

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	採用不同的方式傳播最新的產品和市場信息
編號	107538L4
應用範圍	更新所有員工的銷售功能，包括銷售，銷售支持和管理，最新的信息將影響他們的工作。信息包括但不限於法規變更，銀行產品和服務信息，市場趨勢更新等。
級別	4
學分	3
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none">1. 掌握信息對銷售任務 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 分析全球經濟的變化和具體的銀行業發展• 了解銀行的產品開發情況• 了解銀行客戶偏好的變化，並對銀行銷售活動的影響進行診斷2. 根據工作職責確定不同銷售人員所需的信息 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 找到有用的信息，並幫助銷售人員獲取知識:- 金融業和銀行產品- 銀行業的變化和自有銀行的產品開發- 立法，監管和銀行業的要求- 制訂銀行的政策和理由- 與各類客戶有關的產品優勢，優勢等潛在問題3. 採用不同的活動傳播有關銷售人員的信息 能夠：<ul style="list-style-type: none">• 組織活動，向銷售人員：<ul style="list-style-type: none">• 傳播信息• 會議• 產品介紹會• 培訓計劃等
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">• 提供有用和及時的信息，幫助銷售人員更有效地履行其工作職責。所提供的信息能夠準確地了解不同銷售職位的職責及其獨特需求
備註	