

## 銀行業 - 零售銀行門類 《 能力標準說明 》

### 零售銀行服務 > 1.1 分行及戶口往來服務

名稱	安排分行的產品和服務推廣
編號	107294L4
應用範圍	安排分行的推廣活動，範圍包括在分行內為不同種類的產品和服務推行的各項推廣活動
級別	4
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>找出合適的推廣活動 <ul style="list-style-type: none"> <li>能夠： <ul style="list-style-type: none"> <li>瞭解分行所提供的各種產品和服務，以便能協助及安排推廣活動</li> <li>明瞭分行的銷售計劃，包括計劃的目的、銷售目標、資源和主要方法等，從而安排合適的推廣活動</li> <li>明白不同推廣方法的特點，從而為分行的銷售計劃確認合適的推廣活動</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>協調在分行進行的產品和服務推廣活動 <ul style="list-style-type: none"> <li>能夠： <ul style="list-style-type: none"> <li>與產品開發團隊和銷售團隊商討，找出適合在分行進行的推廣活動</li> <li>準備活動計劃及確保具有足夠和恰當的產品物資在分行內展示和分發</li> <li>監察推廣活動的運作，找出潛在的問題，並在有需要時推行矯正行動</li> <li>預備參考資料用以指導分行人員，讓他們在向客戶介紹推廣的產品和服務時能指出符合客戶需要的產品特徵</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>監察分行的銷售操守 <ul style="list-style-type: none"> <li>能夠： <ul style="list-style-type: none"> <li>確保分行人員向客戶提供準確的產品資料</li> <li>監察分行人員的道德操守，並確保所推薦的產品或服務符合客戶所需</li> </ul> </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>於分行提供合適的資源進行推廣活動，並於有需要時執行改善行動以確保操作暢順</li> <li>於推廣活動期間確保客戶獲取準確和足夠的資訊</li> </ul>
備註	