

客戶管理、諮詢及支援 > 尋找客戶

名稱	進行聯網活動以取得業務聯繫
編號	106849L4
應用範圍	參與不同類型的網絡活動，以獲得更多的業務往來。這適用於所有一般的網絡功能
級別	4
學分	4 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 獲取並審查潛在客戶/業務夥伴的信息 能夠： <ul style="list-style-type: none"> 識別目標客戶/業務夥伴的特點，生活習慣，興趣，愛好等，以方便與他們溝通 建立數據庫儲存客戶的細節 展示專業的人際溝通技巧，以培養網絡聯繫並探索潛在的商業機會的信息 與新結識的客戶建立關係 能夠： <ul style="list-style-type: none"> 為每次客戶的接觸設定目標 與客戶接觸後，更新行動報告 在遇到潛在客戶時展示熟練的溝通技巧 (如：積極聆聽) 以獲取信息找出機會 發展信任關係和管理新客戶的期望 保持強大的網絡聯繫，以確保新客戶持續流進管道 在社交活動展示出專業形象 能夠： <ul style="list-style-type: none"> 展示基本社交禮儀知識，在社交活動上留下一個愉快的印象 在社交活動展示出專業的形象，以促進自己和銀行的品牌形象
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"> 示範熟練的溝通和人際交往能力，以建立一個與潛在客戶/業務夥伴的和諧關係。
備註	