

保險業 《 能力標準說明 》 能力單元

「市場營銷」職能範疇

| | |
|------|---|
| 名稱 | 了解保險業的營銷管理 |
| 編號 | 105481L3 |
| 應用範圍 | 此能力單元適用於需要負責進行銷售管理的人士。具此能力者，能對不同的營銷手法有良好的了解，以幫助他們推行營銷活動。 |
| 級別 | 3 |
| 學分 | 2 (僅供參考) |
| 能力 | <p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none">1. 具備市場學的知識<ul style="list-style-type: none">• 了解市場學的4P營銷理論 (即產品、地點、價錢及宣傳)• 明白有關保險行業用語2. 了解保險業的營銷管理<ul style="list-style-type: none">• 熟識不同的保險產品及類別• 了解產品如何分銷及出售• 熟識保險的價格級別• 熟知一般的宣傳推廣手法• 了解公司主要客戶/分銷群組，以及每個群組的主要領導• 了解客戶的購買行為• 區分可購買的保險類別• 了解保險業的品牌地位• 遵守法規及道德操守3. 理解保險業常見的營銷手法<ul style="list-style-type: none">• 了解常見保險產品分類、銷售渠道、價格級別及宣傳推廣手法• 釐清保險業內營銷人員的責任及工作範疇 |
| 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">• 能夠區分保險產品、相關產品分類及價格級別• 能夠詮釋保險產品的宣傳及分銷途徑• 能夠按法規及道德操守的規範進行營銷活動 |
| 備註 | 此能力單元亦適用於一般保險、人壽保險業者及保險經紀。 |