

客戶管理、諮詢及支援 > 管理銷售團隊

名稱	預測銷售量
編號	106865L6
應用範圍	預測個別業務的年度銷售量，並列明每個產品、服務、管道、客戶細分市場及地區的銷售數字
級別	6
學分	5 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握有關銷售預測的專業知識及研究技術 能夠: <ul style="list-style-type: none"> • 掌握銷售預測方面的最新案例及研究方法，並與現行方法結合 • 評估銷售預測的原理和常用方法，並揀選最合適的方法 • 分析形勢，決定銷售預測的最合適方法 2. 分析不同因素，並找出對銷售數據的影響 能夠: <ul style="list-style-type: none"> • 調查銷售、客戶和資金來源的資料，形成一個完整的銷售業績藍圖 • 進行各類分析，以識別對銷售的影響，包括不同管道的銷售數字和邊際利潤，管道的使用率、產品/服務的特性、客戶特性及比較各管道在不同細分市場的表現 3. 建立銷售預測模型，預測不同產品和服務的銷售數字 能夠: <ul style="list-style-type: none"> • 透過掃描市場環境、可用資源、產品的競爭力和預見的障礙，訂立有效的假設，以提升銷售預測的準確性 • 建立銷售預測的計算公式，在欠缺完整的資料下，列出影響銷售數量的因素及其比重 • 通過評估銀行各種銷售管道的效率、管道增長率的估計和表現，為個別管道作出準確的銷售預測 • 細心留意和善用每個機會，準確預測現在和日後的收入
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"> • 匯報銷售預測的分析，為銷售及推廣活動，提供有用的數據。預測需要包括由不同來源所得資訊的分析，並在欠缺完整及一致的資料下，為估計的數字，提供有說服力的解釋
備註	