

主辦機構：



The Hong Kong Management Association
香港管理專業協會



第46屆傑出推銷員獎特刊

首席贊助機構：



賀辭



本人謹代表香港管理專業協會，衷心祝賀第四十六屆傑出推銷員獎所有得獎者成就傑出非凡。

除行業迅速變化外，網上購物日益普及亦對銷售人員帶來激烈競爭及不少新挑戰。細心的銷售人員明白，對客戶展示熱忱，以及令產品和服務與眾不同，是極其重要的，這正好說明今年的主題——「笑容可掬」，它涵蓋以真誠和開明的態度認識客戶內在需要，換取回來建立銷售人員與客戶長久雙贏關係的基石。

傑出推銷員獎歷史悠久，設立目的乃表彰銷售人員和提高銷售技巧質素。令人鼓舞的是，愈來愈多來自不同行業的專業銷售人員參加這個計劃。本會欣然見證，更多人士認可這個計劃及其為專業銷售人員建立標準所擔當的角色。本人衷心感謝評判團及市場推銷研究社委員，為這個計劃的巨大成功作出貢獻。

最後，本人謹祝每位得獎者日後事業更上層樓。能表彰他們為本港的頂尖銷售人員，實協與有榮焉。



香港管理專業協會市場推銷研究社於一九六八年設立一年一度的傑出推銷員獎計劃，旨在表揚出色的銷售人員，他們面對經濟及營銷行業激烈競爭所帶來與日俱增的挑戰，一直努力不懈地耕耘。

銷售人員站在公司的前線，每每是第一個與客戶聯繫，獲得反饋意見，以及識別市場迅速變化需求的人員。成功的銷售人員肯定不僅會為公司帶來重大利益，更會為公司帶來莫大榮耀。要在這個充滿挑戰的環境中茁壯成長、取得成功，專業銷售人員不再可單靠銷售，更要關心客戶，與他們結成朋友，了解他們的需要，從而培養可靠的長期合作關係。應變能力和追求專業水準的熱情，是推動銷售成功的其中一些要素。

本人特此衷心祝賀第四十六屆傑出推銷員獎所有得獎者表現出色過人。本人深信，所有得獎者定會再接再厲，為公司及在事業上，以至在整個銷售行業中再創新高峰。



我謹代表平等機會委員會，衷心祝賀香港管理專業協會屬下的香港市場推銷研究社舉辦「第四十六屆傑出推銷員獎」。

在過去近半個世紀，香港市場推銷研究社努力不懈提高本港銷售人員的專業水平。「傑出推銷員獎」不但有助推動香港作為旅遊勝地及環球商業樞紐的發展，更鞏固香港作為國際大都會的聲譽。近年，獲提名候選人數及參與行業屢見上升，可見獎項的認可性及影響不斷擴大。

現今市場競爭激烈，企業及銷售人員要贏得顧客的信賴和口碑，必須採納「多元共融」策略。除了要深入了解顧客的喜好，更要切合顧客的需要，例如應用最新科技以確保顧客能無障礙地享受服務。另外，在開拓新的產品時亦應加入文化差異及通用設計等考慮元素。

事實上，隨著不少社會人口老化，「無障消費」已成為世界性趨勢。香港的無障礙消費市場仍有待開發，我衷心希望各位傑出推銷員都能肩負重任，以身作則，鼓勵同業提升服務質素，以真誠、尊重和包容的態度以及同理心對待每一位顧客，讓他們都得到稱心滿意的服務及體驗。

最後，我謹祝賀各位得獎者百尺竿頭，更進一步，並期望與各位一起合力建構一個多元共融、沒有歧視的社會。



本人非常榮幸擔任香港管理專業協會市場推銷研究社主席，謹此衷心祝賀所有得獎者表現起卓出色。

傑出推銷員獎著眼提升本港的銷售技巧和市場營銷專業水準，一向獲廣泛視為表彰和慶賀不同領域銷售人員取得成功的重要計劃。目睹獎項獲提名人及其公司付出巨大的資源和努力，實在令人振奮。本人非常高興看到今年參賽公司和獲提名人來自愈來愈多的不同行業，本人深信，傑出推銷員獎計劃將會繼續發揮重要作用，推動提升專業銷售技巧。

