

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	擴闊客戶基礎
編號	105475L3
應用範圍	此能力單元適用於需要負責擴闊其客戶基礎的人士。具此能力者，能識別有潛力客戶，進行大型活動發掘有潛力客戶，以及找出可以接觸有潛力客戶的渠道。
級別	3
學分	2 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none">具備聯繫有潛力客戶的知識<ul style="list-style-type: none">熟識保險市場理解保險公司的產品及目標市場理解與處理個人資料及私隱相關的法規要求了解客戶的購買行為與潛在客戶建立關係及融洽相處<ul style="list-style-type: none">找出新的潛在客戶來源善用客戶轉介善用日常生活的接觸參加社區活動，加入社交團體及機構與社交圈內個別有影響力人士建立深入關係識別潛在及有潛力客戶評估潛在及有潛力客戶的保險需要持續擴闊客戶基礎<ul style="list-style-type: none">經常更新潛在客戶群資料並以令人滿意的客戶服務來吸引潛在客戶透過不同的社交關係及業務策略與潛在客戶建立網絡
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">能夠識別潛在客戶並按其購買潛力排序能夠透過提供適合的產品及服務令潛在客戶轉為新客戶能夠與聯絡人建立融洽關係以獲得轉介能夠參與不同活動以擴闊社交網絡及潛在客戶基礎
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。