

**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	帶領營業員團隊以達至銷售目標
編號	105603L6
應用範圍	此能力單元適用於需要負責帶領團隊的表現的人士。具此能力者，能推動營業員業績、制定個人化的方法帶領營業員、監督銷售表現，並提供支援幫助營業員達至銷售目標。
級別	6
學分	4 ( 僅供參考 )
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 具備帶領團隊的知識 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 掌握管理團隊的特點</li> <li>• 運用適當理論管理團隊</li> <li>• 了解激勵下屬的理論以推動個人及團隊的表現</li> </ul> </li> <li>2. (a) 識別推動營業員銷售表現的方法 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 為個別營業員排列可激勵業績表現的元素</li> <li>• 制定個人激勵方法以協助營業員達到銷售目標</li> </ul> </li> <li>2. (b) 帶領銷售表現 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 掌握個別營業員及團隊的銷售目標</li> <li>• 與營業員制定共同方案以達至銷售目標</li> <li>• 建立銷售進度跟蹤程序</li> <li>• 收集銷售表現記錄</li> <li>• 就預期成績分析表現</li> <li>• 評估表現偏差的成因</li> <li>• 定期與營業員溝通並提供建設性的反饋意見</li> <li>• 按需要為個別營業員安排培訓以改善其銷售技巧</li> </ul> </li> <li>3. 激勵營業員有效地達標 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 與個別營業員制定共同方案以提升銷售表現</li> <li>• 持續地監察營業員表現</li> <li>• 識別導致實際業績與預期表現偏差的原因</li> <li>• 提供建設性的反饋意見及培訓計劃以改善銷售技巧</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>• 能夠制定個人化的方法推動營業員達到銷售目標</li> <li>• 能夠監督營業員表現</li> <li>• 能夠識別團隊實際業績及預期偏差的原因</li> <li>• 能夠向營業員提供必須的支援以達銷售目標</li> </ul>
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。