本屆傑出推銷員獎非常榮幸獲平機會委員會主席周一嶽醫生擔任頒獎典禮的主禮嘉賓。本人衷心感謝本計劃的首席贊助機構——保誠保險有限公司，以及其他贊助機構，包括中原集團、中國建設銀行（亞洲）及香港永明金融有限公司。本人亦衷心感謝第四十六屆傑出推銷員獎籌委會主席關德仁先生及其能幹團隊令計劃取得卓越成績。

最後，衷心感謝本屆傑出推銷員獎籌委會所有委員，全賴他們的熱誠及全情投入，本計劃方可圓滿舉辦。

謹此再次祝賀所有得獎者，祝願各位日後事業順遂，成就非凡。



本人非常榮幸擔任第四十六屆傑出推銷員獎籌委會主席，該計劃已成為市場營銷專業人員一年一度的重要盛會，通過設立全行業的標準，表揚傑出的銷售人員。

籌委會採用「笑容可掬」作為今年的主題，以鼓勵獲提名人與客戶建立可持續發展的關係，這尤其在充滿挑戰的經濟時代不可或缺。成功的銷售人員能夠以「關懷的心」及樂觀積極的態度，平等客觀地對待客戶，這樣定能打动客戶，從而建立長期的互利關係。

本屆參賽公司數目達65間，167位銷售人員獲傑出推銷員獎提名、39位獲傑出青年推銷員獎提名，籌委會對此深感欣慰。毫無疑問，今年是傑出推銷員獎計劃成績斐然、令人鼓舞的一屆。本人藉此機會，衷心感謝所有參賽公司，以及本屆首席贊助機構——保誠保險有限公司及贊助機構——中原集團、中國建設銀行（亞洲）及香港永明金融有限公司。

籌委會非常榮幸獲平機會委員會主席周一嶽醫生答應撥光臨頒獎典禮，並擔任主禮嘉賓。此外，本人衷心感謝21位評判百忙中抽空參與面試環節的評審工作。本人亦很榮幸能夠邀請到香港演藝人員協會永遠名譽會長許冠文太平紳士主持演示技巧研討會，與獲提名人分享他的真知灼見。

与此同时，本人感謝傑出推銷員獎籌委會所有委員不吝付出努力與熱誠，全情投入，令本計劃取得空前成功。

籌委會恭賀所有得獎者，並祝各位日後事業碩果豐盈。

香港管理專業協會
主席
孫大倫博士

香港管理專業協會
總裁
李仕權博士

市場推銷研究社
主席
周可儀

賀辭



本人謹代表國際市場推銷研究社董事會及世界各地所有成員，衷心祝賀香港市場推銷研究社成功舉辦第四十六屆傑出推銷員獎頒獎典禮。

我特別祝賀「傑出推銷員獎」及「傑出青年推銷員獎」每位得獎者。透過他們的專業技巧、決心及對追求卓越的承諾，每位得獎者都展示出勝利者的素質。要在當今競爭激烈的市場中勝出，需要全球歷練的素養。這項頒獎典禮褒揚優秀的專業銷售人員，他們深知，貫徹以全球認可和讚揚的各項高標準進行營銷，將可提升他們的市場價值。

這項計劃的每位得獎者都已經學會如何在市場營銷中駕馭變革，以爭取成為專業銷售人員。透過擁有追求專業水準的熱情，每位得獎者都已證明自己決心勇於掌握市場營銷的主要元素，包括建立關係，以客為本的服務，以及高度的道德標準。

國際市場推銷研究社是一個專業協會，全球成員數以千計，透過堅持市場營銷道德標準及分享知識，並致力於持續教育，對全球經濟產生積極的影響。

我鼓勵各位得獎者繼續專注於市場營銷的主要元素，同時透過良好的經濟及商業道德實踐，以及允諾視終身學習為持續個人及專業發展的關鍵，以平衡業務決策，這將可確切成就笑容可掬！

