

# JOB MARKET

www.jobmarket.com.hk

vol.279 | 2019.06.04 | 逢周二、五出版

全綫\*港鐵站內派發

讀者人數最多!

廣告最強!

No.1 招聘雜誌#

## 第51屆傑出推銷員獎



JOB MARKET  
www.jobmarket.com.hk

JOBS

青年  
職業博覽

6月15日(六)  
上午10:30 - 下午4:15  
旺角康得思酒店8樓

立即  
參加



業界奧斯卡 肯定銷售才華

# 傑出推銷員獎

# 全城矚目 至高無上

送 頭條搵工  
HeadlineJobs.hk



立即  
參加



主辦機構



首席贊助機構



詳情見P.10-21

尊貴贊助機構



主要贊助機構



數碼媒體贊助機構



免費雜誌  
每人限取一份



廣告查詢 WhatsApp:  
6692 9670

\* 獨家於港島綫、南港島綫、荃灣綫、觀塘綫、將軍澳綫及東涌綫指定港鐵站內免費派發  
# 根據Ipsos Media Atlas 2015年第一季度至2018年第四季度調查結果, JobMarket為全港最多讀者人數之招聘雜誌  
根據admanGo 2014年至2018年度調查結果, JobMarket為全港最多廣告之招聘雜誌



業界奧斯卡 肯定銷售才華

# 傑出推銷員獎 全城矚目 至高無上

半世紀以來，香港管理專業協會市場推銷研究所舉辦的「傑出推銷員獎」(DSA)地位舉足輕重，被譽為「業界奧斯卡」，每年均令業界人士引頸以待。今年第五十一屆賽事以「成己達人」為主題，一班默默耕耘的銷售人員各展所長，推己及人，更推動香港商業發展。不少出類拔萃的業界精英參與了今屆賽事，並已於3月16日進行面試。「傑出推銷員獎」及「傑出青年推銷員獎」的得獎名單已順利誕生，明晚(6月5日)會舉行頒獎典禮，屆時會在上述兩個組別的最後五強中，選出「最佳表現大獎」這項殊榮的得獎者。

Distinguished Salesperson Award Programme



「成人為己，成己達人」的意思是：幫助他人使其有所成就，也是對自己的一種幫助，而自己成功了亦可協助他人。第五十一屆「傑出推銷員獎」籌委會主席吳志立(Kinson)表示，以「成己達人」作為今屆的主題，就是希望傳達這個理念，好讓各位銷售員盡力幫助客人，滿足他們的需要，令每宗生意都達成多贏局面，更對公司及社會有所裨益。

Kinson表示：「透過比賽，我們希望能讓銷售員了解客人需要的重要性。當了解清楚之後，就用自己的專業知識去幫助客人一步一步的解決問題，亦可讓銷售員證明自己的能力，讓他們更有自信和成就感。最後把這正向思維感染身邊的同事，好讓大家知道要因應客戶各式各樣的需求，為他們制定個人化的服務，達到個人、企業、客人(社會)整體性的影響。」他強調，這是一個環環相扣的連鎖關係，這就是為何選擇以「成己達人」作為今屆「傑出推銷員獎」主題的原因。Kinson又提到一個成功的推銷員應擁有四方面的修為：知識、態度、技巧及習慣。

## 提升專業形象 確立業界地位

一般來說，在畢業生投身社會後，都會比較在意行業在社會的認受性。Kinson表示：「推銷員在社會上，一向被人感覺是一份吃力不討好的工作。我們舉辦這個比賽，就是要把這根深柢固的觀念改變。企業積極培訓員工，參加DSA比賽，除提高了員工的水平外，得獎的銷售員在公司內的地位得到提升，公司在社會上認受性也提升，從而達到企業『基業長青』的願景。當然，作為一位推銷員，工作動力、有奮鬥心、對客人有誠意，是成功的基本。」

被問到推銷員在得到各方認同後，如何做到「成己達人」時，Kinson舉了一個例子：「二次世界大戰時，英國人Sir Nicholas Winton利用他從事股票顧問的人脈關係，幫助了六百六十九個小孩從納粹集中營中逃脫。這正好說明了推銷員做的每件事，除了成就自己外，更可影響着身邊的人，不論是同事、朋友，甚至客人！」他認為，推銷員不應純粹着眼於當前利益或業績，「要放眼將來，盡力幫助每位客人，更不要讓自己有遺憾。」

## 具個人魅力 有助領導團隊

市場推銷研究社主席、第五十一屆「傑出推銷員獎」籌委會成員梁俊傑表示，作為一位專業的推銷員，應時刻保持開放的態度和想法，令自己能處於開朗、正面的狀態。因為推銷員每天都面對着不同的轉變和壓力，懂得如何處理，便能真正的提供最優越的服務給客人。

梁俊傑表示，比賽提供了一個很好的機會，讓不同行業的推銷員匯聚一起，彼此交流觀摩，分享不同的銷售經驗。再者，參賽者透過各類型培訓和座談會，可以強化自己的銷售技巧。他強調：「參賽者在比賽過程中，能與來自不同行業的推銷員作交流，並透過公司培訓及各同事的支持和意見，讓自己的銷售技巧有所進步。另一方面，客戶也因此而獲得更優質的服務，大大提升滿意度，讓雙方建立更長遠的關係，真正做到三贏的局面。」

一位出色的銷售員應該擁有個人魅力，梁俊傑指：「這是個人的專業特質，因為個人魅力往往可以令人信任，在團隊中發揮Team Leader的角色，領導下屬提升整體業績。」他認為作為銷售員應該不斷進修，裝備好自己，才可發揮出潛能。「現今的客戶對銷售要求非常高，銷售員就像一個專業顧問，除了要對其產品或服務提供專業的解說外，其說話內容的真實性亦相當重要，因此他要掌握到自己所要推銷產品或服務的特性，深入了解，才可自信的介紹給客人。」

