

主辦機構：

55th Anniversary

HKMA
The Hong Kong Management Association
香港管理專業協會smei
hong kong

第48屆傑出推銷員獎 前奏特刊

首席贊助機構：

PRUDENTIAL
英國保誠

傑出推銷員獎 寶貴經驗 共同分享

由香港管理專業協會市場推銷研究社主辦、《JobMarket求職廣場》擔任媒體伙伴的傑出推銷員獎（DSA），旨在對傑出推銷員作出的貢獻給予肯定，協助提升業界的水平及建立市場推銷的專業形象，使其成為享有聲譽的專業。傑出推銷員獎舉辦至今已48年，被譽為業界的「奧斯卡」，而本屆的主題為「修為致勝」。《JobMarket求職廣場》一連四期訪問今屆DSA的籌委、評審以及贊助機構代表，讓大家進一步了解這項推銷從業員的最高榮譽，同時讓一眾從業員從中取經，共創佳績。

努力不懈 贏得客戶信任

在競爭激烈的銷售市場裏，推銷員要在眾多競爭對手脫穎而出，絕對不容易，背後需要經過長時間的努力不懈而成。香港優質顧客服務協會主席唐偉邦將推銷員比喻為習武之人，「銷售人員必定是武功高強、修為深厚的大師。當然，欲成為大師，勤練武功是必然的，在各方面均需要有充足的磨煉，才能把握市場脈搏和產品知識，最終獲得客戶的信任及滿足他們的需要。」

敏銳觸覺 抓緊推銷機會

「傑出推銷員獎」在港舉辦超過四十年，唐偉邦認為這是一個極佳的平台讓參賽者磨煉推銷技巧，互相學習交流，提升業界的水平。作為評判之一，他認為推銷員往往有不同風格和處事方法，但傑出的推銷員有不少共通的條件，令他們得以在顧客心目中脫穎而出，「他們必須對顧客瞭如指掌，明白客人的需要，並抱着以客為尊的態度，與客人建立良好關係。另外，推銷員應有敏銳的觸覺，持續跟進客人所需，才得以抓緊更多推銷的機會，從而大大提升命中率。」他又指，傑出的推銷員均擁有自信及個人魅力，令他們推銷時更有說服力。

推銷員的職責，顧名思義是銷售企業的產品。但事實上，銷售包括一系列有效活動，包括：搜集訊息、進行溝通、建立關係、銷售產品、提供服務和建立形象。「最重要的是，推銷員在推銷過程中能滿足顧客需求。」加上香港是全世界節奏最快的城市之一，顧客的要求很高。唐偉邦表示，「推銷員皆體現出『香港精神』，他們勤奮拼搏、積極進取、而且靈活應變。」他期盼，推銷員能力臻至善，以敏銳的觸覺探索市場走勢，並時刻裝備自己，提升銷售水平以滿足顧客不斷轉變的需要。



香港優質顧客服務協會主席
唐偉邦

唐偉邦認為「傑出推銷員獎」是一個極佳的平台，讓參賽者磨煉銷售技巧，互相學習交流，提升業界的水平。

從心出發 讓客人賓至如歸

各行各業都需要推銷員與客戶建立良好關係，從而達成銷售目標。現今市場競爭日趨激烈，客戶對推銷員的要求亦越來越高。香港總商會政策及中國商務副總裁陳利華說，「主要的競爭優勢不僅在於產品服務勝人一籌，更要讓客戶得到賓至如歸的感覺。」今屆大會以「修為致勝」為主題，正是傑出推銷員的必要條件，他續說，「推銷員的個人修為最為關鍵，抱着以誠待人、專業認真、誠懇有禮、笑容可掬的態度，才會令客戶願意敞開心懷，分享他們的需要。」故此，他特別注重參賽者的服務是否從心出發，以滿足顧客需要為依歸，並非單純為了完成交易。

靈活變通 為企業贏盡口碑

推銷員往往是客戶最先接觸的人員，所以他們的表現直接影響客戶對該企業的第一印象。陳利華認為，推銷員應以與客戶建立長遠而互惠互利關係為目標，而非僅僅達成單次的交易。「推銷員擁有多重身分，既是產品和服務的解說員，亦是為企業建立形象的公關人員。」他舉例說明，香港總商會有很多實力雄厚的公司會員，最重要是能夠有效維護他們的權益和提供一視同仁的服務；加上現時經濟及政策轉變，亦要了解他們的需要，提供相關的法例及市場資訊，促進會員的業務蓬勃發展。「因此，成功的推銷員必須具有專業和真誠的態度，以服務客戶為優先，靈活應變，才能為企業贏得口碑和信譽。」

此外，現今社交網絡及手機平台發達，企業可以藉着不同的通訊工具，針對客戶的「奇難雜症」，傳遞相應的資訊，幫助他們解決問題。「但是唯有專業和貼心的服務態度，才能使銷售人員可以與客戶建立長遠的互信關係。」