國際市場推銷研究社的目標是透過更理想的銷售實踐為所有人爭取更理想的生活水準，我感謝香港管理專業協會及香港市場推銷研究社為促進這個目標所作出的貢獻。



平等機會委員會
主席
周一嶽醫生



第四十六屆傑出推銷員獎籌委會
主席
關德仁

國際市場推銷研究社
主席兼行政總裁
Willis Turner, CAE CME CSE

專業由心 無懼競爭劇發展快

市場競爭日趨激烈，同類產品的差異愈來愈少，銷售人員要突圍而出、贏得客戶信任，不能僅推銷產品，還要提供優質服務。由香港管理專業協會與香港市場推銷研究社（下稱研究社）合辦、一年一度的「傑出推銷員獎」選舉，今年以「笑容可掬」為主題，就是要向業界宣揚服務態度由心而發的信息。

「傑出推銷員獎」選舉1950年發源於美國，到1968年引入香港，至今已舉行至第46屆，成為業界「奧斯卡」盛事，參賽機構與人數年年遞增，今年更創新高，足證獎項具認可性。香港市場推銷研究社主席周可儀形容，「傑出推銷員獎」已成為一個名牌，是對銷售從業員專業水平的肯定。

她續指，透過派員參賽，企業也得益。「許多公司都先從內部甄選，派出精英參賽，因此對獲選員工而言，能夠參賽，代表公司認同他們的表現，這使員工感到被重視，自然有激勵士氣之效。此外，企業亦可趁機了解業界為傑出銷售定下的基準，並依此舉辦培訓，提高員工的服務水平。若員工獲獎，還能大大提升公司的形象，更容易爭取客戶信任。」

多汲取資訊助建關係

「傑出推銷員獎」設有面試，評審會因應參賽者與客戶建立關係的能力、對產品和市場的認識、銷售技巧及有效銷售幾方面評分，這些都是從業員在日常銷售中必須具備的能力。周可儀補充，在這個瞬息萬變、資訊發達的商業社會，客戶對銷售人員的要求愈來愈高，從業員需要與時並進。

「就如比賽一樣，銷售從業員與客戶會面前，必須準備充足，這樣在推銷產品或服務時便能予客戶信心。銷售人員既要對自己推銷的產品以及本行有深入了解，還要對其他行業以至世界發展有所認識，才能與客戶打開話匣子。」周可儀說。

她以自己從事的金融業為例，指出許多客戶愛好藝術和運動，客戶經理往往從這些軟性話題切入，與客戶建立關係，進而了解他們的理財需要。有時候，世界政局對投資市場也有影響，客戶經理也要多加留意並提醒客戶，這樣便能塑造專業形象。她又提醒企業，售後服務也是維繫客戶的方法，不可或缺。

整體銷售表現續進步

至於香港業界整體的銷售服務表現，周可儀覺得正在不斷進步，除了服務效率高，銷售人員對客戶有禮，並能善用軟性銷售技巧，都值得欣賞。她寄語從業員要持續學習、擴闊眼界，才可緊貼時代步伐，滿足客戶需要。此外，若銷售人員投入和喜歡自己的工作，並獲公司的體恤和鼓勵，自能展現由心而發的笑容和親切服務，做到「笑容可掬」。

周可儀形容，商業社會瞬息萬變、資訊發達，客戶對銷售人員的要求愈來愈高，從業員必須與時並進。



從笑出發 提升銷售第一步

「傑出推銷員獎」致力建立推銷員的專業形象，促進各行各業推銷員交流經驗，並鼓勵從業員自我增值，從而達到提升業界整體水平的目的。今屆在籌委會的努力下，共吸引了206名來自65間公司的業界代表參賽，人數較往年增加兩成，再創新高。對於一個歷史悠久的業界比賽而言，成績相當不俗。

每屆「傑出推銷員獎」籌委會成員均由歷屆得獎者擔任，他們都是銷售方面的精英，要向外界推廣該獎項相信難不倒他們。而今屆這項重任就落在由主席關德仁（Brian）帶領的籌委會身上。

本年主題強調基本功

因應當下的市場環境，制定一個合適的比賽主題是每屆籌委會的任務。Brian坦言，這亦是最大的挑戰之一：「一開首訂立主題十分關鍵，因有些公司的管理層會視乎該年度的主題是否合適，才決定會否派員工參加。最終，籌委會經過約兩個星期反覆討論，才一致決定以「笑容可掬」（Happy Selling）作為今屆比賽主題。」