他又謂，因為社會步伐走得很快，科技每天都在進步，銷售人員要爭分奪秒與時並進，時刻留意市場的轉變及科技的發展，自我補足，有助提升銷售能力。



## 《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，除了詳盡報道「傑出推銷員獎」的最新消息，亦會不斷提供銷售行業的求職資訊，協助業界網羅人才，持續發展。

主辦機構：



# 第51屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



## 題辭

**陳百里博士**  
商務及經濟發展局副局長



弘商裕業  
創績揚名

香港管理專業協會市場推銷研究社第五十一屆傑出推銷員獎

商務及經濟發展局副局長陳百里

## 賀辭

**詹康信先生**  
香港管理專業協會主席



科技發達，顧客垂手可以取得最新的市場和產品資訊，令銷售競爭更趨激烈。當市場上充斥海量的產品和服務選擇時，企業要拉近與客戶之間的距離可謂難上加難。因此，企業必須建立忠誠的客戶群，為長遠業務增長奠定穩健基礎。

傑出銷售員獎的得獎企業充分掌握市場致勝之道，他們堅持不懈地培育銷售人才，為他們提供優質的培訓，以加強他們的專業技能。這些企業成功凝聚了一股強大的銷售力量，帶動處處商機，為業務帶來正面的影響。

在香港管理專業協會市場推銷研究社與國際市場推銷研究社的共同努力下，傑出推銷員獎被公認為銷售界的奧斯卡殊榮。我謹此祝賀今年的得獎者，他們的卓越成就讓我們引以為傲。

傑出推銷員獎的成功實在有賴各方人士的參與和支持。我謹代表管協向評判團、籌委會及市場推銷研究社執行委員會成員致以衷心的謝意，感謝他們對獎項的無私奉獻。

我要特別感謝首席贊助機構、尊貴贊助機構、主要贊助機構以及數碼媒體贊助機構的慷慨支持，並特別鳴謝國際市場推銷研究社行政總裁Mr. Willis Turner對獎項的鼎力支持。最後，我們非常感謝香港特別行政區政府商務及經濟發展局副局長陳百里博士撥冗出席頒獎禮晚宴，擔任主禮嘉賓。

## 賀辭

**李仕權博士**  
香港管理專業協會總裁



在數碼轉型時代，顧客體驗是王道。即使顧客對電子化和自動化科技所帶來的便捷體驗趨之若鶩，但事實上，他們真正渴望的仍是個人化的接觸和人與人之間的互動。因此在整個銷售過程中，銷售人員仍然擔當著與顧客連結的主要角色，在提升公司業務方面發揮關鍵作用。

傑出推銷員獎由香港管理專業協會市場推銷研究社於五十多年前推出，致力嘉許一班站在最前線，竭誠為客戶提供優質服務的從業員的卓越成就，積極培育銷售人才，提升業界的專業水平。我謹此衷心感謝國際市場推銷研究社(SMEI)與管協攜手合作，讓傑出推銷員獎成為業界的最高標準。

藉此盛會，本人由衷感謝獎項籌委會成員及評判團的睿智和指導，令獎項取得圓滿成功。本人亦衷心感謝所有贊助機構的慷慨支持。此外，我們深感榮幸邀得香港特別行政區政府商務及經濟發展局副局長陳百里博士擔任主禮嘉賓，感謝他在頒獎晚宴上分享寶貴見解。

最後，本人謹以摯誠恭賀193名得獎者及其機構，他們是銷售界的典範，為同業所推崇。

## 賀辭

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



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五十一屆傑出推銷員獎頒獎典禮。

本人特別祝賀「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、成功的決心及追求卓越的承諾，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突圍而出，必須具備全球化的視野。這項頒獎典禮表揚優秀的專業銷售人員，進一步確認他們對銷售的專業和堅持，並獲得世界性的認同。

這項計劃的每位得獎者都已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，包括與客戶建立關係、以客為本、高道德水平及對銷售專業的熱誠。

國際市場推銷研究社是一個專業協會，全球成員數以千計，堅持市場營銷的道德標準及知識分享，並致力推廣持續進修，對全球經濟產生積極而正面的影響。

我鼓勵各得獎者繼續堅持傑出推銷員必須具備的素質，同時透過良好的經濟及商業道德實踐，以及終身學習，將銷售界的專業發光發亮！

國際市場推銷研究社的目標是通過更理想的銷售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。

## 獻辭

**梁俊傑先生**  
市場推銷研究社主席



本人謹代表香港管理專業協會市場推銷研究社，熱烈祝賀今屆所有得獎者。我相信傑出推銷員獎能激勵他們在職業生涯中再創新高。

在過去的五十一年中，傑出推銷員獎致力於表彰和讚揚銷售人員的努力和貢獻，使市場推銷人員成為享有聲譽的專業。多年來，我們樂見愈來愈多來自不同行業的公司投放資源培育銷售人才參加該獎項，協助提高銷售人員的素質。

該獎項的成功取決於各方的鼎力支持。本人謹代表市場推銷研究社向二十七位尊貴的評判團成員致以最誠摯的謝意。同時我特別感謝第五十一屆傑出推銷員獎籌委會主席吳志立先生的出色領導及其團隊的熱誠及貢獻，令獎項取得如此巨大的成功。我還衷心感謝首席贊助機構保誠保險有限公司、尊貴贊助機構中國建設銀行(亞洲)及權威物業廣告有限公司、主要贊助機構香港中華煤氣公司以及數碼媒體合作夥伴新互動媒體的慷慨支持。

本人亦謹此機會感謝商務及經濟發展局副局長陳百里博士擔任頒獎典禮晚宴的主禮嘉賓，令晚宴生色不少。

最後，謹祝每位得獎者日後事業更上一層樓，為公司及在事業上，以至在整個銷售行業中再創新高。

## 獻辭

**吳志立先生**  
第五十一屆傑出推銷員獎籌委會主席



本人很榮幸成為第五十一屆傑出推銷員獎籌委會主席。經過五十一年發展，傑出推銷員獎一直是銷售業界的榮譽，表揚傑出推銷員及其公司於推廣銷售專業及提升業界優良水平的努力和貢獻。我們更樂見該獎項成功培育一代接一代的專業銷售人員，為業界訂立了銷售的最高標準。

