

保險業 《 能力標準說明 》 能力單元

「市場營銷」職能範疇

名稱	為產品設計銷售用套件
編號	105498L4
應用範圍	此能力單元適用於需要負責為特定產品或產品類別設計銷售用套件的人士。具此能力者，能設計銷售套件從競爭產品中突顯目標產品的主要優點。
級別	4
學分	3 (僅供參考)
能力	<p>表現要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具備產品宣傳的知識 <ul style="list-style-type: none"> • 了解企業市場營銷的策略 • 了解企業市場傳訊策略 • 具備良好的文字推銷技巧 • 理解產品的價值、產品特性、產品類別及相關的服務 2. (a) 設計產品銷售資料 <ul style="list-style-type: none"> • 識別賣點，例如產品或產品類別的主要優點 • 設計銷售內容以突顯產品或產品類別及其相關服務的特性 • 以詳細的內容製作銷售資料，令客戶了解產品或產品類別 • 確保銷售資料的格式、語言、寫作風格與廣告創作框架互相呼應 • 確保銷售資料符合相關法規及道德要求 • 確保銷售資料的原創性及具影響力，讓其比競爭對手的產品或產品類別及相關服務優勝 • 準時完成銷售資料的製作 2. (b) 檢視銷售資料 <ul style="list-style-type: none"> • 提供合適的銷售資料方便產品宣傳工作 • 從員工及客戶的意見檢討銷售資料 3. 籌劃有效的產品銷售資料突顯產品 <ul style="list-style-type: none"> • 設計可以突顯產品的銷售資料內容，令產品能從競爭對手的產品中脫穎而出 • 撰寫原創的銷售資料 • 撰寫符合法規及道德要求的銷售資料 • 按員工及客戶的意見，定期審視銷售資料 • 以準確及最新的資料更新套件內容
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"> • 能夠設計原創的銷售資料以令產品從競爭對手的產品中脫穎而出 • 能夠符合法規及道德要求籌劃銷售套件 • 能夠以最新內容更新銷售套件 • 能夠以員工及客戶的意見檢討銷售套件內容
備註	此能力單元亦適用於一般保險及人壽保險業者。