

主辦機構：



# 第49屆 傑出推銷員獎

花絮特刊

首席贊助機構：



主要贊助機構：



贊助機構：



■ 嘉賓與評審於頒獎禮上一同合照。

# 年度銷售業界盛事 逾百傑出推銷員獲表揚

由香港管理專業協會屬下市場推銷研究社主辦的「第49屆傑出推銷員獎」，所有結果塵埃落定，並於早前假香港會議展覽中心舉行頒獎禮，邀得保安局局長黎棟國擔任主禮嘉賓。今年共有185位獲選為「傑出推銷員」及「傑出青年推銷員」，而最高榮譽的「傑出青年推銷員」組別及「傑出推銷員」組別之「最佳表現大獎」，則分別由中國建設銀行（亞洲）股份有限公司的曾振杰和保誠保險有限公司的湯星潔奪得。

第49屆「傑出推銷員獎」籌委會主席唐曉君表示，參加者須首先經所屬公司提名，並撰寫一篇500字的短文，簡述成功的推銷手法及個人抱負；再經過面試，由評判審核他們的銷售技巧及對所推銷產品或服務的認識，以至對市場趨向與發展

的了解。「能夠從64間公司共212位參賽推銷員中脫穎而出，殊不容易。而從185位獲獎的推銷員中挑選出來的曾振杰及湯星潔，表現更是非常突出，稱得上是最傑出的推銷員。」

## 展現獨特性 出色表現獲嘉許

籌委會今年以「與眾不同」為獎項主題，讓銷售人員展示他們「與眾不同」的一面。與此同時，亦提醒業界人士在競爭激烈的市場中，一成不變的服務方式已不合時宜，能夠從競爭對手中分別出來的，才是優秀推銷員的獨特性。

「傑出推銷員獎」於1950年在美國始創，至今已成為國際公認的銷售大獎，地位猶如銷售業的「奧斯卡」，旨在嘉許表現出色的銷售人員，提高銷售專業地位。「傑出推銷員獎」主要分為「傑出推銷員」及「傑出青年推銷員」兩個組別，後者為25歲或以下的年輕推銷員而設。今年，該項盛事之首席贊助機構為美聯集團有限公司及保誠保險有限公司，主要贊助機構為香港中華煤氣有限公司及權威物業廣告有限公司，而中國建設銀行（亞洲）則是贊助機構。

## 評審陣容鼎盛 提升獎項公信力

為提高獎項認受性，大會邀得來自各行各業的領袖翹楚擔任評審，以多角度審視參與者的銷售水平。而今屆評審成員如下：香港房地產協會會長陳偉能MH JP、香港總商會副總裁（政策及商務發展）陳利華、香



港中小型企業總商會會長巢國明、香港品質管理協會主席周家賢博士、英國特許市務學會（香港）榮譽顧問張淑儀博士、香港電子業商會書記張裕棠博士、香港通訊業聯會主席何偉中、香港測量師學會會長何國鈞測量師、香港化妝品同業協會會長何紹忠、香港菁英會副主席何玉慧、香港中華出入口商會副秘書長孔令文律師、國際青年商會香港總會2016年總會會長關德仁、創匯商會會長劉超沛、香港汽車商會副會長劉家輝、香港公共關係專業人員協會執行委員會會長梁綺蓮、香港工程師學會執行委員會委員盧柏昌工程師、香港優質顧客服務協會司庫馬志權、雅麗氏何妙齡那打素慈善基金會副主席莫裕生、香港青年聯會主席吳傑莊博士、香港貨運物流業協會主席蘇立夫、香港鐘表業總會當然顧問黃麗娟、香港旅行社協會執行委員會委員胡景豪、香港工業總會副主席楊棕傑博士、傑出青年協會副主席余謹。

## 做足準備 輕鬆應戰表現佳

DSA最佳表現大獎得主：湯星潔——保誠保險有限公司

自內地的湯星潔，在港修畢碩士課程後即加入保誠。對於自己有機會獲選代表公司參賽，更獲頒「傑出推銷員獎」及該組別的「最佳表現大獎」，她表示心情相當激動，更感謝公司的栽培。特別是公司的理財學院（AFS）為她和各參賽同事提供了3個月的專業培訓，推動他們精益求精。她認為，抱着享受過程的態度應戰，讓她有理想的發揮，是參賽的致勝關鍵。

### 精益求精 瞬間解難助過關

為了應戰，湯星潔除接受公司嚴謹的培訓外，亦向曾經參賽的同事取經，即使公餘在家亦不忘練習演講，力求進步。她更為產品銷售環節費盡心思，不斷修改講稿。「因為同事們都是介紹公司產品，為免重複，加上希望以獨特的方式演繹，最後我選擇了女性健康保障產品，並從女士愛美的角度出發，點出無論容貌外表如何光鮮亮麗，若沒有健康，一切都是徒然，從而帶出產品的重要性。」

