

銀行業 - 零售銀行門類 《 能力標準說明 》

營銷及客戶關係管理 > 8.4 營銷團隊管理

名稱	為銷售團隊和個別銷售人員設定銷售目標
編號	107534L5
應用範圍	為個別分行、產品團隊或銷售團隊，訂立週期性的銷售目標。此職能適用於所有業務單位，包括售賣不同產品和服務，以及以不同客戶市場為目標的團隊
級別	5
學分	4
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none">1. 分析銀行的業務策略 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 瞭解銀行不同產品和服務的業務計劃• 理解和分析銷售預測對銷售活動及銷售目標的影響• 分析業務計劃的資料，以建立制訂銷售目標的框架2. 根據銷售預測，為團隊、個人或活動訂立銷售目標 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 根據業務計劃和銷售預測，為銷售團隊訂立有挑戰性和可實現的銷售目標• 根據個人的經驗和能力，為銷售團隊訂立合乎實際的銷售目標及活動• 分配帳戶管理的責任，使銷售團隊內的各成員能有效地照顧特定帳戶、產品或地區的業務3. 設計各項的專業監察方法，以追蹤銷售數字 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 建立定期追蹤銷售數字的機制• 在合適的時間與場合，重申銷售的目標，以激勵士氣
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">• 根據銀行的策略及各員工的能力等，為銷售團隊或人員，制訂銷售目標• 設計不同的監管方法，追蹤銷售團隊或人員的表現，在適當的時間提供合適的鼓勵
備註	