

主辦機構：



第48屆傑出推銷員獎 前奏特刊

首席贊助機構：



傑出推銷員獎 寶貴經驗 共同分享

由香港管理專業協會市場推銷研究社主辦、《JobMarket求職廣場》擔任媒體伙伴的傑出推銷員獎（DSA），旨在對傑出推銷員作出的貢獻給予肯定，協助提升業界的水平及建立市場推銷的專業形象，使其成為享有聲譽的專業。傑出推銷員獎舉辦至今已48年，被譽為業界的「奧斯卡」，而本屆的主題為「修為致勝」。《JobMarket求職廣場》將會一連四期訪問今屆DSA的籌委、評審以及贊助機構代表，讓大家進一步了解這項推銷從業員的最高榮譽，同時讓一眾從業員從中取經，共創佳績。

零售奧斯卡 塑造專業形象

有零售奧斯卡之稱的「傑出推銷員獎」，多年來對傑出推銷員作出的貢獻給予充分認許，今年亦不例外，大會希望透過獎項提升銷售員在社會的地位，建立銷售員的專業形象。市場推銷研究社主席梁俊傑說，「近年各企業愈來愈重視員工的服務質素，上屆參加比賽的企業、參加人數更創下新紀錄。」

重視個人表現 發揮軟技能

今屆大會以「修為致勝」為主題，梁俊傑認為每個人對「修為」二字都有不同的定義。對他而言，修為是指學歷水平、個人經驗、誠信、待人接物技巧、國際視野等等。「今屆的主題以「人」為重點，着重個人的軟技能（soft skill）。」他續指，每個人都是獨立個體，擁有個人特質，獎項正好提供參賽者發揮個人長處的機會。「我們期望參賽者不要只模仿前人，反之，發揮個人獨特之處方為致勝之道。」

「致勝」不止代表比賽的輸贏，亦指參賽者能否達到他們的目標，「每位參賽者的目標都不同，有的可能是令客人滿意服務，有的則可能是為了公司的聲譽和地位。故此，大會提供講座、銷售技巧訓練、與業內人士互相交流等活動，鼓勵和推動參賽者重新思考工作的目標。」

「傑出推銷員獎」來到第四十八屆，多年來見證着比賽發展的梁俊傑，認為比賽確能達至員工、僱主、客人三贏局面。「員工在比賽過程中有效提升銷售技巧，並獲得大眾的肯定和認可，客人亦因此得到更優質的服務；企業藉此提升公司的專業形象。」



市場推銷研究社主席
梁俊傑

梁俊傑認為每個人都是獨立個體，擁有個人特質，今次比賽正好提供參賽者發揮個人長處的機會。



第47屆傑出推銷員獎最佳表現大獎得主
聯合包裹運送服務中心客戶經理
林潤通

林潤通認為成功的推銷員需要三個心：細心、決心和恆心，具備這「三心」服務，便能在比賽中發揮最佳表現。

具備「三心」服務 顧客稱心滿意

獲得第四十七屆「傑出推銷員獎最佳表現大獎」的林潤通，現為聯合包裹運送服務中心客戶經理。他認為成功的推銷員需要三個心：細心、決心和恆心。「我們要細心聆聽客人需要，仔細分析和細緻安排服務；亦要下決心去面對不同的挑戰，即使被客人多番拒絕，亦要相信自己的能力，最終會達至成功；當發現自己有不足的地方，要有恆心改變，不斷推動自己進步，成為積極、正面的榜樣。」

不斷追求進步 為成功之道

回想入行初期，林潤通過過不少挫折，「還記得入行時我的推銷技巧十分幼嫩和生硬，第一次見客戶的結果不理想，步出會議室時感到十分挫敗。但那次失敗提醒了我的不足，鞭撻自己要進步。」經過多番努力後，林潤通終於得到今日的成就，並以自身經歷鼓勵今屆參賽者。「我認為每一位參賽者，都是代表公司的『最佳推銷員』。只要了解自己，改善不足之處，自然流露自己的特點和長處，並用心感受是次比賽，便能發揮最佳表現。」

能在比賽中脫穎而出，確實不容易，林潤通的成功秘訣，是不斷追求進步，每年參加一些會話課程，如司儀課程、NLP及參加分享講座等，「透過多元化活動去學習，提升個人的表達能力、待人接物及溝通技巧。我又參與義工司儀服務，培養不計較付出的態度，有助與客人建立互信的關係。」

