

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》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。

業界自強不息 發揮正能量

「獅子山精神」鼓勵港人以不屈不撓的拼搏精神面對逆境。比賽評判之一的國際青年商會香港總會會長梁國柱直言，縱使最近旅遊、零售業出現不好的消息，但鼓勵業界要擁有「獅子山精神」、推銷員亦要謹守崗位，改變現況，「無論面對任何情況、挑戰時，推銷員都要時刻保持專業態度，堅守誠信。」他相信，「傑出推銷員獎」歷史悠久，是社會的肯定，亦是一眾傑出推銷員的榮譽，為他們的推銷員事業打下強心針。

具備IQEQ 成就模範

梁國柱過去為不少比賽擔任評判，擁有豐富評審經驗，他認為比賽能選出業界模範，「銷售技巧固然重要，但亦不可忽略其他重要因素，如產品知識、個人智商、情緒智商等，缺一不可。」他續說，銷售員目標是完成交易，亦想顧客買得開心，今日營商環境或會令大家的情緒智商降低，故推銷員的感染力十分重要，「當面對挑戰時，要回想自己的崗位是甚麼。推銷員應將正能量帶給顧客和同事，才能達至雙贏的局面。」

因此，梁國柱重視推銷員的專業和態度，「我認為推銷是一門專業，參賽者要表現個人的專業，並發揮創意吸引客人；聲譽比促成生意更為重要，故參賽者必須有正面的態度，得到顧客的信任。」「傑出推銷員獎」已踏入第四十八屆，他認為，比賽確能達至薪火相傳的效果，將前輩的態度和專業精神延續至下一代。



評判 國際青年商會香港總會會長
梁國柱

梁國柱認為銷售技巧固然重要，但亦不可忽略其他重要因素，如產品知識、個人智商、情緒智商等。



評判 互聯網專業協會會長
洪為民

洪為民博士認為，成功的銷售員必須能準確回應顧客的真正需求。

以客為尊 提供專業服務質素

要成為出色的銷售人員，用心了解客戶的需求尤其重要。曾三度擔任「傑出推銷員獎」評判的互聯網專業協會會長洪為民博士認為，今年的比賽主題「修為致勝」正好點出了成功銷售人員必須具備的條件。「『修為』即是個人的專業能力。他們既要熟悉店鋪內的所有產品和服務，掌握市場變化，亦須要擁有良好的溝通能力，方能了解和滿足顧客的真正需求。」

洪為民博士認為，不管是從事哪一個行業的銷售人員，其營銷目的都應該是為客戶解決問題，或滿足其需求，而不是只顧把手上的產品推銷給客戶。「近年愈來愈多人重視『價值營銷』多於『產品營銷』，要求銷售員全面掌握其銷售產品及服務的特性，並按照客戶的真正需求，提供最合適的產品與服務。」他指出亮麗的銷售表現固然重要，但銷售員必須站在顧客的角度去思考，只有贏得人心，其事業方可得到長遠的發展。

見賢思齊 推動業界發展

今年零售業市道疲弱，生意銷售額減少。洪為民博士不諱言：「早年零售業市道暢旺，幾乎每個銷售員都可以『做爆數』，隨便應付客人，漸漸形成一種急功近利的氛圍；一旦市道轉差，銷售員便需要比拼其銷售技巧和個人修為，因而有機會反思自己過去的銷售態度。」他認為，每年「傑出推銷員獎」均會褒獎表現優秀的銷售員，正好鼓勵參加者見賢思齊，提升銷售員的服務質素。

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

善用網上社交平台 提升銷售效率

今年DSA比賽主題是「修為致勝」。評判之一的香港電腦學會副會長梁成瑄認為，「『修為致勝』中的『修』是指修養，而『為』是指行為。銷售員的個人修為能有效促進商戶與顧客的長遠關係，吸引他們重複消費。要達到如此的修為，銷售員必須具備良好的品德修養，以及專業的銷售知識及技巧等。」他補充道，若業內的每位銷售員及其企業均抱着相同的價值觀，能讓企業在目前銷售疲弱的零售市況下，提升其競爭力，甚至提升業界整體的專業水平。

互相觀摩 齊步向前

他強調，「銷售員可透過參加是次比賽，反省及檢討自己的修為水平，並觀摩其他人的長處，同時亦可藉評判的意見，提升自己的專業銷售水準。」除了鍛煉個人修為外，梁成瑄亦建議，銷售員可善用網上社交平台，擴闊推銷及市場推廣的途徑。「隨着科技不斷進步，銷售員在推銷產品的同時，亦須懂得市場推廣的方法，善用Facebook、WhatsApp、Wechat等社交媒體，與客戶緊密聯繫，分享自己對產品的心得，提升其銷售效率。」



評判 香港電腦學會副會長
梁成瑄

梁成瑄認為，銷售員在推銷產品的同時，亦須懂得善用Facebook、WhatsApp、Wechat等社交媒體作市場推廣。



第四十八屆傑出推銷員獎



「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、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、蔭夢思、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/joya@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： 職位：

公司名稱：

地址：

電話： 電郵： (請用英文正楷填寫)

主辦單位



首席贊助機構



主要贊助機構



贊助機構



用心聆聽 提供專業服務

每年「傑出推銷員獎」均設有適時的主題，從而啟發一眾傑出的推銷員，提升銷售業界的專業水平。今年大會以「修為致勝」為主題。作為今屆比賽評判之一的香港貨運物流業協會主席蘇立夫，認為用心服務最重要，「『修為』指培養，即指推銷員擁有專業的銷售態度，與客人有良好的溝通、並對產品有深入的了解，最終達到『致勝』的效果；致勝並不是單單指促成生意這麼簡單，客人得到合適的產品和服務，才能達至雙贏的效果。」

挾着熱誠 發揮橋樑角色

蘇立夫表示，自己是物流業的銷售員出身，對成功推銷員的準則有一定的要求，「在比賽過程中，參賽者能否表現出對產品、市場的了解，並能發揮推銷員作為橋樑的角色。更重要的是，評判又能否感受到參賽者對工作的熱誠，用心聆聽客戶所需。」他指出，推銷並不是單方面，銷售員賣甚麼、客人就要甚麼，反而在推銷過程中互相溝通，了解客人的需要才是致勝的關鍵。

近日業界面對激烈競爭，營商環境增加前綫推銷員的壓力，直接影響服務質素，蘇立夫希望藉着比賽，引起大眾關注，「傑出推銷員獎在1950年創辦，素有業界『奧斯卡』之稱，以加許出色的銷售人員。我冀盼這個獎項能提升銷售的專業形象，同時提醒銷售人員時刻擁有誠懇的服務態度。」

評判 香港貨運物流業協會主席
蘇立夫

蘇立夫認為出色的推銷員要有工作熱誠，用心聆聽客戶所需。

