



修為致勝
Cultivating for Success

業界奧斯卡 傑出推銷員獎 彰顯專業典範

面對業內激烈競爭所帶來的挑戰，銷售人員一直在其工作崗位上努力不懈，憑藉專業的產品知識及銷售技巧、親切真誠的待客態度，提供卓越顧客服務。為嘉許這班來自各行各業的傑出銷售人員，香港管理專業協會市場推銷研究社再度舉辦「傑出推銷員獎」。今年第四十八屆的賽事已於3月19日進行面試，並已順利產生「傑出推銷員獎」及「傑出青年推銷員獎」兩個組別的得獎名單，而在今晚（6月17日）舉行的頒獎典禮，將分別在兩個得獎組別的最後五強中，選出「最佳表現大獎」的得獎者，為整場賽事畫上完美句號。

嘉許業界精英 提升銷售水平

堪稱銷售界「奧斯卡」的傑出推銷員獎，已成為備受社會各界重視的年度盛事，舉辦至今近半個世紀，每年均吸引不少銷售人員參加比賽，讓銷售人員在這個嘉許業界精英的耀眼光芒舞台上，透過良性競爭和互相交流下，提升其銷售水平。第四十八屆傑出推銷員獎籌委會主席廖奕智表示，「今年共有二百一十九位銷售人員參賽，其中一百八十七位的參賽者榮獲二十五歲以上的傑出推銷員獎，或二十五歲以下的傑出青年推銷員獎，約佔整體參賽人數的85%，與去年的87%、前年的80%的數字相若，可見本地銷售從業員的水平有一定的水準。」

參賽者須闖三關考驗實力

要在比賽中取得傑出推銷員獎，參賽的銷售人員必須在佔15%的撰寫短文及佔85%的面試，取得65%的成績。廖奕智稱：「每位參賽者均需要提交一篇短文，內容包括從事銷售行業的原因、個人事業的傑出成就、對主題的見解等。至於面試部分，參賽者需在三位來自不同界別的評審面前，進行三個環節，分別在三分鐘內向評判推銷自己公司的產品或服務，透過在短時間內與顧客建立互信關係後游說對方考慮購買，然後在緊接下來的三分鐘問答環節，評審不但會根據剛剛推銷的產品或服務，提出相關的提問，亦可能要求參賽者分享自己的銷售事業歷程，最後的兩分鐘有效銷售（Effective Selling）環節中，參賽者需即時抽出銷售物件及對象，在毫無準備下即時進行銷售，考驗他們的臨場表現。」

廖奕智
第四十八屆
傑出推銷員獎籌委會主席

雖然擔任籌委會主席的廖奕智不需參與評審工作，但他在比賽當日即場與評審交流，發現不少參賽者的準備非常充足，具有一定的專業水準。他表示：「在三分鐘的問答環節中，在面對評審對產品服務的提問，不少出色的參賽者都能做到由心出發，真誠地為顧客提供專業意見。在答問過程中，再把機會強化銷售。」他又指，近年參賽者愈來愈花心思在道具上，固然反映出他們對比賽的重視，希望能以道具吸引評審的注意，但他提醒銷售從業員，切勿忘記一個出色的銷售人員最重要是靠口及雙手，過於倚重道具始終有點喧賓奪主。

增加參賽員工 對公司忠誠度

除了能提升本地銷售從業員的銷售技巧和專業水準外，比賽本身亦可增加參賽員工對公司的忠誠度，有助公司挽留優秀的人才，締造雙贏局面。廖奕智表示：「不少參賽企業都會視比賽為培訓員工的重要部分，比賽前不但會為參賽者提供參賽培訓，包括邀請過往的參賽得獎者、培訓導師、管理層等與參賽者進行多方面交流；亦會聯同其他參賽企業舉辦賽前的模擬比賽，藉此加強員工的銷售技巧，讓他們有機會反思自己在銷售過程中可改善的地方。」他補充道，面對業內激烈的人才爭奪戰，企業除了以金錢挽留人才外，員工培訓亦有助增加員工對公司的歸屬感。



● 去年大會以「以良基，創良機」為主題，嘉許逾二百名表現優秀的推銷員。

重視推銷員內在修為 優化銷售水平

市場推銷研究社主席梁俊傑，今年已是第八年擔任傑出推銷員獎的籌委成員。他指，現時做一個銷售從業員並不容易，既要建立個人專業形象，也要掌握不同的銷售技巧，以及了解市場和分析客戶需要。「今年籌委會希望銷售從業員能夠多關注個人內在修為，提升個人素質，優化銷售水平，所以定下『修為致勝』這個主題。」

「『修為』指的是人的內在素質，包括誠信、勤奮、耐性等，是由心而發的；『勝』則是其最終達到的目標。」梁俊傑指，每個人對『勝』都會有不同的看法，有人視『勝』為取得理想業績，得到公司及客戶認同；也有人希望獲取能回應客戶真正需要的使命感。「透過這次比賽，我們希望更多銷售從業員深思，如何提升自己的修為，從而達到自己心目中的理想目標。」

「修心」—強化正面銷售心態

近年銷售員的服務質素愈來愈受重視，因此梁俊傑期望，傑出推銷員獎有助加強香港銷售員的專業形象，從而提高本港銷售行業的水平，務求給予客戶信心的保證。「過去有很多人說，銷售員是公司和客戶之間的橋樑，但時至今日，銷售員更肩負起為公司和客戶增值的重任。」他解釋，銷售從業員是公司與客戶之間最直接媒介，透過銷售從業員的修為，就能夠了解該公司所提供的產品、服務，以至企業文化等。「只要銷售員表現良好，則變相提升公司的品牌聲望。另一方面，銷售員亦可以直接向公司反映客戶的意見反應，以優化服務及產品質素。」

梁俊傑認為，身處競爭激烈的商業環境，銷售員必須持續增值自己，方能在市場上站得穩。「綜觀本港整體銷售表現，水平是相當高的，但銷售人員不能故步自封，現時最需要的是『修心』。」他相信，只要整體銷售心態獲得強化，則着眼點不再單是銷售數字，而是客戶的滿意程度。「因此，我們亦集合了不同行業的推銷員，透過比賽互相交流、分享及觀摩，以拓闊其人際網絡，共同促進行業進步。」



梁俊傑
市場推銷研究社主席

《JobMarket》擔任媒體合作夥伴

作為「傑出推銷員獎」的媒體合作夥伴，《JobMarket》將全力支持今屆盛事，一方面詳盡報道「傑出推銷員獎」相關新聞，另一方面不斷提供銷售行業的最新求職資訊，協助業界網羅人才。

