

主辦機構：



首席贊助機構：



第49屆傑出推銷員獎 前奏特刊

以「與眾不同」為題 參賽者明年春季互相切磋

銷售人員要突圍而出，贏得客戶的信任，對產品及服務的了解和市場趨向的觸覺均是不可或缺的元素。為了嘉許這些能為顧客帶來與眾不同購物體驗的銷售人員，香港管理專業協會市場推銷研究社將主辦由《JobMarket求職廣場》擔任媒體夥伴的第四十九屆傑出推銷員獎（DSA），並以「與眾不同」為主題，讓各行各業的銷售人員在來年的春季互相切磋、借鏡學習。《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被譽為業界「奧斯卡」的盛事，同時亦讓一眾有意參賽的銷售人員從中取經學習，為日後出色的比賽表現注入養分。

了解客戶需要 建立長遠關係

要在銷售崗位上有出色的工作表現，前線從業員必須先與顧客建立長遠關係。擔任今年評判之一的香港貨運物流業協會主席蘇立夫表示，「近年經營環境困難，行業競爭十分劇烈，部分銷售人員為了達成業績而忽略了消費者及客戶的需要。銷售人員的目標不應放在短期的收益，而是應將目光放在與顧客建立長遠的關係上，並站在顧客立場，在聆聽他們的需要後，才向他們推銷適當的產品及服務，藉此提升自己業績，創造雙贏的局面。」他續指，銷售人員切勿只側重售前服務，亦應為顧客提供售後的支援服務，讓客戶成為長期的顧客。

加強與顧客溝通技巧

隨著顧客對銷售服務的要求愈來愈高，銷售人員需要不斷增值自己，提升行業的專業水平。蘇立夫稱，「相比十多年前，目前本地的銷售服務水平已提升了不少。近年銷售人員對於自己銷售產品沒有的功能，並不會像以前般無視，反而會坦白承認，並加強自己產品獨有的功能，讓顧客能夠全面地了解準備購買的產品資訊。現時不少企業都會為銷售人員提供相關培訓，除了產品的相關資訊外，企業亦可考慮加強銷售人員與顧客溝通的技巧，尤其是當遇到對產品毫無興趣的顧客時，如何讓顧客的零興趣，化為願意繼續聆聽的態度，是銷售人員需要學習的地方。」



香港貨運物流業協會
主席
蘇立夫

蘇立夫稱，銷售人員的目標不應放在短期的收益，而是應將目光放在與顧客建立長遠的關係上。



香港優質顧客服務協會
主席
鄭家駒

雖然近年全球經濟放緩銷售業競爭劇烈，但鄭家駒認為，這並無礙銷售人員的工作表現，反而會推動他們創造更好的成績。

認清自己與眾不同之處 取得客戶信任

隨著資訊科技的發達，產品資訊隨手可得，不少顧客在購買前已對計劃購買的產品有一定程度的認識，銷售人員必須擁有豐富產品知識，同時突出自己與眾不同的地方，才能取得客戶的信任，完成一單交易。香港優質顧客服務協會主席鄭家駒表示，「今年大會以『與眾不同』為主題，而『與眾不同』正正是指銷售人員與眾不同的地方。要在銷售工作崗位上有出色的表現，銷售人員需先認清自己的長處優點，利用自己最擅長的方法取得客人的信任，然後聆聽客戶的真正需要後，再向其推銷適合的產品及服務，客人開心買到真正需要的產品，自然會成為其長期客戶，穩定地向銷售人員購物。」

擁長期客戶 無懼消費疲弱

改善個人的銷售技巧固然重要，而掌握銷售市場發展趨勢亦同樣是銷售人員不能忽略的地方。鄭家駒指出，「資訊科技發達除了令產品資訊更易取得外，亦改變了顧客購物的模式，令網上購物成為新趨勢。銷售人員必須分別了解客人在鋪頭、網上購物的原因，並深思店鋪中的銷售人員服務如何比網購優勝，增加自己的競爭力。」雖然近年全球經濟放緩銷售業競爭劇烈，但鄭家駒認為，這並無礙銷售人員的工作表現，反而會推動他們創造更好的成績，尤其是優秀的銷售人員更不會擔心經濟低迷，因為他們擁有一班信任他們的顧客共渡時艱。

