主辦機構：

首席贊助機構：

第47屆傑出推銷員獎 前奏特刊

銷售態度更關鍵 以誠待客利關係

市場推銷研究社主席 梁俊傑

以良基創良機 建構成功關鍵

一份耕耘，一份收穫。多年來見證着傑出推銷員獎茁壯成長的市場推銷研究社主席梁俊傑直言，憑藉各行業銷售團隊在工作崗位上努力不懈，使本港的銷售水平持續提升，為這個嘉許業界精英的耀目舞台，迎來激烈的良性競爭之餘，同時讓參賽者在互動交流下締造豐碩成果，亦標誌着銷售界別的專業地位獲得肯定。

一份耕耘，一份收穫。多年來見證着傑出推銷員獎茁壯成長的市場推銷研究社主席梁俊傑直言，憑藉各行業銷售團隊在工作崗位上努力不懈，使本港的銷售水平持續提升，為這個嘉許業界精英的耀目舞台，迎來激烈的良性競爭之餘，同時讓參賽者在互動交流下締造豐碩成果，亦標誌着銷售界別的專業地位獲得肯定。

歷經多年推廣，傑出推銷員獎的參與人數與公司數目逐年遞增。曾任籌委會主席的梁俊傑對此表示欣喜，指獎項廣受社會各界認同，反映愈來愈多企業明白，高質素銷售服務是客戶滿意的成功關鍵，而藉着參與精英雲集的傑出推銷員獎，正可讓從業員以至企業了解各行業的銷售發展及優勢，有助員工取長補短，精益求精，而業界銷售水平提升，客戶亦可獲益，創造三贏局面。

良心銷售至為重要

「今屆大會將傑出推銷員獎的主題定為『以良基，創良機』，最重要是提醒業界，現今銷售人員要取得佳績，必須符合一些基本條件，當中正包括「良基」中所指的良心和優良服務。」梁俊傑稱，銷售人員在奠下穩固根基的同時，待客以誠、保持良好溝通及出色的銷售技巧等元素同樣不可缺少。這樣銷售人員才可建立穩固根基，從而為自己創造事業發展的良機。

「好的開始乃成功之半。然而，因應業界發展瞬息萬變，顧客對銷售產品及服務的期望亦持續提高，銷售人員縱然已具備良好技巧，仍須不斷與時並進，並細心了解客戶所需，在關鍵時刻善用專業知識，釐清顧客的真正需要，為他們選取適切所需的產品及服務，才可事半功倍。」梁俊傑補充說。

梁俊傑指出，今屆大會主題定為以良基，創良機，正為提醒銷售人員必須建立穩固的銷售根基，方能創造事業發展的良機。

首席贊助機構 卓悅控股有限公司

三從四得顯功架 成功銷售懂應變

卓悅控股有限公司（下稱卓悅）是今年「傑出推銷員獎」（DSA）的首席贊助機構。卓悅控股有限公司主席葉俊亨博士表示，出色的市場策劃配合傑出產品銷售人員，是企業擴展業務及鞏固市場地位之成功關鍵。卓悅支持表揚及嘉許傑出前綫銷售人員，以進一步提升本港銷售水平。

卓悅期望透過獎項肯定出色的銷售人員，並鼓勵他們致力以誠待客，與客戶建立長遠關係，提升各行業銷售人員的專業水平和業界的專業形象，同時推動業界互相交流。

寶貴經驗助提升技巧

葉博士作為今屆獎項評判之一，認為傑出的銷售人員必須做到「三從四得」。他解釋：「『三從四得』的『三從』是指從心出發、從客出發及從公司出發，即以誠待人，真心與客戶溝通並了解他們需要，還需要顧及公司形象、注重自己的態度及行為。而『四得』則是講得、聽得、記得和變得。要是希望銷售成功，銷售人員不僅要有口才，更要聆聽客戶需要，且有良好記憶力，熟讀產品資料及客戶需要；此外，亦要懂得變通，遇到不同要求或問題時，可以隨機應變。」

