WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啓富達國際　　管理團隊

http://www.cfd.tw

【文章分享】"業務"絕對是這個時代，最重要的工作！

資料來源：【網路文章】2010 / 09 / 21　文/ 黃至堯 Alex

最近有許多記者因爲 ECFA 的簽定，請教我關於未來兩岸人力需求的看法。很多人以爲 ECFA 的簽定必創造大量的工作機會，然而...就我的觀察 ECFA 的簽定將帶來兩岸商務交流的高峰，但後 ECFA 時期市場上最需要的職位將有三種: 分別是業務，業務，還是業務!

對於業務的看法，在這十年來，發生很大的變化。

還記得十多年前，許多人的父母，並不贊成子女從事業務工作，其理由不外是做業務「風吹日曬太辛苦」，或是覺得業務工作，沒有專業，社會地位不高。阿瘦的執行長跟我分享多年以前，曾經用了一個台大的畢業生，來到公司沒多久就被媽媽領回去了，原因是什麼我想不用多做解釋!不過，如果現在你還這麼想，那就大錯特錯了！在這個時代，業務工作的內容，有很大的變化！現在從事業務工作，和過去「求人」的形象與內涵，早就不一樣！事實上，大家對業務工作的評價已大大升高！

擁有業務能力，才是職場上的不敗競爭力！

以下幾個理由，來呼應我的想法！

一：愈不景氣，企業對業務人才的倚賴更深！

©2008 啟富達國際股份有限公司 版權所有 未經同意 請勿重製

二：過往在 104 人力銀行資料庫中，願意從事業務工作的求職者，至少擁有兩個以上的工作機會，如果是有管理能力的業務主管，則手上至少有三個選擇。

三：其他的工作(例如行政職)可能到十幾個人搶一個工作！

四：這幾年台灣的起薪下降，但生活開銷不斷上升！唯一能打破社會新鮮人薪資行情的工作，就是業務工作！

五：大部份的業務工作，並不會特別要求求職者的學歷及科系！業務工作考驗的是「個性的競爭力」，幾乎人人都可以學習從事業務工作！

六：全世界 60% 的成功企業家，都是業務出身！

我還要補充一點，就是**未來不管你是哪一種職務，你都必須具備業務能力！**即使是專業程度最高的工作例如律師、醫師，也需要具備業務技巧！因爲在高度競爭的商業社會，即使專業夠，沒有業績也無法生存下去！

在不景氣的時代裡，「業務」顯然是企業最求才若渴的職務。但隨著環境的演變，銷售專業服務也不斷演變！

銷售基本上可以分爲三個層次:

最基本的是**「交易式銷售」**:

這種銷售模式現在仍存在。「交易式銷售」中，客戶比較了解自己的需求，如果能給「優惠價格」，成交機會大。所以擔任「交易型業務」，要懂得顧客心理，必要時給與客戶優惠，另外，本身好的人緣及親和力是必要的。

近年談論較多的**「顧問式銷售」**:

©2008 啟富達國際股份有限公司 版權所有 未經同意 請勿重製

客戶會需要更多專業的建議，例如房地產行業的房仲業務，金融業的理財專員，廣告公司的媒體購買...等，就是最標準的「顧問型業務」。「顧問型業務」除了擁有業務人員的溝通能力外，專業度需求更高！簡單的說就是客戶有需求，但必須要透過業務的分析，介紹方能完成購買。例如房仲業務，理財專員手上都擁有多張證照，他們賣的是「專業」！

而目前銷售專業服務，已經演進到所謂的**「戰略式銷售」**！

「戰略式銷售」的意義，是業務人員必須

(1) 運用所有的能力優勢，來爲目標客戶創造價值。

(2) 跟客戶同一陣營，並且必須存在「實質互利」。

(3) 從目標設立階段開始，諮詢將貫穿整個過程。

「戰略型業務」的特色，是不僅具備「顧問型業務」的專業，還因爲更加瞭解客戶，給客戶前瞻性的建議，**「戰略型業務」是客戶的夥伴，不只是爲了「滿足」客戶眼前的需求而已，還需要替客戶「發現問題」，創造客戶的需求，並提供解決方案，以達到「雙贏」的結果。**

