

主辦機構：



第48屆傑出推銷員獎 前奏特刊

首席贊助機構：



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》將會一連四期訪問今屆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。

德才兼備 致勝之道

一位傑出銷售人員能取得滿意業績，除了歸功於其出色的銷售技巧外，更最重要的是，他們大多都擁有一顆同理心，了解客戶需要，讓客戶投下信任的一票。第48屆傑出推銷員獎籌委會主席廖奕智指，優質服務強調由心而發，故過去三年，籌委會均着力提倡銷售員的個人涵養素質，藉此提升業界的服務水平，讓優質的服務精神得以延續下去。

傑出推銷員獎素有業界「奧斯卡」的美譽，一直吸引各行各業的銷售精英參賽，為求一證實力，「參賽者本身擁有豐富的銷售經驗，更應藉此機會去反思過去的銷售模式，加強個人修養、素質、道德、涵養，以及其行銷『境界』是否有提升的空間等。」廖奕智認為，今屆賽事的主題是「修為致勝」，正好涵蓋銷售人員必備的基本條件。「『修為』是德才兼備，能真實反映銷售員的核心價值。只要他們清楚了解擁有良好品格的重要性，並在此基礎下，不斷付出努力、吸收工作經驗以至反思個人銷售模式，逐步改善及提升其銷售技巧，便是致勝之道。」

公司加強對員工支援

除個人履歷外，廖奕智亦十分重視參賽者的臨場表現，「我們並不要求他們帶來完美的銷售產品、或運用漂亮的遣詞用字；而是着重他們能否在短時間內，令初次見面的評判產生共鳴，並與之建立互動可信的客戶關係。」與此同時，公司的支持亦不能缺少。廖奕智直言：「除了鼓勵及提名員工參賽外，公司更需要提供充足的資源和配合，讓他們以最佳的狀態參賽。不論得獎與否，最重要的是讓員工從過程中有所領略，明白公司願意投放資源在其身上，因此他們應珍惜參賽機會，並成為下一屆參賽者的榜樣，做到薪火相傳，方是比賽精髓。」



第48屆傑出推銷員獎
籌委會主席廖奕智

廖奕智認為銷售員要清楚了解擁有良好品格的重要性，並改善及提升其銷售技巧，便是致勝之道。



第47屆傑出推銷員獎最佳表現大獎得主
滙豐工商金融副總裁馮思哲

馮思哲認為只有傑出的推銷員，並沒有所謂的「最佳推銷員」。

以身作則 傳承營銷之道

上屆獲得傑出青年推銷員獎最佳表現大獎的滙豐工商金融副總裁馮思哲，仍謹記上屆比賽的主題「以良基·創良機」，以良心為本，為客戶服務，做個出色的營銷人員。今屆她以過來人的身分，為參賽者打氣。

馮思哲謂，「這比賽為各界的銷售人員提供一個一展所長的平台，嘉許出色的同業，鼓勵各行各業的銷售人員繼續努力，為業界作出貢獻。對新人而言，這也是一次難得的學習機會，讓大家吸取經驗、擴闊視野，認識來自不同行業的銷售精英。」

上屆參賽人數眾多、實力雄厚、大會評審準則嚴謹，能夠獲得傑出青年推銷員獎最佳表現大獎實在不容易，但馮思哲沒有因此而沾沾自喜，反而時刻自我反省，「我認為只有傑出的推銷員，並沒有所謂的『最佳推銷員』。因為推銷並沒有一條既定的方程式，在不同場合和情況下需要運用不同手法，推銷員也可以有不同的性格和特色，不可能千篇一律。只要找到合適自己的風格，真誠地為客戶服務，人人都可以成為傑出的推銷員。」

活學活用 努力求進

馮思哲更活學活用，以顧客的身分接觸不同界別的銷售人員，認為是學習的好機會，「我會特別記住一些良好的服務，並從中學學習；當然亦會留意有待改善之處，假設自己是對方，易地而處，怎樣可以做得更好。」同時，她亦會經常與上司和同事討論，互相分享經驗、檢討如何精益求精。