今年，籌委會以「成己達人」為獎項的主題，進一步強化了銷售人員的道德。一個成功的銷售人員應該有一顆主動關懷他人的心，以他們的專業知識盡力解決客戶的難題及滿足客戶的需求，以實現雙贏。

今年，我們很高興有來自六十一家參賽公司，共有一百八十二位傑出推銷員及三十五位傑出青年推銷員獲得提名。本人衷心感謝所有參賽公司及得獎者，以及首席贊助機構保誠保險有限公司、尊貴贊助機構中國建設銀行(亞洲)及權威物業廣告有限公司、主要贊助機構香港中華煤氣有限公司以及數碼媒體合作夥伴新互動媒體。同時，本人亦很高興邀請到Brian Cha Motivation創辦人車志健先生擔任「表達技巧訓練講座」之演講嘉賓，分享寶貴的經驗。

籌委會亦非常榮幸獲商務及經濟發展局副局長陳百里博士撥冗光臨今晚的典禮，並擔任主禮嘉賓，令晚宴生色不少。本人亦非常感謝所有評判團成員百忙中抽空參與面試環節的評審工作。同時，本人希望向各位獎項籌委會委員的付出及貢獻致以衷心的感謝，該獎項的圓滿舉辦是各方熱誠及全情投入的成果。

最後，我為所有得獎者的出色表現致以熱烈祝賀，你們為銷售界樹立楷模，祝願各位業界精英百尺竿頭，更進一步！

主辦機構：



# 第51屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



## 第51屆傑出推銷員獎籌委會成員名單

梁俊傑	市場推銷研究社 籌委會主席	花旗銀行(香港)有限公司
吳志立	第51屆傑出推銷員獎 籌委會主席	保誠保險有限公司
陳令因	籌委會成員	美國運通國際股份有限公司
陳浩源	籌委會成員	香港上海滙豐銀行有限公司
鄭凱謙	籌委會成員	晉興科技國際有限公司
莊小慧	籌委會成員	保誠保險有限公司
鄒建峰	籌委會成員	敦豪國際速遞(香港)有限公司
周為	籌委會成員	保誠保險有限公司
朱靜誼	籌委會成員	保誠財險有限公司
黎玉婷	籌委會成員	經絡按揭轉介
林潤通	籌委會成員	聯合包裹運送服務公司
廖奕智	籌委會成員	數碼通電訊集團有限公司
呂君揚	籌委會成員	中國建設銀行(亞洲)
唐曉君	籌委會成員	美國運通國際股份有限公司
童永發	籌委會成員	敦豪國際速遞(香港)有限公司
黃皓欣	籌委會成員	保誠保險有限公司
楊秋蓉	籌委會成員	新互動媒體有限公司
虞立樂	籌委會成員	世紀21集團有限公司
袁建偉	籌委會成員	香港中華煤氣公司
李彥彤	執行秘書	香港管理專業協會

## 第51屆傑出推銷員獎評審團名單

莫裕生	副主席	雅麗氏何妙齡那打素慈善基金會
黃文華教授	全球高級副總裁 香港分會創會會長及大中華區行政總裁	澳洲管理會計師公會
劉貴顯	主席	香港通訊業聯會
李基銓	會長	香港電商協會
王偉	會長	香港品牌總商會
陳婉珊	香港貿易服務業協會主席	香港工業總會
黃麗嫦	當然顧問	香港鐘表業總會
黃炳達	會長	香港內地經貿協會
胡景豪	主席	香港旅行社協會
陳建年	副會長	香港中華出入口商會
梁成瑄博士	副會長(品牌及聯繫)	香港電腦學會
陳楚冠	創會會長	香港跨境電子商貿總會
巢國明	會長	香港中小型企業總商會
尹美玉	會長	香港公共關係專業人員協會
楊卓榮	副會長	香港零售科技商會
麥美儀	會長	香港中小型企業聯合會
張綺嫻	主席	香港玩具協會
姚俊佳	秘書長	香港青年聯會
胡百沛	主席	香港貨運物流業協會
謝景霞	副會長	創意創業會
連冠豪	2019總會會長	國際青年商會香港總會
趙傑文	主席	傑出青年協會
何紹忠	監事長及首席執行顧問	香港化妝品同業協會
陳利華	副總裁(政策及商務發展)	香港總商會
林興強教授、工程師	理事	香港工程師學會
劉俊廷	南中國總監	國際演講會
莊家彬	主席	香港菁英會

尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



數碼媒體贊助機構：



www.hkma.org.hk/sme-dsa



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



數碼媒體贊助機構：



www.hkma.org.hk/sme-dsa



主辦機構：



# 第51屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



首席贊助機構：



## 保持開朗 建立正面心態

# 提高個人能力 帶動銷售業向好



梁俊傑  
市場推銷研究社主席

「成己達人」是第五十一屆「傑出推銷員獎」的主題，而用於銷售業界是最合適不過。市場推銷研究社主席、第五十一屆「傑出推銷員獎」籌委會成員梁俊傑表示，作為一位專業的推銷員，應時刻保持開放的態度和想法，令自己能處於開朗、正面的狀態。因為推銷員每天都面對着不同的轉變和壓力，懂得如何處理，便能真正的提供最優越的服務給客人。梁俊傑表示，比賽提供了一個很好的機會，因為不同行業的推銷員都匯聚一起，彼此交流觀摩，分享不同的銷售經驗。再者，公司提供給參賽者各類型的培訓和座談會，透過當中過程可以強化自己的銷售技巧。他強調：「參賽者在比賽過程中，能與來自不同行業的推銷員作交流，並透過公司培訓及各同事的支持和意見，讓自己的銷售技巧有所進步。另一方面，客戶也因此而獲得更優質的服務，大大提升滿意度，便讓雙方建立更長遠的關係，真正做到三贏的局面。」