主要贊助機構：



贊助機構：



表現忠誠 服務態度取勝

香港享有購物天堂的美譽，背後實有賴前線推銷員的努力，為旅客留下良好印象。作為今屆大會評判之一的香港通訊業聯會主席何偉中，認為成功的推銷員應不偏不倚、不煩不躁地服務客人，「他們的態度十分重要，有時銷售環境會影響個人情緒，故要耐心地聆聽客人的需要、具備專業知識、並且表現忠誠，客人自然會買得開心。」

轉危為機 迎接未來市場

今年大會以「修為致勝」為主題，何偉中認為修為是由個人性格形成，但亦要靠後天改進，「即使是坐在辦公室的推銷員，都不應該坐井觀天、望天打卦，要多留意市場資訊、客人的要求和性格，亦要留意行家推銷的技巧，從而改善自己的銷售水平。」

今次何偉中作為大會評判，會以客人的角度感受參賽者服務態度，「在評審過程中，我是模擬客人。若參賽者令我感到信任、亦能有耐心地解答疑問，便是出色的推銷員。」他續說，有時推銷員費盡唇舌介紹產品，也未必成功完成買賣，「要知道客人的訊號，當他想買的時候，要捉緊時機；當他需要時間考慮時，要讓他留下好印象令他有機會再次光臨。」

經濟有一系列周期，每隔十年經濟增長和衰退互相交替，適逢今年本港經濟未見起色，何偉中鼓勵業界應把握時機，「機會是留給有準備的人，業界應該把握這個喘息的時間，為員工服務作好培訓，洞悉平時忽略的機會，迎接下一個經濟興旺的來臨。」



評判 香港通訊業聯會主席
何偉中

何偉中指推銷員的態度十分重要，有時銷售環境會影響個人情緒，因此要耐心地聆聽客人的需要。

專業認真 體貼稱心為客人

香港中華煤氣有限公司是本港歷史最悠久的公用事業公司，在銷售服務上亦不遺餘力，擔任今屆「傑出推銷員獎」的主要贊助機構。該公司高級零售市務及營業經理王佩兒說，「煤氣公司多年來堅守『專業認真，體貼稱心』的服務宗旨，向客戶提供專業和高效率的服務。我們希望透過參賽交流，提升業界的專業銷售形象和士氣，從而推動業內專業銷售技巧及顧客服務。」

「三心」服務 「兩意」獲信任

王佩兒認為要成為傑出的推銷員，必須備有「三心兩意」的服務精神，「傑出的推銷員須備有『以客為尊』的精神，從顧客的利益和感受出發，並擁有「三心兩意」：對客人有關心、專心及同理心、了解客人心意、令顧客稱心滿意，從而取得顧客的信任。」

雖然近年電子商貿變得愈來愈普遍，但面對面的推銷技巧亦不容忽視，「顧客的要求日益提高，推銷員必須好好利用與客人親身接觸的優勢，加強待客技巧，用「心」待客，令顧客與品牌的關係進一步加深。」加上資訊科技進步，推銷員亦要與時並進，用心理解顧客需要，「顧客搜尋資訊很方便，推銷員必須對產品及服務有專業的知識，適切解答各式的問題，並可快速搜尋顧客資料、產品目錄等，以軟性手法為顧客提供貼身、貼心的增值服務。」



主要贊助機構
香港中華煤氣有限公司
高級零售市務及營業經理
王佩兒

煤氣公司擔任今屆「傑出推銷員獎」的主要贊助機構，望獎項能提升業界的專業銷售形象和士氣，從而推動業內專業銷售技巧及顧客服務。



第四十八屆傑出推銷員獎

修為致勝

Cultivating for Success

「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、Asia Jet、亞洲國際博覽館、卓悅、中原地產、周大福、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、實惠、莎莎、太子珠寶鐘錶、莎莎、生力啤酒、太平地氈、香港中華煤氣、蓆夢思、鴻星集團、UPS、維他奶、W酒店及仁孚行等等。

請即提名你的員工！

截止報名日期
2016年1月8日(星期五)

www.hkma.org.hk/sme-dsa

查詢：
馬小姐/28260526/joyma@hkma.org.hk
羅小姐/28260527/melissalaw@hkma.org.hk
楊小姐/28260532/ellisyeung@hkma.org.hk

今年，大會以「修為致勝」為主題。有興趣參加「第四十八屆傑出推銷員獎」簡介講座請傳真報名表格回秘書處。名額有限，欲報從速！

日期：2015年11月24日(星期二) / 時間：下午6:30 - 7:30
地點：香港灣仔告士打道六十六號筆克大廈二樓馬振玉慈善基金管理發展中心

傳真號碼：28684387

姓名： 職位：

公司名稱：

地址：

電話： 電郵： (請用英文正楷填寫)

主辦單位





首席贊助機構



主要贊助機構




贊助機構



