

業務管理及策略 > 制定銷售策略及執行計劃

名稱	評核銷售員工的表現
編號	106832L5
應用範圍	檢討不同分行、產品團隊或銷售團隊的業績。此職能適用於售賣不同產品和服務，以及以不同客戶市場為目標的團隊
級別	5
學分	4 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 分析影響銷售表現的因素</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 分析關於銷售、客戶、銷售團隊、及產品的資料，以全面地檢討銷售表現 • 分析在個別客戶群體的定價實驗，以確定價格的變化是否能影響銷售量和利潤 • 檢討客戶利潤、購買行為、產品組合、產品和服務交付、交叉銷售和推銷高階產品的機會，以分析銷售表現 <p>2. 為不同場合制定合適的方法，以監測銷售表現</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 監視產品在不同地理位置、客戶細分市場和季節的銷售 • 計畫帳戶管理的活動，以監管銷售效益。該計畫應涵蓋: <ul style="list-style-type: none"> • 銷售電話報告 • 銷售管道管理 • 銷售團隊和個別銷售人員的績效評核 <p>3. 分析銷售表現</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 分析銷售費用與盈利的對比、預測的準確性、及銷售團隊的盈利能力，以判斷銷售的效率 • 進行準確的分析，以全面瞭解不同金融產品和產品線的盈利 • 使用圖表分析，快速核實實際銷售數字與目標及銷售預測的差距 • 結合銷售資料與財務、市場推廣和客戶的資訊，識別銷售效率目前的表現差距
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"> • 檢討個別團隊的銷售數字，以準確地反映銷售的成效；並識別可改進的地方和匯報不同來源資料的分析
備註	