## 具個人魅力 有助領導團隊

梁俊傑表示，一位出色的銷售員應該擁有個人魅力，「這是個人的專業特質，因為個人魅力往往可以令人信任，在團隊中發揮Team Leader的角色，領導下屬提升整體業績。」他又認為作為銷售員應該不停的進修，裝備好自己，才可發揮出潛能。「現今的客戶對銷售要求是非常的高，銷售員就像一個專業顧問，除了要對其產品或服務提供專業的解說外，其說話內容的真實性亦相當重要，因此他要掌握到自己所要推銷產品或服務的特性，深入了解，才可自信的介紹給客人。」他又謂，因為社會步伐走得很快，科技每天都在進步，銷售人員要爭分奪秒與時並進，時刻留意市場的轉變及科技的發展，自我補足，有助提升銷售能力。

時至今日，銷售員所擔當的角色已經不止於此。梁俊傑指，要成為一個傑出的銷售員，在整個銷售過程中，動力、認真和專業，就是客人最基本的要求，「要令客人對你的服務和產品感到滿意是缺一不可。當銷售員做到以上三點，便可與客戶建立長久的關係，直接能提升公司的銷售目標。」

對於業界的表現，梁俊傑予以肯定：「香港是一個非常多元化的城市，融會了不同文化背景的人，銷售人員無論在語

言、應對和學習方面上都要有很高的水平。而客戶最重視的效率，香港的銷售人員正好是在亞太區中首屈一指的，加上很多產品每天在世界各地不停推出，如何能比別人更快跟上科技的步伐，有賴銷售員更深入了解各式各樣新產品的特質後，再介紹給客人。我相信，香港銷售人員的能力絕對處於高水平，這也是香港銷售業一直保持高質素的關鍵。」

## 業精於勤 追上時代

市場推銷研究社主席、第五十一屆「傑出推銷員獎」籌委會成員梁俊傑表示，要成為一個傑出的銷售員，在整個銷售過程中，動力、認真和專業，就是客人最基本的要求，「要令客人對你的服務和產品感到滿意是缺一不可。當銷售員做到以上三點，便可與客戶建立長久的關係，直接能提升公司的銷售目標。」

對於業界的表現，梁俊傑予以肯定：「香港是一個非常多元化的城市，融會了不同文化背景的人，銷售人員無論在語言、應對和學習方面上都要有很高的水平。而客戶最重視的效率，香港的銷售人員正好是在亞太區中首屈一指的，加上很多產品每天在世界各地不停推出，如何能比別人更快跟上科技的步伐，有賴銷售員更深入了解各式各樣新產品的特質後，再介紹給客人。我相信，香港銷售人員的能力絕對處於高水平，這也是香港銷售業一直保持高質素的關鍵。」

## 通過比賽 盡展所長

第五十一屆「傑出推銷員獎」籌委會主席吳志立(Kinson)表示，今屆「傑出推銷員獎」的參賽者多達二百一十七人，當中有一百九十三位得獎者，他們都是經過不同的考驗才可最終獲獎。首先，公司需要為每位參選者撰寫推薦信，每位參賽者亦要撰寫一篇五百字的短文解釋加入這行業的原因，及對本屆「傑出推銷員獎」主題之見解。比賽另設面試環節，參選者須先在三分鐘內向評判推銷自己公司的產品或服務，並接受三分鐘評判提問。第二部分，參選者須即時作出兩分鐘的有效銷售，他們會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。



吳志立  
本屆傑出推銷員獎籌委會主席

### OYSA得獎者 —— 傑出青年推銷員獎

1. 友邦保險(國際)有限公司	馮偉超
2. 友邦保險(國際)有限公司	何梓羽
3. 中原(澳門)地產代理有限公司	廖新龍
4. 中原地產代理(深圳)有限公司	王金豔
5. 中國建設銀行(亞洲)	鄭卓言
6. 重慶(香港)中原營銷策劃顧問有限公司	彭錦
7. 周大福珠寶集團有限公司	高智鴻
8. 康宏理財服務有限公司	陳敏伶
9. 康宏理財服務有限公司	霍進滿
10. 康宏理財服務有限公司	黃禮憲
11. 喜利得(香港)有限公司	李嘉寶
12. 香港電訊有限公司	龐甫泰
13. 香港電訊有限公司	蘇鈺婷
14. 香港電訊有限公司 - 個人客戶電話營銷中心	Khan Raza
15. 香港電訊有限公司 - 客戶服務中心	麥鈺儀
16. 香港電訊有限公司 - 客戶服務中心	胡燕伶
17. 香港電訊有限公司 - 香港電訊專門店	廖煒炫
18. 香港電訊有限公司 - 香港電訊專門店	謝博文
19. 香港電訊有限公司 - Smart Living	吳婉珊
20. 廣州城電客戶服務有限公司	劉善欣
21. 美聯物業代理(商業)有限公司	趙康文
22. 美聯物業(澳門)有限公司	蔣雯靜
23. 美聯物業(澳門)有限公司	何梓經
24. 電訊盈科媒體有限公司 - NowTV	沈狄喬
25. 保誠財險有限公司	朱妹月
26. 保誠保險有限公司	陳泓霓
27. 利嘉閣(工商舖)地產	張仕龍
28. 利嘉閣地產有限公司	劉穎汧
29. 利嘉閣地產有限公司	楊紫淇
30. 四川中原物業顧問有限公司	魏萍
31. 香港永明金融有限公司	何家洋
32. 香港永明金融有限公司	李洛新
33. 家匠有限公司	王晃富

