

主辦機構：

首席贊助機構：

主要贊助機構：



第48屆傑出推銷員獎花絮特刊



贊助機構：



主禮嘉賓與主辦單位代表合照，並表揚一眾獲獎推銷員的努力。

逾千業內人士參與盛事 傑出推銷員貢獻獲表揚

由香港管理專業協會及市場推銷研究社聯合主辦的「第48屆傑出推銷員獎」已於6月17日順利舉行。是次大會以「修為致勝」為主題，吸引逾千名業內人士到場參與這項銷售業界的盛事。

「傑出推銷員獎」素有銷售業界「奧斯卡」的美譽，旨在對成功的推銷員作出的貢獻給予充分肯定、協助提高推銷技巧及建立市場推銷的形象。今屆參賽公司涵蓋兩地以至海外，有219名來自不同界別的推銷員參賽，共187名來自67間公司的推銷員得獎。

公司參與數目突顯獎項認受性

頒獎禮邀請到各界名人參與，序幕儀式由市場推銷研究社主席梁俊傑、主禮嘉賓香港特別行政區政府商務及經濟發展局局長蘇錦樑、國際市場推銷研究社主席及行政總裁Willis Turner及第四十八屆

傑出推銷員獎籌委會主席廖奕智一同主持，各人均祝賀所有得獎者的優秀表現。梁俊傑致辭時表示，公司參與的數量充分突顯出傑出推銷員獎備受各界的重視及國際間的認受性，各行各業對專業的追求令人十分鼓舞。「我對銷售業界前景充滿期望，各大企業均支持獎項，並提名員工參與比賽，充分反映銷售員在企業中扮演著重要的角色。」

今年，籌委會以「修為致勝」為獎項主題，進一步展示推銷員對「專業知識」及「道德價值」的重視。大會認為，個人修為、道德及專業的操守是獲得客戶長期信賴的致勝關鍵，因此推銷員必須跟上急速轉變的營商環境，以專業知識滿足客戶的新需求。不同機構都有支持和贊助此項盛事，首席贊助機構為保誠保險有限公司，主要贊助機構為權威物業廣告有限公司及香港中華煤氣有限公司，而中原集團、中國建設銀行（亞洲）及美聯集團則為贊助機構。

得獎者經重重關卡脫穎而出

要在一眾參賽者中脫穎而出成為傑出推銷員可謂殊不容易。廖奕智致辭時指出，參加者須首先經所屬公司提名，撰寫一篇500字的短文，簡述成功的推銷手法及個人抱負。除筆試外，參賽者還要經過面試，由評判團成員評核他們的銷售技巧，以及對「推銷」產品或服務的認識，亦會評核他們是否緊貼市場的趨向及發展。

為選出各獎項得主，籌委會特意邀請各界專業人士組成評判團。今屆之評判團成員廣泛涵蓋來自不同專業界別、工商團體及代表，他們分別是香港總商會副總裁（政策及商務發展）陳利華、香港品牌總商會創會會長趙振國、傑出青年協會副主席趙傑文、香港化粧品同業協會會長何紹忠、香港通訊業聯會主席何偉中、香港中華出入口商會副會長孔令文律師、互聯網專業協會會長洪為民、香港中小型企業總商會會長林國良、創匯商會會長劉超沛、香港電腦



頒獎禮吸引逾千人參與，場面盛大。

學會副會長（聯繫及社區參與）梁成瑛、國際青年商會香港總會上屆總會會長梁國柱、雅麗氏何妙齡那打素慈善基金會副主席莫裕生、香港電子業商會會長吳自豪、創意創業會會長時景恒、香港旅行社協會主席沈朝生、香港貨運物流業協會主席蘇立夫、香港公共關係專業人員協會導向委員會前任主席譚錦儀、香港優質顧客服務協會主席唐偉邦、香港菁英會副主席黃麗芳及香港工業總會副主席楊棕傑。

兩大獎得主感謝公司栽培

各嘉賓致辭過後，隨即公布「最佳表現大獎」的得主。大會首先宣布傑出推銷員獎（DSA）和傑出青年推銷員獎（OYSA）的5強，再從5強中挑選出「最佳表現大獎」得主。今屆由G2000的陳振龍奪得DSA「最佳表現大獎」，而冠庭國際物流的曾嘉恩則獲頒OYSA「最佳表現大獎」。兩人發表感言時都表現激動，感謝其公司對她們的悉心栽培，使她們能脫穎而出，獲此殊榮。隨後，頒獎禮就在一片歡呼聲和掌聲之下劃上句號。



大會邀請到商務及經濟發展局局長蘇錦樑致辭。

陳振龍：笑容是成功關鍵

DSA最佳表現大獎得主：陳振龍——G2000（香港）

服飾零售界競爭激烈，消費者對企業及品牌的印象，往往取決於前綫銷售員的表現。任職G2000的陳振龍，就以親切可人的笑容成功獲得顧客的喜愛及信任，更獲頒DSA最佳表現大獎。

