

客戶管理、諮詢及支援 > 尋找客戶

名稱	開展新客戶關係
編號	106847L5
應用範圍	與具潛力客戶建立新的聯繫。適用於私人銀行客戶群內不同範疇的高資產淨值客戶
級別	5
學分	4 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 展現溝通方面的專業知識 能夠： <ul style="list-style-type: none"> ● 評估不同潛在客戶的特點與風格從而能應用適當的溝通模式 ● 展現對私人銀行業務的專業知識以獲得潛在客戶的注意 2. 開展新的關係 能夠： <ul style="list-style-type: none"> ● 從不同渠道採取主動接觸客戶，如 勘察、人際網絡、轉介，出席活動/銷售會面，列出具潛力的客戶 ● 從潛在客戶取得資訊從而找出向客戶推銷新產品/服務的機會 ● 向客戶提出適合的銀行建議、產品及服務以吸引客戶注意 ● 提供潛在客戶提問的途徑，及迅速回覆提問 ● 列出潛在客戶名單，並保留以作跟進之用 3. 承擔專業責任 能夠： <ul style="list-style-type: none"> ● 確保符合各地的條例要求 ● 展現良好溝通及人際交往技巧從而給予潛在客戶正面印象
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"> ● 與目標客戶群建立新的聯繫及溝通方法
備註	