主辦機構：



# 第51屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



### DSA得獎者 —— 傑出推銷員獎

1. 友邦保險(國際)有限公司	張昱
2. 友邦保險(國際)有限公司	趙志傑
3. 友邦保險(國際)有限公司	趙崇亮
4. 友邦保險(國際)有限公司	朱焯婷
5. 友邦保險(國際)有限公司	塗陸健
6. 美國運通國際股份有限公司	梁家銘
7. 美國運通國際股份有限公司	梁沃宏
8. 美國運通國際股份有限公司	姚美君
9. 中銀集團人壽保險有限公司	陳明輝
10. 中銀集團人壽保險有限公司	高卓嫣
11. 中銀集團人壽保險有限公司	徐玉紅
12. 中銀集團人壽保險有限公司	黃展糖
13. 中原(工商舖)	陳家澧
14. 中原(工商舖)	馬蕙珈
15. 中原(工商舖)	袁子健
16. 中原橫琴地產代理有限公司	林海明
17. 中原地產代理(深圳)有限公司	閔瑩
18. 中原地產代理(深圳)有限公司	黃嘉朗
19. 中原地產代理(深圳)有限公司	鄭毅佳
20. 中原地產代理有限公司	陳國豪
21. 中原地產代理有限公司	劉文雄
22. 中原地產代理有限公司	羅漢民
23. 中原地產代理有限公司	邝立熙
24. 中原地產代理有限公司	黃家駿
25. 世紀21集團有限公司	陳震宇
26. 世紀21集團有限公司	鍾沛君
27. 中國建設銀行(亞洲)	劉錫
28. 中國建設銀行(亞洲)	黃家豪
29. 中國建設銀行(亞洲)	任俊傑
30. 中國建設銀行(亞洲)	姚子豐
31. 中企網絡通信技術有限公司	劉偉
32. 中企網絡通信技術有限公司	王玲
33. 中企網絡通信技術有限公司	王婷
34. 中企網絡通信技術有限公司	姚正康
35. 重慶(香港)中原營銷策劃顧問有限公司	陳睿男
36. 周大福珠寶集團有限公司	梁君勉
37. 周大福珠寶集團有限公司	盧煒明
38. 周大福珠寶集團有限公司	麥嘉麟
39. 周大福珠寶集團有限公司	鄧煒桐
40. 中信國際電訊(信息技術)有限公司	趙若龍
41. 康宏理財服務有限公司	梁卓生
42. 康宏理財服務有限公司	易景功
43. CSL Mobile Limited (1010)	陳頌賢
44. CSL Mobile Limited (1010)	廖卓峰
45. CSL Mobile Limited (1010)	盧建新
46. CSL Mobile Limited (1010)	卜錦輝
47. CSL Mobile Limited (csl.)	陳啟華
48. CSL Mobile Limited (csl.)	曾展恒
49. CSL Mobile Limited (csl.)	黃顯埜
50. CSL Mobile Limited (csl.)	王梓埜
51. IPP Financial Advisers Holdings Limited	何家年
52. CSL Mobile Limited (The Club)	林嘉恩
53. CSL Mobile Limited (The Club)	劉啟亮
54. CSL Mobile Limited (The Club)	李景康