談及銷售人員應如何提升水平，葉博士分享道：「經驗是十分重要的寶石。所以同事之間的分享交流，或以角色扮演為主的銷售技巧訓練，甚至是公司提供的專業培訓，也會對銷售人員的技術提升有幫助。」他續指，公司內部亦可舉辦銷售比賽，不但能鼓勵員工，亦有助推高銷情，一舉兩得。而派員參加公開的銷售比賽，可讓員工汲取經驗之餘，又可跟其他公司的銷售人員作交流，增進同業競爭，令員工遇強愈強。

葉俊亨博士認為，傑出的銷售人員必須做到「三從四得」。

評判 香港汽車會行政總裁 莫裕生

跳出框架 發揮創意銷售

香港汽車會行政總裁莫裕生擔任DSA比賽評判一職逾10年，見證着該獎項的演變。他表示，近年比賽參賽者的水平不斷提升，尤其最近5年，愈來愈多內地企業派員來港參賽。他們的表現貼近香港同業，在互相鞭策之下，本地參賽者也要做得更好。

作為汽車業代表，莫裕生認為汽車行業競爭激烈，前綫銷售人員須重點售賣兩樣東西：「第一是售後服務，汽車是人生第二大投資，會使用一段長時間，銷售人員的售後服務十分重要；第二是現場表現，銷售人員的銷售態度和技巧是關鍵。」

宜增強應變開拓視野

莫裕生期望新一屆DSA參賽者，是要懂得在短時間內與顧客建立關係；其次要對產品及市場有充分認識；第三，需要有效發揮銷售技巧完成銷售；最後，亦是參賽者普遍較缺乏的一項，就是發揮創意。「很多參賽者都接受公司提供的培訓及準備，但比賽時展現出來的，也只限於此，尤其是來自同一公司的參賽者，容易給人一種依書直說的感覺。我期望他們能跳出框框，把個人創意注入銷售過程中，除了可令評判留下深刻印象，亦可加強平日工作時的應變能力。」

對於近期銷售業界所面對的挑戰，莫裕生說，銷售行業走勢有高有低，銷售人員在好景時，要主動出擊爭取生意，而面對逆境則要沉住氣，找尋出路，思考如何做得比同業優勝。他認為關鍵是持續學習和拓闊眼界，除了自身的專業銷售知識需要與時並進外，亦應多留意世界大事。

莫裕生期望，參賽者能跳出「依書直說」的框框，把個人創意注入銷售過程之中。

作好裝備 迎接良機

獲得第46屆「傑出推銷員獎」最佳表現大獎的王珅，現為滙豐銀行北京分行的卓越理財高級客戶經理。獎項對她的傑出表現予以肯定，但她坦言，過往也曾有被拒絕的經歷，惟有準備充足，才可再次把握良機。

在滙豐銀行工作了7年的王珅，主要負責高端客戶的財富規劃。今屆比賽主題為「以良基，創良機」，令她想起這些年來，曾無數次被客戶拒絕，但她沒有氣餒，反而為下次再來的機會作好裝備，才會得到今天的成功。她認為：「機會是留給有準備的人，因此我會積極完善自我，努力認真對待每一天，常常提醒自己：『你準備好了嗎？良機必到。』」

擴闊知識範疇

王珅公餘時，亦會做大量「功課」，以裝備自己。她表示：「不少同事讚揚我的臨場反應能力，但其實為此下了不少苦功。例如閒時閱讀大量不同範疇的書籍和網頁，以增加知識，有助與不同喜好的客戶溝通及了解他們的需要，從而找出客戶與產品的共鳴。」這也有助她在DSA比賽脫穎而出，她憶道，比賽分3個環節，其中一項就是要隨機抽樣目標顧客和產品，並向評判即時推銷。

王珅強調，如希望成為傑出的銀行客戶經理，不但需要有專業的金融知識、敏銳的市場觸覺，更需要真誠對待客戶，從他們的角度來分析，並根據不同狀況，為他們推薦切身的金融產品。「我相信與客戶進行真心的交流，有助營造快樂的銷售過程。」

王珅認為，機會是留給有準備的人，因此她會積極完善自我，作好裝備。

第46屆傑出推銷員獎最佳表現大獎得主 王珅