對於今屆大會主題「修為致勝」，陳振龍具有獨特的見解。她認為修為就像銷售員的品行，會直接影響顧客的觀感，亦是令消費者會否再度光顧的主因。她坦言，「成功沒有捷徑」，銷售員要先清楚自己的不足，努力改善品行，多向身邊的人學習，才可到達致勝之道。陳振龍從事銷售員多年，其性格正正是驅使她投入服飾零售界的原因。「我個性較外向，喜歡接觸不同類型的顧客，與他們溝通的過程中，我找到很大的新鮮感。」

陳振龍的工作是向顧客推介合適的西裝。她認為笑容是她成功的關鍵。「每當有顧客到來，我都會以燦爛的笑容打開話匣子，以真誠的心視每位顧客為朋友。我會先跟他們聊天，從對話中探討其品味和需要，從而為他們挑選合適的西裝。」陳振龍憶述，曾經有一位顧客因試過在其他店鋪被硬推而購買了大量不合適的衣物，所以非常抗拒她接近和介紹產品。然而，她未有氣餒，再度展示友善的笑容，最終打動了對方。「我其後更跟他成為好友，現在每逢轉季，我都會致電給他，提醒他保養西裝的方法。」

以耐性打破顧客抗拒

除了當顧客的朋友外，陳振龍亦擔當着形象顧問的角色。她表示，顧客時間寶貴，所以



DSA最佳表現大獎得主：陳振龍

當他們選好一件恤衫後，便要即時用這恤衫配襯出一套西裝，避免顧客費時挑選。陳振龍坦言，有時亦有面對挑戰的時候。「有些上了年紀的顧客習慣穿較寬鬆的西裝，當我推介現時流行的修身款式時，他們便會顯得抗拒。因此我會慢慢向他們解釋，細心聆聽並消除他們的擔憂，他們便會漸漸接受我的建議。」

陳振龍認為前綫銷售員的責任非常重要。「前綫銷售員必須先了解客人的真正需要，繼而運用自己的專業知識，推介最合適的衣服給顧客，給他們一個愉快的購物體驗。」

曾嘉恩：公司與同事功不可沒

OYSA最佳表現大獎得主：曾嘉恩——冠庭國際物流（香港）有限公司

俗語有云「職場如戰場」，但冠庭國際物流（香港）有限公司（下稱冠庭國際物流）的曾嘉恩推翻了這句話，更憑着公司上下的通力合作，加上奮鬥精神，最終突圍而出，成為OYSA最佳表現大獎得主。

曾嘉恩回想頒獎禮當晚，大會宣布她獲得OYSA最佳表現大獎時，她腦中空白一片，其後更喜極而泣，現在回想起仍有哭的衝動。對於是次獲獎，曾嘉恩認為是公司與同事的功勞。「公司重視培訓員工，每周至少兩次的訓練重視面試細節和創意演繹；又安排不同部門同事扮演評審，發問刁鑽問題，亦特別安排曾獲獎的同事分享心得，全面提升我的技能。她特別感謝各部門的同事及上司的信任及支持，「他們除了要兼顧自己的工作，還要抽時間和花心機準備模擬練習。雖然訓練過程辛苦，但卻非常值得及難忘。」

曾嘉恩的工作是推介合適的物流方案予跨境電商（網購商）。她認為這次比賽令她眼界大開，對公司團隊亦有正面影響。「比賽精英雲集，是次獲獎是對我的工作一種肯定，亦更提升日後工作的信心。這次比賽加強了我的演說和時間管理技巧，訓練期間全公司的同事經常鼓勵和支持我，更從此以後叫我於比賽時的稱謂——『嘉恩BB』，同事關係變得更好、更團結。」

專注細節並主動汲取更多資訊

「現今顧客對物流業推銷員的要求和期望都很高，除物流資訊外，亦希望我可提供物流市場趨勢的資料，所以推銷員必須主動汲取更多資訊，以解答客戶提問。」此外，曾嘉恩認



OYSA最佳表現大獎得主：曾嘉恩

為「認真、專業、細心」亦是作為一個成功推銷員的條件，例如她答應顧客的事情都會記得，並且在通電後主動傳電郵給顧客再次確認，「得到顧客的讚賞就是我最大的滿足。」

曾嘉恩坦言，作為一個年輕的推銷員，在外形和經驗方面雖有所輸蝕，但她深信憑着一顆熱誠的心，可以與顧客建立長遠而互信的關係。「保持積極上進，對工作有熱誠，用心照顧顧客的提問和要求。你花的所有心機，顧客都可以感受得到。」她亦勉勵年輕推銷員應有謙卑的心，要多向身邊的同事及前輩學習事務上的知識及待人處事的態度，以裝備好自己，迎接未來的挑戰。