### 第51屆傑出推銷員獎得獎名單 主題：成己達人

55. 敦豪國際速遞(香港)有限公司	徐詠珊	109. 美聯物業(工商舖)有限公司	朱秀英
56. 敦豪國際速遞(香港)有限公司	吳澤民	110. 美聯物業(工商舖)有限公司	李奇城
57. 富通保險有限公司	程詠珊	111. 美聯物業(工商舖)有限公司	吳志強
58. 富通保險有限公司	莊學謙	112. 美聯物業(工商舖)有限公司	黃冠傑
59. 富通保險有限公司	羅小波	113. 美聯物業代理(商業)有限公司	蔡文榮
60. 富通保險有限公司	黃超雲	114. 美聯物業代理(商業)有限公司	麥耀榮
61. 廣東中原地產代理有限公司	霍敬琦	115. 美聯物業代理(商業)有限公司	彭子超
62. 廣東中原地產代理有限公司	溫鐵山	116. 美聯物業代理(商業)有限公司	黃嘉俊
63. 喜利得(香港)有限公司	李嘉衡	117. 美聯物業(環球)有限公司	傅柔嘉
64. 喜利得(香港)有限公司	陸凱恩	118. 美聯物業(澳門)有限公司	周俊星
65. 香港電訊有限公司	陳哲峰	119. 美聯物業(澳門)有限公司	梁煥怡
66. 香港電訊有限公司	李偉傑	120. 美聯物業(商舖II)有限公司	張少美
67. 香港電訊有限公司 - 電話服務中心	朱峻廷	121. 美聯物業(商舖II)有限公司	馮偉迪
68. 香港電訊有限公司 - 電話服務中心	鍾兆鑫	122. 美聯物業(商舖II)有限公司	黃香梅
69. 香港電訊有限公司 - 電話服務中心	賴敬然	123. 美聯物業(商舖II)有限公司	胡浩雲
70. 香港電訊有限公司 - 電話服務中心	潘寶彤	124. 美聯物業(商舖II)有限公司	任冠宇
71. 香港電訊有限公司 - 電話服務中心	王漢榮	125. 美聯物業代理有限公司	夏振威
72. 香港電訊有限公司 - 個人客戶電話營銷中心	陳紫詠	126. 美聯物業代理有限公司	林映蔚
73. 香港電訊有限公司 - 個人客戶電話營銷中心	鄭嘉樂	127. 美聯物業代理有限公司	李卓達
74. 香港電訊有限公司 - 個人客戶電話營銷中心	柯名灝	128. 美聯物業代理有限公司	伍思銘
75. 香港電訊有限公司 - 個人客戶電話營銷中心	蘇志民	129. 美聯物業代理有限公司	卜有鈞
76. 香港電訊有限公司 - 個人客戶直銷業務	鄭健培	130. 美聯物業代理(深圳)有限公司	冉輝
77. 香港電訊有限公司 - 個人客戶直銷業務	謝俊傑	131. 美聯物業代理(深圳)有限公司	楊景
78. 香港電訊有限公司 - 個人客戶直銷業務	余志錫	132. 新互動媒體有限公司	龍鏗
79. 香港電訊有限公司 - 客戶服務中心	黃永俊	133. 昂坪360	陳浚鏗
80. 香港電訊有限公司 - 香港電訊專門店	梁焯強	134. 電訊盈科媒體有限公司 - NowTV	劉俊雄
81. 香港電訊有限公司 - 香港電訊專門店	沈偉洪	135. 電訊盈科媒體有限公司 - NowTV	嚴冠豪
82. 香港電訊有限公司 - 香港電訊專門店	葉樹榮	136. 實惠家居有限公司	丘偉忠
83. 香港電訊有限公司 - Smart Living	謝欣華	137. 保誠財險有限公司	陳宇鵬
84. 香港電訊有限公司 - Smart Living	王麗萍	138. 保誠財險有限公司	陳思瑾
85. 香港寬頻企業方案有限公司	陳偉堯	139. 保誠財險有限公司	鄧喬
86. 香港寬頻企業方案有限公司	陳麗雲	140. 保誠財險有限公司	張怡
87. 香港寬頻企業方案有限公司	馮本立	141. 保誠保險有限公司	陳瑜
88. 香港寬頻企業方案有限公司	鄧文輝	142. 保誠保險有限公司	高雅
89. 香港寬頻企業方案有限公司	植美好	143. 保誠保險有限公司	倪淮澤
90. 香港寬頻網絡有限公司	陳金禧	144. 保誠保險有限公司	汪冉
91. 香港寬頻網絡有限公司	周書斌	145. 利嘉閣(工商舖)地產	韋子茵
92. 香港寬頻網絡有限公司	羅家明	146. 利嘉閣地產有限公司	鄭皓聰
93. 香港寬頻網絡有限公司	梁振豪	147. 利嘉閣地產有限公司	吳棟濠
94. 香港寬頻網絡有限公司	李健龍	148. 利嘉閣地產有限公司	黃志傑
95. 廣州城電客戶服務有限公司	黃思敏	149. 順豐速遞(香港)有限公司	龍銘傑
96. 廣州城電客戶服務有限公司	盧燕茹	150. 順豐速遞(香港)有限公司	巫銘浩
97. 香港置業(地產代理)有限公司	李嘉洋	151. 香港生力啤酒廠有限公司	陳裕恒
98. 香港置業(地產代理)有限公司	李宏清	152. 四川中原物業顧問有限公司	陳玉
99. 香港置業(地產代理)有限公司	吳文標	153. 四川中原物業顧問有限公司	鄭丹
100. 香港置業(地產代理)有限公司	尹天恩	154. 陸域控股有限公司 - 汀蘭居	陳詠欣
101. 香港置業(地產代理)有限公司	黃嘉麒	155. 香港永明金融有限公司	林友蓮
102. 香港儲物室	林佩珊	156. 香港永明金融有限公司	戴玉蓮
103. 天祥公證行有限公司	梁潤南	157. 香港中華煤氣有限公司	葉彩霞
104. 天祥公證行有限公司	譚曉嵐	158. 香港中華煤氣有限公司	李紹華
105. IPP Financial Advisers Holdings Limited	潘詠雯	159. 香港中華煤氣有限公司	吳蔚琦
106. IPP Financial Advisers Holdings Limited	鄧守樂	160. 香港中華煤氣有限公司	鄧婉玲
107. 江森自控香港有限公司	陳景威		
108. 創龍企業解決方案有限公司	鄭文輝		

尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



數碼媒體贊助機構：



www.hkma.org.hk/sme-dsa



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



數碼媒體贊助機構：



www.hkma.org.hk/sme-dsa



主辦機構：



# 第51屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



## 用心聆聽 實現您心 了解客戶需要 提供高質服務



(左起)倪淮澤、朱妹月、汪冉、陳瑜、鄒喬、高雅、陳思瑾、張忱、陳泓寬、陳宇鵬。

保誠保險有限公司(保誠)致力秉承「用心聆聽 實現您心」的企業理念，致力成為香港多銷售渠道保險公司之首。在今屆「傑出推銷員獎」中，共有十位得獎銷售員，分別是：倪淮澤、朱妹月、汪冉、陳瑜、鄒喬、高雅、陳思瑾、張忱、陳泓寬、陳宇鵬。

### 建立自信 無懼挑戰

身為一位出色的保險業銷售員，時刻都要有不認輸的心，因為總會遇到有些人客開始時並不信任自己。陳宇鵬說：「做保險銷售員，除要有專業知識外，最重要的是有職業道德，對客戶亦要有同理心，才可把最合適的財務規劃方案介紹給客人以及幫他們解決問題。另外，當我們在工作中學習到不同的知識後，應無私的與別人分享，以達到『成己達人』的理念。」

鄒喬則暢談了入行經過。「因為之前自己和家人都有需要購買保險的，就對這個行業做了相關的資料搜集，發覺保誠於各方面都比較規劃完善，而且提供的服務都比其他的全面。所以，我們一家最後也是選擇了保誠，而我自己都決心要加入這一家公司作為發展事業的地方。在過程中，我透過培訓，加上一點一滴的經驗累積，達致個人全能提升。」而原本任職老師的陳思瑾，亦分享了其發展歷程：「我是從2014年加入保誠的，之前的工作是老師。突然有這麼大的轉變，是因為我看到保險這行業需求很

大，而且發展潛力亦相當高，所以我決定改變。結果證明自己做對了！因為這幾年我在不斷提升，不斷成長，收入和前景方面都有很好的發展。」

汪冉則認為，作為一個成功的保險業銷售員，要有不屈不撓的毅力。「我畢業後的工作都比較刻板，不太適合自己。之後加入了保誠，讓我接觸了很多不同的人與事。記得有一個客戶，是上市公司老闆，每次來香港都時間匆匆的，還有一團專業人員隨行，我自己也花很多時間去準備每次的會面，最終在一年八個月後拿下這張保單，這是我很深刻的經歷。」另一位得獎者高雅笑言：「我第一個客人就是自己！在決定要為自己購買一份保險時候，我做了很多資料搜集，比較各保險公司的計劃和內容範圍，最後發現保誠是眾多公司中，服務和保險內容的水平是最高的。在過程中，我就知道自己的工作方向了。而我認為見客就是自我增值的最佳方法，因為客戶很多都是成功人士，跟他們接觸多了，就是一個機會去學習、去擴闊眼界。」