成爲「戰略型業務」挑戰性很高，然而，由於可以爲客戶創造價值，當然也爲企業創造了營收，所以，是這個時代最被企業所倚重的專業人才。戰略型業務向客戶提出可以「滿足目標」的角度，從目標設立階段開始參與，並全程提供諮詢。不過，由於和跟客戶同一陣營，並且必須存在「實質互利」的結果，「戰略型業務」不能急於催促目標，應該要確認涵蓋到客戶所關心的「所有問題」，出結論與承諾後，買賣雙方才同意進行下一步的計畫。

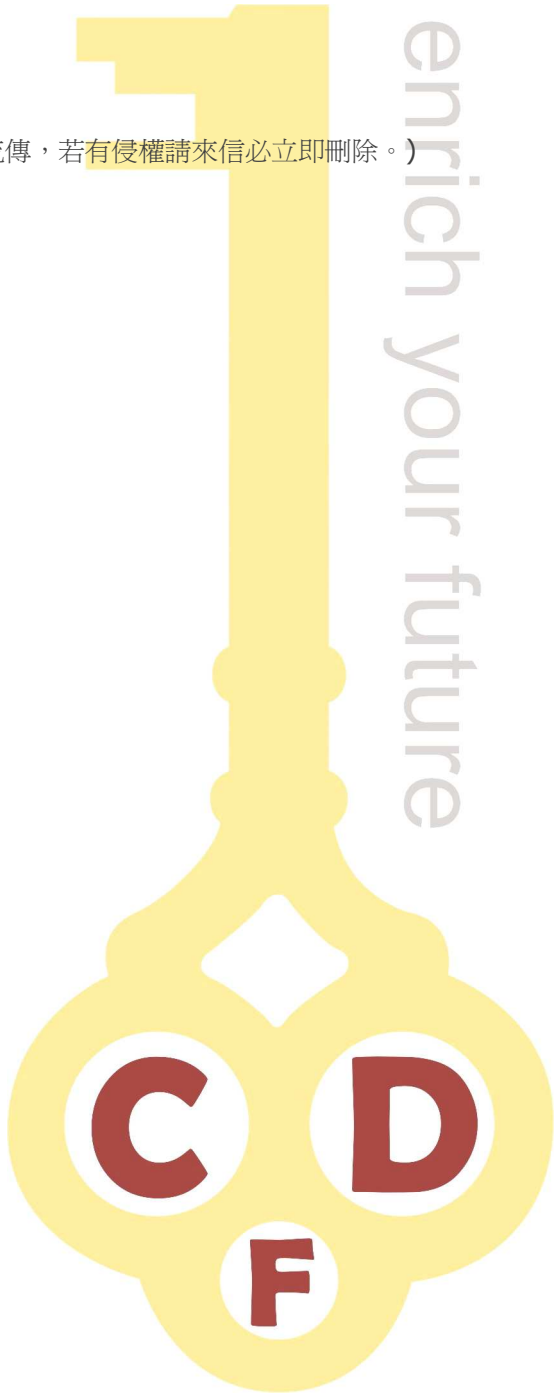
在人力資源界，由於我們可以掌握人才供需的狀況，所以，針對某些重要的客戶，在預知某些重要人才即將不足前，我們就會在客戶提出人才需求前，先建議招募計畫或提供雇主品牌行銷的作法！所以，即使是人力資源行業，業務人才也可以以「戰略型業務」的角色服務客戶，共創雙贏！

©2008 啟富達國際股份有限公司 版權所有 未經同意 請勿重製

30 歲前，你至少要有兩年業務工作的磨練！

我再次強調：**業務工作，絕對是這個時代最重要的工作！擁有業務能力，才是職場上的不敗競爭力！**

(附註：文章取自網路流傳，若有侵權請來信必立即刪除。)



©2008 啟富達國際股份有限公司版權所有 未經同意 請勿重製