

## 客戶管理、諮詢及支援 &gt; 管理銷售團隊

名稱	為隊員提供最新的產品知識
編號	106870L4
應用範圍	為參與銷售過程的員工，包括：銷售人員、銷售支援及後勤工作人員，提供與他們工作有關的最新資訊，如法規更改、銀行的產品及服務資料及市場最新情況等等。
級別	4
學分	4 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <p>1. 掌握與銷售方面的關鍵資料</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 緊貼全球經濟及銀行業界的最新發展</li> <li>• 緊貼銀行產品的最新發展</li> <li>• 緊貼銀行客戶喜好的轉變，並分析對銀行銷售活動的影響</li> </ul> <p>2. 識別不同銷售人員工作上所需的資訊</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 為銷售人員搜集及提供有關資訊，如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 金融業和銀行產品</li> <li>• 銀行界的變化及本行開發的產品</li> <li>• 立法、規章和銀行界的要求</li> <li>• 銀行政策和理論的擬訂</li> <li>• 不同類型客戶的產品優點、好處和其他相關資料</li> </ul> </li> </ul> <p>3. 組織不同活動，向銷售人員傳播有關資訊</p> <p>能夠:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 組織活動，傳播資訊給銷售人員如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 會議</li> <li>• 產品簡介會</li> <li>• 培訓等等</li> </ul> </li> </ul>
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"> <li>• 對不同銷售人員的職責及需要有確切的理解，並為他們提供有用及最新的資訊，以提高工作效率。</li> </ul>
備註	