### 客戶層面廣 工作多姿采

陳泓寬的入行時間雖然比較短，但對保險業的發展充滿信心。「香港的保險業很有規模，發展亦很成熟，業界盡是精英，這讓我非常熱切的希望成為一員。再者，公司提供全面的培訓，令我們變得更專業和全面。從參加了

今次的比賽看到，公司找了很多非常優秀的導師來幫助我們，才讓大家順利的完成比賽並獲獎。」

倪淮澤說：「我加入保誠之前是一名工程師，工作比較穩定，但我希望自己的工作有更多的發展空間。而這個行業讓我認識到不同的人，跟客戶的關係，除了是顧問更是朋友。因為我覺得真誠對待客人，了解他們的需要，再提供最合適的方案，是成功的因素，我們用自己的專業去解決客人的問題，便做到『成己達人』了。」朱妹月亦跟記者分享她的一次難忘經歷：「我和第一個客人在首次見面時就成功簽下保單。在這之前，其實我們一直都有溝通，但內容並不在買賣保險方面，而是我熱心地為他提供有關香港的各種資訊，好讓他來到香港時不會有人生路不熟之感。最後，當他知道我的工作後，就不加思索的成為我的第一位客人，及後更成了好友。」

張忱認為培訓是非常重要的，在參加比賽這段時間裏，公司給同事提供大量有系統的培訓。她說：「公司請來的星級導師都會因材施教，讓我們每個人都能發揮自己最大的潛能，我們今天的成功，是公司以及各導師的功勞，給我一個機會深入了解自己的能力，有助日後事業上的發展。」陳瑜則表示，自己其實是一個很害羞、內斂的人，或許是一個最不外向的保險銷售員。她坦言，「我在入行前是一個大學老師，當時碰巧家人要買保險，讓我第一次接觸這行業。我留意到，一個成功的保險銷售員除了擁有專業知識外，更加要有自己的底綫，不忘初心地為客戶提供專業的服務。」



主辦機構：



# 第51屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



## 了解客戶需要 尋找最佳方案 建設美好將來

中國建設銀行(亞洲)五位得獎者分別是鄭卓言(Chester)、黃家豪、任俊傑(Curtis)、姚子豐(Calvin)及劉暢(Lydia)。他們都不約而同指出，成功的銀行推銷員需要從客戶的角度出發，了解他們的真正需要，把最合適的產品介紹給對方，才是致勝的基本要素。

今屆大會以「成己達人」為主題，任職高級客戶經理的黃家豪表示，一直以來，這句說話亦是自己人生的座右銘。他強調，無論來自哪一個行業，大家都明白單靠個人力量是非常有限。「對於成功的機構或個人來說，能利用自己的成功去幫助更加有需要的客人，讓他們有進步和改變，才是體現成己達人的意義。」

同任職高級客戶經理的Curtis表示，從事銀行業每天都會遇上新挑戰，包括來自市場環境、客戶服務及監管機構等，必須自我增值，與時並進，吸收更多財經知識與新聞資訊，方能幫助到客戶。而現職商業銀行部的Lydia則表示，商業客戶的對象是中小企、上市公司的老闆或財務總監，作為推銷員需清楚了解客戶的行業、生意因素及風險等，銷售過程並非每次都成功。「我曾試過兩年前向某客戶推銷一個產品，卻遭拒絕，但我沒有放棄，繼續與對方保持聯絡，了解他的業務及理財需要，使對方信任自己。兩年後，該客戶終於接納了產品。」這次經歷令她體會到，有時失敗不代表產品不適合客戶，而是需要時間磨合。



### 成己之道 達人為先

Calvin也是任職商業銀行部，曾擔任財經分析工作，後來轉職前綫銷售是希望將專業的金融知識應用到客戶身上。他說，「成己達人」這個主題，正好概括了他們的工作。「反過來說，我們是先達人才可以成己。如果不先了解客戶需要，即使做任何方案，對方都不會接受，這樣便無法達成工作目標。」

半年前入職前綫銷售的Chester則表示，獲獎對個人而言是一個新的里程碑，透過比賽令自己的溝通技巧得以改善。「平時說話可能帶有一些負面的字眼，自己或者沒有察覺，但通過比賽得到人事部同事的指點，對未來待人接物有很大的幫助。」



## 數碼媒體推銷員 市場觸角 不可或缺

權威廣告是今屆比賽的活動贊助，公司執行董事余澤銘先生認為，今時今日數碼媒體為推銷帶來極大影響。「廣大的消費者從數碼媒體隨時獲得各地的產品資訊，改變了人們的消費心態和行為。有別於傳統媒體，企業需要善用數碼渠道，迅速傳遞各種信息予不同的消費者和潛在客戶，促進銷售，使行業競爭日漸激烈。」正因為這個轉變，余澤銘認為推銷員更加需要與時並進，尤其是數碼媒體行業從業員，「他們須擁有敏銳的市場觸角，洞悉現行新興的事物，具有多元化的知識及時事資訊。他們亦要對產品熟悉，這樣比競爭對手更了解顧客所需，同時透過對行業的了解和分享專業知識，為客戶提供意見，增加客人信心。當然，他們跟所有推銷員一樣，要善於溝通，有良好說話技巧，更要懂得將心比己，以禮待客，保持良好服務態度。」

談到何謂成功的推銷員，余澤銘認為同理心至為緊要，「他們要懂得代入客戶角色，把客戶的需要放在首位，了解客戶的偏好和期望，方能為其提供合適的建議。」他又謂，成功的推銷員更要懂得關心客戶，積極地跟客戶溝通，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。