關德仁期望，今屆「傑出推銷員獎」得主的表现，可為同業及有志投身銷售行業的人士確立一個優質指標。



「笑容可掬」背後有甚麼涵義？「當我們嘗試歸納得獎者的共通點時，大家的腦海都浮現出一張張親切的笑臉。即使擁有再多專業知識，若臉上沒有笑容，就難以給顧客親切感，可能連開始銷售的機會也沒有，故真誠的笑容可謂銷售基本功。」關德仁指出，「功」有成功之意，向顧客傳達發自內心的笑容，是成功銷售的必然因素。他透露，為體現這個笑容主題，今屆頒獎晚宴在舞台設計及節目安排方面，會致力帶給參加者一個充滿笑容的愉快晚上。

團隊合作助前綫參賽

即將卸任的關德仁，談到過去近10個月籌備比賽的感想時表示，印象最深刻是決賽當日：「有別於自己數年前參賽，今屆我以主辦方的角度，看到眾參賽者和其公司團隊全程投入、積極備戰的情況，讓我深深感受到團隊合作的重要。另外，我要感謝由社會翹楚組成的評判團，在百忙之中抽空進行甄選，以及不同崗位的HKMA工作人員，因為有他們才令比賽得以圓滿完成。」

本身從事金融理財的關德仁認為，實戰是銷售人員自我提升的最佳方法。可是對於已累積一定經驗、轉任銷售管理崗位的銷售人員，在前綫的機會大減，如何可繼續提升？關德仁分享其親身經驗：「現在我已不再主力站在前綫，但會不時與同事一起出外見客，尤其是新入職的同事，這樣既可接觸顧客，又可協助新人上手，一舉兩得。」

2014年市場推銷研究社——籌委會成員名單	
市場推銷研究社 主席	
周可儀	瑞士信貸銀行
第46屆傑出推銷員獎籌委會 主席	
關德仁	中原理財有限公司
成 員	
梁俊傑	花旗銀行(香港)有限公司
陳紫薇	和記電訊香港控股有限公司
張浩源	香港上海滙豐銀行有限公司
張淑明	—
何思遠	香港寬頻網絡有限公司
廖奕智	數碼通電訊有限公司
呂佩盈	香港郵政
唐曉君	美國運通國際股份有限公司
曾梓銘	香港寬頻網絡有限公司
黃錦芝	保業有限公司
黃皓欣	電訊盈科媒體有限公司
黃杏妍	香港上海滙豐銀行有限公司
黃翠兒	恒生銀行
楊淩昇	星展銀行(香港)有限公司
前主席	
庚少歡	香港W酒店
第46屆傑出推銷員獎評判團名單	
歐陽加晉	
香港中小型企業聯合會 義務司庫及項目發展委員會召集人	
張駿曜	
創意創業會會長	
朱溢潮	
香港優質顧客服務協會名譽顧問	
蔡健鴻工程師	
香港工程師學會副會長	
何志誠工程師	
香港品質保證局副主席	
何偉中	
香港通訊業聯會主席	
洪為民博士	
互聯網專業協會會長	
高鼎國	
香港鐘表業總會主席	
梁成瑄	
香港電器學會副會長(社會事務)	
盧金榮博士	
香港菁英會常務副主席	
麥瑞琮	
香港零售管理協會主席	
武嘉琪	
香港科研製藥聯合董事	
莫裕生	
香港汽車會行政總裁	
邵信明	
英國特許財務學會(香港)會長	
沈朝生	
香港旅行社協會主席	
蘇家碧	
工業總會總裁	
黃彥衡博士	
WYH International 高級導師	
亞洲首位ABNPL認可NLP高級導師及高級教練	
王志生, DTM, MBA, FCPA, FCCA	
國際演講會 第八十九大區(華南、香港、澳門)市場總監	
胡惠基	
香港青年商會香港總會上屆會長	
楊全盛	
香港青年聯會副主席	
庚少歡	
香港管理專業協會市場推銷研究社前主席	