

主辦機構：



第50屆傑出推銷員獎 ·前奏特刊·

金禧贊助機構：



「海納百川 匯聚金禧」 推陳出新互相砥礪

由市場推銷研究社主辦的「傑出推銷員獎」(DSA)今年已踏入第五十屆，主席梁俊傑(Allen)表示，他們能走到五十金禧，絕對是得來不易，實有賴歷屆籌委、評判、支持機構等的鼎力支持。「今年大會以『海納百川 匯聚金禧』為主題，正正指出銷售員就像大海一樣，能容納不同的觀點及立場，去蕪存菁。簡單來說，傑出的銷售員應有廣闊的胸襟去接受不同的意見，讓自己可以往前走得更闊、更遠。」

銷售之道：海納百川的氣度

時刻裝備自己 為顧客提供專業服務

作為企業和顧客間的橋梁，銷售員一直致力傳遞各項產品及服務之資訊。但隨着科技不斷進步，消費者可輕易在網路上取得有關信息，變相減少依賴銷售員的介紹及提議。Allen直言，「今時今日，銷售員光做橋梁是不足夠的，他們還要思考如何在銷售過程中為顧客『增值』。舉例說，銷售員必須比顧客本身還了解其真實需要，並為他們細心配對合適的商品，尤其是那些從未被列入考慮清單的產品及服務，讓客人有更多得着。」

因此，銷售員須時刻裝備好自己，以便隨時回應顧客需求。「除公司的內部培訓，他們也要多參與外界比賽，與來

自不同公司及行業的人才交流，藉以彼此觀摩學習、分享心得，以實現共同增值的多贏局面。」Allen以DSA為例，指大會每年都會邀請歷屆得獎者、社會知名人士等主持講座，以傳承寶貴經驗及專業知識。

期望吸引更多外來參賽者

擔任市場推銷研究社主席多年，Allen見證了無數具出色表現的銷售員獲得嘉許。「我期望未來DSA可以吸引更多來自不同行業、不同地區的企業參與，讓獎項有更多元化的發展。事實上，除本港企業外，近年有愈來愈多來自內地、台灣、馬來西亞、澳門等亞洲地方的企業及銷售員來港參賽。」



市場推銷研究社主席
梁俊傑

成功銷售人員須具備說服能力

作為香港經濟的主要支柱之一，零售業得以持續蓬勃發展，實有賴背後一班默默耕耘的銷售員。因此，創意創業會會長關志康(Jacky)很榮幸能擔任今屆「傑出推銷員獎」的評判之一。「由於銷售員常常要厚着面皮去『Sell客跑數』，以致不少人對銷售工作產生偏見，甚至視之為厭惡性行業。但其實這是一門涉及人際溝通的專業工作，說得簡單些，其實是說服別人的能力之體現。」

他續指，銷售過程中必須有「說服」的元素，否則銷售員只是單調地說明產品或服務的特點，缺乏與顧客間的情感

互動，大大降低了銷售成功率。「無論身處哪一個銷售行業都一樣，銷售員固然要先掌握好相關的專業知識，但他們如何向消費者傳遞產品信息並提高其購買欲，才是區分銷售技巧高低之關鍵。」

褒獎先進

鼓勵後輩見賢思齊

身處競爭激烈的營商環境，要成為一個成功的推銷員，除了要擁有絕佳的說服能力、全面而專業的產品知識外，還要對銷售工作充滿熱情、具備優秀的語文能力，以及良好的職業操守。Jacky解釋，「消費者大多沒有充裕的時

間去了解每件產品及服務的特性，只能相信銷售員的推介和建議，故銷售員必須秉持誠信、真實、專業的道德操守。」

他又引用了《道德經》「上善若水，水利萬物而不爭」，形容銷售員如水一般，雖擔當着極其重要的角色，卻始終保持低調和隱藏的態度。「我們正好透過『傑出推銷員獎』，這個被譽為『零售界奧斯卡』的殊榮，高度表揚及肯定每一位得獎者的卓越表現，讓他們的默默付出終將得到回報。」Jacky更期望，每位參賽者為同業樹立起美好的榜樣，藉以鼓勵後輩見賢思齊。



