

**銀行業 《 能力標準說明 》 能力單元**

職能範疇- 9. 企業營銷和關係管理

(主要職能 – 9.5 銷售團隊管理)

|      |  |
|------|--|
| 名稱   | 執行定期銷售策劃活動   |
| 編號   | 109529L4   |
| 應用範圍 | 透過不同的服務渠道規劃和管理銷售活動。這包括於不同目標市場板塊所提供的廣泛企業銀行產品和服務。  |
| 級別   | 4  |
| 學分   | 3 ( 僅供參考 )   |
| 能力   | <p>表現要求</p> <p>1. 職務範圍的知識</p> <p>    能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 知識豐富並掌握銷售和規劃會議的方法;</li> <li>● 掌握銷售管理技能, 並將其應用於監控、激勵和評估銷售團隊成員的績效。</li> </ul> <p>2. 應用</p> <p>    能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 使用銷售管理技術編製全面的銷售會議議程, 引導在會議中進行有關於競爭、定價、銷售領域和銷售策略的對話, 協作和互動;</li> <li>● 透過確保銷售會議能聚焦點和具有建設性, 創造適當的氣氛: 幫助團隊有效地促成業務並共同承擔團隊責任來增加價值;</li> <li>● 在會議期間挑戰團隊成員的技能, 使他們在識別客戶需求時保持敏銳觸覺和有效, 並將挑戰轉化為銷售機會;</li> <li>● 認識銷售團隊的挑戰, 並於團隊會議中提供支持和建立動力;</li> <li>● 與團隊成員溝通和討論其個人的銷售成績、銷售活動報告, 和進展 ( 正在進行的銷售活動的進度 ) 。</li> </ul> <p>3. 專業行為及態度</p> <p>    能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 為銷售團隊制訂和維持包括質素和數量管理的高標準銷售紀律;</li> <li>● 領導團隊成員執行有效的營銷活動, 包括以創新手法透過數碼渠道進行的手段;</li> <li>● 採取措施, 確保所有相關團隊成員盡最大努力, 以誠實的態度為擬訂的團隊目標作出貢獻。</li> </ul> |
| 評核指引 | <p>此能力單元的綜合成效要求為:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 有系統地準備銷售團隊會議和計劃銷售活動; 延伸和挑戰團隊成員發展業務的能力;</li> <li>● 在銷售團隊活動中提供指導和替代解決方案, 從而發展創新的營銷方法和渠道。</li> </ul>   |
| 備註   |  |