以普通話為母語的湯星潔又深明，語言是一大障礙，所以她不時向同事請教不同物件的廣東話詞彙。不過在正式參賽時，湯星潔仍然面對挑戰：「我在『有效銷售』環節中抽到塗改液，可是當時我想不起廣東話的說法。後來想到曾經看過的一個電視節目，可幫助我表達產品特性，最後我以戲劇方式推銷產品，終成功過關。」

湯星潔深信，賽前充足的準備工夫，對她臨場靈活應對難題有莫大幫助。事實上，她不僅為參與競逐「傑出推銷員獎」而傾力付出，即使是日常的銷售工作，都認真看待。儘管今天已建立了自己的團隊，但她仍堅持每個月閱



得 湯星潔抱着享受過程的態度應戰，發揮出上佳水平而贏得「最佳表現大獎」。

讀兩本關於銷售的書籍；其中，《天才銷售法》及《影響力》對她的影響尤為深遠，為她的銷售工作帶來重要啟發。

### 鋪排銷售流程 賦予產品生命

至於今次的參賽經歷，也令湯星潔對平日的銷售工作有新體會。「過往我向客戶介紹公司產品時，鮮有考慮銷售流程。不過，經過今次比賽後，我發現在銷售過程中可加入適當鋪排，從客戶的角度出發，考慮他們的需要，這樣可更有效帶出產品的優點與特色。」

她續指，傑出的銷售人員應比別人付出更多，就像參與比賽一樣要天天練習，不斷努力，才能做到比100分更好的成績，成為「與眾不同」的推銷員。「我們更要關心客戶需要，為產品賦予生命，銷售才會顯得靈活。」

## 親身經歷融入演說 憑真誠取勝

OYSA最佳表現大獎得主：曾振杰——中國建設銀行（亞洲）股份有限公司

為中國建設銀行（亞洲）股份有限公司零售銀行業務部客戶服務主任的曾振杰，大學畢業投身職場只有兩年。對於能在事業開展初期即有機會參與競逐「傑出推銷員獎」，並同時獲選為「傑出青年推銷員」及該組別的「最佳表現大獎」，他大呼心情興奮，直言充滿成功感。談到致勝關鍵，他相信是因為在產品銷售環節中，藉着分享個人的經歷，介紹公司一張可以自設卡面的信用卡，並配合特別的卡面設計，令評審留下深刻印象。

### 聆聽意見 反覆練習

「參賽初期從沒想過有機會獲獎，因為我覺得自己並不是一個口才了得、說話吸引、頭腦靈活的人，小時候甚至有點口吃。最終能夠勝出，實在有賴公司上下，特別是員工培訓及發展團隊的導師，從選定產品、撰寫講稿及演繹上，他們都給予許多寶貴意見和無限信任。」曾振杰興奮道。

為了在比賽中發揮出最佳水平，曾振杰反覆練習。他曾多次向公司的前輩及管理層進行演講，透過收集各人意見，從而了解到一場好的演說需要哪些元素，並且不斷加以改進，大大提升了他在演講時的信心和吸引力。

說來容易，但曾振杰不諱言，面對公司管理層進行演講時，心情相當緊張，甚至較正式比賽更加刺激。這亦成為他在參與「傑出推銷員獎」過程中，最深刻的經歷。「畢竟我是一名新人，平日素常都是聆聽管理層分享公司業績、業務策略等重要事務，所以當反過來向他們進行演講，即有點不知所措。幸得其他參賽同事的鼓勵，增強了我的信心，最終仍能保持水準。」



曾振杰透過今次比賽學到不同的銷售與演說技巧，認為

曾振杰透過今次比賽學到不同的銷售與演說技巧，認為

日後向客戶講解產品時，會令他們更感興趣。

### 認清客戶需要 制定適切方案

透過今次比賽，曾振杰學習到不同的銷售與演說技巧，包括說話的語調、語速及身體語言等，使他演說時充滿信心，成功吸引聽眾。他相信，當掌握到這些技巧，日後講解產品特色及箇中細節時，客戶會更感興趣。他又強調，在銀行界中，傑出推銷員須透過不斷學習、增長知識、力求進步，使自己於銷售過程中，能因應客戶的理財需要，提供更適切、多元化的解決方案，幫助客戶作長遠策劃。

對於今屆「傑出推銷員獎」以「與眾不同」為主題，他如此演繹：「我相信透過像朋友般與客戶真誠分享自己的生活點滴，客戶自會對我留下深刻印象，從而顯出自己與別不同的地方，並願意分享他們的經歷，讓我了解他們真正的需要，提供適切的解決方案。」