創意創業會會長
關志康

主要贊助機構：



贊助機構：



<http://www.hkma.org.hk/oins/member/Solo-DSAbriefing.htm>



提升專業水準 建立專業形象

本着肩負提升銷售業界專業水平的社會企業責任，權威廣告擔任DSA的主要贊助機構多年。執行董事余澤銘表示，「獎項能使人進步，『傑出推銷員獎』是很有代表性，培育出更多推銷員的精英。傑出的推銷員要不斷進步，了解客人需要，從而提供相應的服務。這個獎項是對業內人士的一種肯定和鼓勵，能推動推銷員互相學習及進步。」「傑出推銷員獎」踏入金禧紀念，他期望這個獎項繼續培育出更多推銷員的精英，不僅在香港備受重視，還可以在世

界各地均具認受性。

同理心 代入客人角色

余澤銘坦言，本港銷售人員都擁有很高的水平，「他們大多擁有敏銳的市場觸覺，具有多元化的知識，亦有銷售技巧及表達能力，能令客人清楚明白。」而「傑出推銷員獎」除了是對參賽員工優秀表現的一個嘉許外，參賽亦為他們提供互相交流學習的機會，藉此幫助他們加強銷售技巧提升專業水準。余澤銘指，當他們的專業形象及能力加強後，自然對企業整體業績有利。這個比賽



權威物業廣告有限公司
執行董事
余澤銘

令參賽企業和員工達到雙贏局面。

至於要成為傑出的推銷員所需要具備的條件，他認為要擁有敏銳的市場觸覺，洞悉現行新興的事物，具有多元化的知識及時事資訊。「同時還需要對產品熟悉，了解顧客所需，還要善於溝通，並以抱着將心比己的態度。」他強調，推銷員須具備同理心，懂得代入客戶角色，把客戶的需要放在首位，方能為其提供合適的建議。成功的推銷員更要懂得關心客戶，幫助客戶解決問題，與客戶建立良好關係，從而達至長久的合作關係。

秉持進取精神 逐步攀上事業高峰

「要成為傑出銷售員，除擁有對自己工作範疇的專業知識外，還要有主動進取的精神。」現職中國建設銀行(亞洲)股份有限公司客戶服務主任的曾振杰，雖然投身銷售工作只有短短兩年時間，但其積極向上的工作心態，加上在公司的悉心培訓下，去年榮獲「傑出青年推銷員獎組別」最佳表現大獎。

曾振杰大學畢業後隨即投身職場，能夠同時獲選為「傑出青年推銷員」及該組別的「最佳表現大獎」，他深感榮幸及感恩，直言有賴公司的悉心栽培。「公司向來重視員工培訓，故特地花了一季的時間來幫助我們備賽，包括邀請歷屆參賽者分享實戰經驗，以提升我們的信心。」由此可見，公司所提供的賽前培訓，無疑是參賽員工不可或缺的有力支援。

以個人經歷作賣點 攫取評審關注

他續指，傑出銷售員必須時刻裝備好自己，方能應對不同的客戶群。「今年主題為『海納百川 匯聚金禧』，意指銷售員要有廣闊的胸懷去包容不同的人。舉例來說，銷售員常常有機會接觸到不同社會背景的人，如各領域專業人士、基層工人、家庭主婦等，所以更要去了解不同類型人的生活和日常話題，否則就不能與他們『搭得上嘴』，更遑論向他們推銷產品和服務。」

掌握銷售與演說技巧也是十分重要，最重要是在短時間內攫取評審的關注。曾振杰分享參賽心得，直言其致勝關鍵，是以個人經歷作為賣點。「上年的比賽主題是『與眾不同』，我借著分享自己的愛情故事，介紹公司一張可以自行設計卡面的信用卡，成功讓評審有耳目一新的感覺。」



中國建設銀行(亞洲)股份有限公司
客戶服務主任
曾振杰