香港總商會政策及中國商務副總裁
陳利華

陳利華特別注重參賽者的服務是否從心出發，以滿足顧客需要為依歸，並非單純為了完成交易。

主要贊助機構：

CONVEY

煤氣
Towngas

贊助機構：

中原集團
CENTALINE GROUP中國建設銀行(亞洲)
China Construction Bank (Asia)美聯集團
Mileage Group

www.hkma.org.hk/sme-dsa

實力比併 發掘業界精英

「台上一分鐘，台下十年功。」一般形容表演者的努力，創意創業會會長時景恒卻套用於推銷員身上。「當推銷員遇到麻煩的客人，他能否發揮個人的銷售技巧、應變能力，便是公司對員工培訓的成果。」短短數分鐘的銷售過程，就能看得出推銷員的實力，而堪稱銷售界奧斯卡的「傑出推銷員獎」，正好能發掘業界精英。他相信，獎項能激勵業界從業員，猶如打強心針，繼續為港人提供優質的銷售服務。

今日銷售途徑不再限於面對面，網上購物如雨後春筍般崛起，在鍵盤按幾下便可完成交易。然而時景恒認為推銷員不可取代，他們不但可以提供更優質的服務，更能为客人介紹最合適的產品。因此，他認為一位成功的推銷員要成為「產品專家」，「客人買的不只是產品這樣簡單，而先決條件是他們對推銷員的信任。故此，推銷員要對自己或對手產品的資料，都要有深入認識。」有人認為推銷員只是「靠把口」，時景恒認為，他們的應變能力亦十分重要，「有參賽者在簡報時表現很好，但當問及如何處理突發情況時，即時口啞啞。」他又指，推銷員的社交網絡同樣重要，在銷售產品時，若能介紹上游、下游產品，就最好不過。「例如有客人買樓盤，推銷員可介紹搬屋、借貸相關的產品，再推介予相熟的推銷員，不但可為客人解決問題，亦能在生意上達到互惠互利的效果。」雖然最近零售業銷情疲弱，但卻令業界有了喘息的空間。時景恒建議業界要把握時機，趁機培訓員工，「過往零售市場供過於求，推銷員不用推銷，生意會陸續滾滾來；相反，今日市道未如理想，便會見『真章』，有實力才有得留低。故此，業界要重點培養員工提供優質服務，突圍而出。」



創意創業會會長
時景恒

時景恒認為推銷員的應變能力、推銷技巧、對產品認識均十分重要。



第四十八屆傑出推銷員獎

修身致勝
Cultivating for Success



請即提名你的員工！

截止報名日期

2016年1月8日(星期五)

www.hkma.org.hk/sme-dsa

「傑出推銷員獎」是銷售人員的最高榮譽，代表公眾和業界對他們的認同和嘉許。得獎者和參賽公司均可藉此建立可靠誠信的形象，不僅提高公司的名譽，員工亦獲得應有的讚揚和獎勵，鼓勵從業員奉行最高水平守則，發揮潛能並堅持卓越表現。過往曾有百多間來自不同行業的公司參加比賽，其中包括：友邦保險、美國運通、Asia Jet、亞洲國際博覽館、卓悅、中原地產、周大福、中國銀行、大昌行、DHL、G2000、協成行、香港郵政、康泰、香港上海匯豐銀行、工銀亞洲、美聯物業、新世界電訊、昂坪360、電訊盈科、飛利浦、寶惠、莎莎、太子珠寶鐘錶、莎莎、生力、啤酒、太平地產、香港中華煤氣、蔭夢思、鴻星集團、UPS、維他奶、W酒店及仁孚行等等。

查詢：

馬小姐/28260526/joyma@hkma.org.hk

羅小姐/28260527/melissalaw@hkma.org.hk

楊小姐/28260532/ellisyeung@hkma.org.hk

將心比己 建立良好關係

「傑出推銷員獎」不但是對參賽員工優秀表現的一個嘉許外，參賽亦為他們提供互相交流學習的機會，藉此幫助他們加強銷售技巧提升專業水準。當他們的專業形象及能力加強後，自然對企業整體業績有利。這個比賽，能夠令參賽企業和員工達到雙贏局面。權威物業廣告有限公司希望透過贊助今屆比賽為公司帶來長遠又多面的效益，以提升品牌形象，從而達到營銷的效果。

互相交流 加強銷售技巧

對於成為傑出推銷員的條件，權威物業廣告有限公司首席營運官黃逸雄認為，「成功的推銷員能在行業內脫穎而出，產品知識和表達技巧應已具備良好基礎。現今社會，提供銷售服務時的服務態度、心態以及說話能力，亦非常重要。」他又強調，每年的「傑出推銷員獎」有助參賽者提升信心，並加強他們全方位的銷售技巧，「推銷員必須具備同理心，懂得代入客戶角色，把客戶的需要放在首位，方能為其提供合適的建議。成功的推銷員更要懂得關心客戶，幫助客戶解決問題，與客戶建立良好關係，從而達至長久的合作關係。」

主要贊助機構
權威物業廣告有限公司首席營運官
黃逸雄



黃逸雄認為推銷員必須具備同理心，懂得代入客戶角色，把客戶的需要放在首位。

主辦單位



首席贊助機構



主要贊助機構



贊助機構