主要贊助機構：



贊助機構：



www.hkma.org.hk/sme-dsa



銷售人員 肩負企業命脈關鍵角色

銷售人員肩負起開拓公司業務的重任，是把持企業命脈的關鍵角色。香港鐘錶業總會黃麗嫦主席認為，成功的推銷人員必須具備得體的儀容、優秀的銷售技巧、良好的性格素質、豐富的產品知識。她指，「正所謂『人靠衣裝』，站在最前線接觸顧客的推銷人員，須擁有整齊乾淨、得體的外表，讓顧客留下良好的印象。另外，成功的銷售人員亦需要有豐富的產品知識，配合良好的銷售技巧、溝通技巧性格素質，才為顧客提供專業的銷售服務，與顧客亦能建立長遠的關係。」對於今年有意參加比賽的銷售人員，她表示，參賽者可針對「與眾不同」的主題，在外形、銷售技巧、人格、產品知識方面，做到與其他參賽者不同的地方，藉此突圍而出。

提升銷售業界整體水平發展

今年再次擔任DSA比賽評審的黃麗嫦不諱言，在港已有近半個世紀歷史的DSA比賽，對參賽員工、企業、業界均有一定的正面影響。「參賽員工透過比賽可知道自己銷售的實力程度，在了解自己不足後，再裝備相關的知識技巧，對未來提升自己、裝備自己有激勵的作用。至於參賽企業方面，部分企業會在比賽當日安排老闆、啦啦隊為參賽員工打氣，有效提升企業內的員工士氣及歸屬感，另有大部分企業會為參賽員工提供賽前培訓，提升員工的專業知識，有助整體行業水平的發展。」



香港鐘錶業總會
主席
黃麗嫦

黃麗嫦表示，參賽員工透過比賽可知道自己銷售的實力程度，對未來提升自己、裝備自己有激勵的作用。

49th
DISTINGUISHED SALESPERSON AWARD PROGRAMME
第四十九屆傑出推銷員獎

與眾不同
Be Different Be Outstanding

請即提名你的員工！
截止報名日期
2017年1月11日(星期三)
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、亞洲國際博覽館、卓悅、中原地產、周大福、皇冠汽車、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、保誠保險、莎莎、太子珠寶鐘錶、生力啤酒、太平地氈、香港中華煤氣、薩麥思、鴻星集團、UPS、維他奶及W酒店等等。

主辦機構: HKMA, sme.hk
首席贊助機構: 美聯集團
主要贊助機構: PRUDENTIAL, CONVEY, 匯豐銀行
贊助機構: 中國建設銀行

活動詳情

第四十九屆傑出銷售人員獎 — 「表達技巧」研討會

日期: 2017年2月10日(星期五)

時間: 2:30 pm - 5:00 pm

地點: 香港會議展覽中心舊翼四樓 S421 室

(地址: 香港灣仔港灣道一號)

第四十九屆傑出銷售人員獎 — 面試

日期: 2017年3月11日(星期六)

時間: 8:30 am - 2:00 pm

地點: 香港會議展覽中心新翼一樓 N102-N112 室

(地址: 香港灣仔港灣道一號)

第四十九屆傑出銷售人員獎 — 得獎者簡介會

日期: 2017年6月8日(星期四)

時間: 4:00 pm - 5:30 pm

地點: 香港管理專業協會馬振玉慈善基金管理發展中心

(地址: 香港灣仔告士打道 66 號筆克大廈二樓)

第四十九屆傑出銷售人員獎 — 頒獎典禮

日期: 2017年6月16日(星期五)

時間: 6:00 pm - 11:00 pm

地點: 香港會議展覽中心新翼三樓大會堂

(地址: 香港灣仔博覽道一號)