

**保險業 《 能力標準說明 》 能力單元**

「銷售及分銷管理」職能範疇

名稱	為個別代理訂立績效目標
編號	105526L5
應用範圍	此能力單元適用於需要負責個別代理負責訂立績效目標，如銷售目標的人士。具此能力者，能估算未來的銷售額、檢討目前表現、評估業績增長的潛力，以及訂立雙方同意的績效目標。
級別	5
學分	3 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 具備估算及確立銷售目標的知識 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 運用不同技能估算未來的銷售業務</li> <li>• 熟識資訊來源</li> <li>• 了解預測及實際銷售績效存在差異的原因</li> </ul> </li> <li>2. (a) 估算未來的銷售額 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 從選定的來源安排收集數據</li> <li>• 確保已收集的數據可靠及有效</li> <li>• 為特定時期作出銷售估算</li> <li>• 按估算結果預測未來的銷售趨勢</li> </ul> </li> <li>2. (b) 評核個別代理的營銷表現 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 收集個別代理的業績數據</li> <li>• 評估個別代理未來業績增長的比率</li> </ul> </li> <li>2. (c) 與個別代理訂立業績目標 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 與個別代理訂立富挑戰性及實在的銷售目標</li> <li>• 採取適當措施以監察實際業績與訂定目標的距離</li> </ul> </li> <li>2. (d) 定期改善銷售目標確立流程 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 經常檢討目標訂立流程</li> <li>• 按檢討結果，識別及加強有效的方法以鼓勵代理樂於承擔共同訂定的目標</li> </ul> </li> <li>3. 建立切合實際的業績目標推動成績銷售表現 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 按個別代理的業績數據，評估過去及預測未來的銷售表現</li> <li>• 與代理訂立雙方同意的業績目標</li> <li>• 定期評估訂立目標程序的效能</li> </ul> </li> </ol>
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>• 能夠按實際的有效數據預測未來的銷售</li> <li>• 能夠按過去表現數據評估個別代理的銷售業績表現</li> <li>• 能夠與個別代理訂立雙方同意的銷售目標</li> <li>• 能夠按流程的檢討結果審視及加強目標確立流程</li> </ul>
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。