主要贊助機構：



贊助機構：



良好企業文化 造就成功典範

所謂「名師出高徒」，一位出色的徒弟，背後有賴師傅的栽培；同樣地，一位出色的推銷員，背後亦有賴企業的栽培。今屆獎項評判之一的英國特許市務學會(香港)署理會長陳祖榮認為，修為是過程，致勝是結果。陳祖榮指出，「一家企業的文化很重要，當他們鼓勵員工多學習新事物，提供銷售技巧、產品認識的培訓，並多給予嘗試的機會，自然達至修為致勝的效果。」他期望，參賽的銷售員和企業能在比賽中「知己知彼，百戰百勝」，吸取經驗，找出自己的優點和缺點，並時刻自省，表現自然會進步。

要成為成功的推銷員，不只是「靠把口」賣出產品這麼簡單，他們須擁有「十項全能」，在服務態度、對產品的知識、銷售技巧等範疇上作好充足的準備。陳祖榮認為推銷員應有誠信，時刻跟進客戶所需，並與之建立關係，便是成功的典範。「推銷員不要一味只將現有產品的資訊，硬塞進客人的腦袋中，反而細心聆聽他們的需要，推介合適的產品，才是成功推銷員應有的態度。」他又謂，香港被譽為購物天堂，各類型的產品唾手可得，面對競爭激烈的市場，推銷員的銷售技巧是致勝關鍵，「他們對產品的知識很重要，因為市面上可能擁有同類型的產品，能成功演繹其功能和效用，且不會貶低對手，才能脫穎而出。」



評判
英國特許市務學會(香港)
署理會長陳祖榮

陳祖榮認為推銷員應有誠信，時刻跟進客戶所需，從而建立關係。

肯定前線人員貢獻

保誠保險有限公司(下稱保誠)過去曾擔任「傑出推銷員獎」(DSA)的首席贊助機構，今年亦不遺餘力，希望能藉此對前線銷售人員作出的貢獻予以嘉許，從而提升香港銷售行業的專業水平。保誠行政總裁容佳明表示：「就保誠而言，前線銷售人員的銷售技巧獲得肯定及提升，能帶動保險行業不斷增長及發展。」傑出推銷員獎於1950年成立，發源自美國，多年來已獲得世界各地銷售精英的認同，成為銷售人員至高榮譽的標準。容佳明指：「來到第48屆，保誠也一如既往地鼓勵前線銷售人員踴躍參與比賽，協助他們突破自我，獲得業界肯定。」

用心服務 與客同行

隨着時代進步，保險業的專業性已毋庸置疑，客戶對前線銷售人員的要求亦愈來愈高，「保險乃非常個人化的產品。銷售人員必須以誠待客，用心聆聽客戶的需要，並深入了解其財務狀況、保障需求及風險承擔能力等，方能為客戶設計出最合適的理財方案。」容佳明認為，一個傑出的銷售人員必須對其產品有透徹的了解及認識；同時亦要與時並進，熟知各項日新月異的保險業法規，並嚴格遵守。容佳明補充，保險銷售人員的角色好比一個人生夥伴。「每個客戶在人生的不同階段，均有不同的財務背景及理財需要；一個可靠的銷售人員，正好在客戶各個人生重要的時刻，與之分析當下的財務情況，使之能做好最佳準備。」



首席贊助機構
保誠保險有限公司行政總裁容佳明

容佳明認為，傑出的銷售人員必須對其產品有透徹的了解及認識，同時亦要與時並進。

第四十八屆傑出推銷員獎

修為致勝

Cultivating for Success

「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像，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、實惠、莎莎、太子珠寶鐘錶、莎莎、生力、啤酒、太平地氈、香港中華煤氣、麗夢思、鴻星集團、UPS、維他奶、W酒店及仁孚行等等。

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

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

今年，大會以「修為致勝」為主題。有興趣參加「第四十八屆傑出推銷員獎」簡介講座請傳真報名表格回秘書處。名額有限，欲報從速！

日期：2015年11月24日(星期二) / 時間：下午6:30 - 7:30

地點：香港灣仔告士打道六十六號筆克大廈二樓馬振玉慈善基金管理發展中心

傳真號碼：28684387

姓名：

公司名稱：

地址：

電話：

職位：

電郵： (請用英文正楷填寫)

主辦單位

首席贊助機構

英國保誠

主要贊助機構

贊助機構