

## 客戶管理、諮詢及支援 &gt; 尋找客戶

名稱	訂定爭取業務的策略方針
編號	106844L6
應用範圍	制訂戰略（例如產品、信貸、價格、條款和條件）和建構爭取業務的談判方法。這適用於不同細分市場類別的私人銀行客戶
級別	6
學分	5（僅供參考）
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 進行營商環境的研究</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 評估宏觀經濟狀況（如經濟、政治、法規）及其對銀行銷售活動的影響</li> <li>• 就客戶的情況及需要進行詳盡的分析</li> <li>• 對內部和外部的環境變化進行研究，及測量對銀行銷售活動的影響</li> <li>• 對客戶的行業展示專業知識，如主要條款和術語，能力指標進行分析，商業週期，競爭格局，最新的發展，等等</li> </ul> <p>2. 評估交易的潛在的盈利</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 根據銀行的目標以及如何滿足客戶的需求，設定需要達到的目標藉以建立完成業務的計劃</li> <li>• 進行銀行在業務交易中的風險分析</li> <li>• 分析銀行的長處和競爭優勢，以便發展銷售方向及信息</li> <li>• 評估各個別業務的交易風險概率以作出其可行性的決定</li> </ul> <p>3. 整合解決方案給客戶</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 嚴謹地評估客戶公司的背景和目前的企業/項目信息，以便分析他們在金融財務上的需求</li> <li>• 協調產品專家及根據客戶的需要建造一個為其貼身訂製的解決方案</li> <li>• 向客戶提供包括定價、增值服務、條款和條件細則等的銷售方案</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>• 為指定提供給客戶的產品解決方案和其他服務制定策略。策略應根據在不同的領域的綜合研究和分析的結果，如產業發展的研究，評估客戶的財務需求，借貸活動的風險評估，以及長期的合作關係的業務盈利估計等而制定</li> </ul>
備註	