

客戶管理、諮詢及支援 > 尋找客戶

名稱	進行管道管理
編號	106848L5
應用範圍	追蹤和監控銀行的銷售渠道提高銷售效率。這適用於不同銷售管道環節的企業客戶和不同的產品
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. 評估銷售效率 能夠： <ul style="list-style-type: none"> ● 評估不同的銷售概念和技術，以管理銷售渠道 ● 捕捉每一個與客戶接觸後的銷售活動和管道進展 ● 評估銀行提供的產品和服務的特徵，以提供銷售方法的建議 2. 管理銷售週期 能夠： <ul style="list-style-type: none"> ● 設計評核客戶的框架和標準，以確保客戶的質量和符合銀行的目標 ● 評估與客戶發展關係所取得的進展，並查明情況並不如預期的原因 ● 審查銷售渠道的個案進展情況，分析背景和不同客戶的需求，以開發定制的措施，並最大化商機 ● 通過分析找出在管道中的機遇和挑戰，為整體銷售策略的發展提供建議 3. 使銷售效率最大化 能夠： <ul style="list-style-type: none"> ● 分析客戶帶來的長遠利益 (例如，項目未來的商業機會，轉介其他客戶端) 以確定投資培養客戶的資源量 ● 指導和協調不同的團隊，以提供資源和專業知識，並為商機提供解決方案 ● 分析每一個客戶的潛在價值，把業務機會優先順序化 ● 評價不成功的案例，為未來的規找出學習點
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"> ● 通過分析不同業務的潛在利益、銀行的目標和過往經驗，發展整體銷售策略。 ● 監控銷售進度，以設計適當的措施來提高銷售效率。
備註	