

客戶管理、諮詢及支援 > 管理銷售團隊

名稱	為銷售團隊和個別銷售人員設定銷售目標
編號	106866L5
應用範圍	為個別分行、產品團隊或銷售團隊，訂立週期性的銷售目標。此職能適用於所有業務單位，包括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. 分析銀行的業務策略</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 瞭解銀行不同產品和服務的業務計畫 • 理解和分析銷售預測對銷售活動及銷售目標的影響 • 分析業務計劃的資料，以建立制訂銷售目標的框架 <p>2. 根據銷售預測，為團隊、個人或活動訂立銷售目標</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 根據業務計畫和銷售預測，為銷售團隊訂立有挑戰性和可實現的銷售目標 • 根據個人的經驗和能力，為銷售團隊訂立合乎實際的銷售目標及活動 • 與前線銷售人員清楚說明銷售目標的內容及目標與銀行業務策略的關係 • 分配帳戶管理的責任，使銷售團隊內的各成員能有效地照顧特定帳戶、產品或地區的業務 <p>3. 設計各項的專業監察方法，以追蹤銷售數字</p> <p>能夠：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 建立定期追蹤銷售數字的機制 • 在合適的時間與場合，重申銷售的目標，以激勵士氣
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"> • 根據銀行的策略及各員工的能力等，為銷售團隊或人員，制定銷售目標 • 設計不同的監管方法，追蹤銷售團隊或人員的表現，在適當的時間提供合適的鼓勵
備註	