### 數碼傳銷 五花八門

對於今屆比賽的主題「成己達人」，余澤銘視服務顧客為「己任」：「我們公司以滿足客人需要為己任，因應市場所需，為客人提供更多元化的服務。」

不少人都可能有興趣知道，推銷員是怎樣透過數碼媒體推動客戶消費。余澤銘指，他們可透過付費廣告、網上視頻/直播、手機應用程式和社交平台進行宣傳，提升品牌知名度；亦可在網絡購物和社交媒體中建立群組，提供折扣優惠吸引客戶集體網購。當然，亦有以藝人或網紅推介產品，親身示範，增加品牌號召力，或借助專家對產品/服務的正面評價和反應，傳遞口碑，吸納更多潛在客戶等。「我希望未來數碼媒體銷售人員能令顧客印象深刻，了解每位顧客所需，提供最合適的意見及解決方案。以親切的態度，真誠的心服務客人，使客人對數碼媒體推銷員有信心。」



主辦機構：



# 第51屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



## 薪火相傳 與團隊同步向前



團隊成員：(左起)林灼蔚、龍鏗、楊秋容、蘇鴻祥。

入行僅兩年便獲得「傑出推銷員獎」的New iMedia客戶主任龍鏗(Hazel)，不僅認同今屆主題「成己達人」是造就事業發展的基礎，她還發現這個信念早已滲透在公司文化當中。「入行時，我一無所知，有幸得到同事們的耐心教導，令我明白要找到個人的特質加以發揮，才可順利前行。」正因當初團隊的無私分享，才令自己有今天的成績，所以未來會效法前輩的做法，希望形成一個良好的循環。

大學時修讀歷史的Hazel表示，投身數碼營銷市場源於此行業前景佳，加上本身喜歡和人溝通，覺得此行業有助發揮潛能。目前，其職責是以顧問角色，按照客戶的需求制定廣告推銷方案。相比推銷其他實體產品，她認為從業員需有更高的表達技巧，令客戶明白在網絡世界上針對目標客戶群作出廣告推銷有其重要性。「我們必須保持好奇心，知道身邊正在發生甚麼事，因為網絡世界千變萬化，時時刻刻都會有不同的產品出現！作為推銷員，如果不去學習，根本就無法有力說服客人。」



## 富熱誠 憑專業 為客戶規劃財務



(左起)莊學謙、羅小波、黃超雲、程詠珊。

富通保險有限公司(富通保險)是香港最具規模的壽險公司之一，致力培育優秀的財策專才。公司在今屆「傑出推銷員獎」中共有四位理財顧問奪得傑出推銷員獎，分別是：財富策劃總監羅小波、財富策劃總監黃超雲、營業經理程詠珊及高級分區經理莊學謙。

羅小波表示：「入行十一年，我認為一個成功的保險顧問，需要具備熱誠、專注、專業和創新的條件，更重要的是要有個不斷學習的心。」黃超雲則謂：「作為一個專業的保險顧問，我的使命是為客戶未雨綢繆，協助他們規劃財務，靈活地轉移風險。除了得到客戶的信任，更建立良好的朋友關係。」而程詠珊認為售後服務是非常重要的：「當一張新保單交到客戶後，千萬不要以為工作就此完結，若要與客戶建立長遠而緊密的關係，必須與客戶保持聯絡、溝通才是最要。」莊學謙也表示：「無論是從事哪個行業，不斷學習是必要的。我每天都會留意各地的財經消息，並報讀各項管理課程，務求做到精益求精，與時並進。」



主辦機構：



# 第51屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



## 憑工作熱情 贏取客戶信任



龍銘樑 巫銘浩

來自順豐的巫銘浩(Cyrus)和龍銘樑(Joseph)今屆一起榮膺「傑出推銷員獎」，他們入行只有四、五年的時間，現已成為客戶經理，成績斐然。Cyrus坦言入職至今，每年經現有客戶轉介的新客戶逐年遞增，這樣有助拓展業務，並讓他了解不同行業的物流需求。「記得入職初期電商發展仍未成熟，有一位商業客戶要求我們向幾百供應商收取貨物，直接送去客戶住宅。經各方同事的配合及努力，這個新的物流方案終於成功誕生了！此合作經驗讓我學懂，只要用心服務客戶，對工作充滿熱情，可以贏得客戶信任。」

Joseph分享時表示，一直提醒自己要用心觀察，積極發問，虛心學習。「每一次與客戶的溝通，我都會抱持開放的態度，聆聽及理解顧客的需求，這樣方能做到在最短時間內為客戶作出最適切的安排及建議。每當客戶表示滿意或讚揚我們之時，既能滿足客戶要求，自己的價值得以肯定，同時公司的業績提升，此為成功達致「三贏」及「成己達人」。」他又認為參加是次比賽後，進一步提升了自己的推銷技巧。



## 服務為先 領導市場地位

世紀21向來重視培育人才及推動地產代理專業化，致力持續發展及擴大市場網絡，業務發展一日千里。在第五十一屆「傑出推銷員獎」中，世紀21共有兩位奪得傑出推銷員獎，分別是：區域董事陳震宇及市場經理鍾沛君。



鍾沛君 陳震宇

陳震宇表示：「由2009年起便加入地產銷售的行業，本身自己都對行業有興趣，有幸於第四十屆得過傑出青年推銷員獎，十年後再得獎，真是別具意義。」他認為，地產銷售員就好像是一支「盲公竹」，「因為當有客人在找我們時，除根據他們的要求去選擇合適的樓盤外，當中更需要了解客人的家庭和物業狀況，提供更專業、更適切意見。」

鍾沛君對此亦非常認同：「作為一個專業的地產銷售員，我們應時刻表現出自信和用心聆聽客人的需要並擔任輔助的角色。我們就是賣家和買家中間的橋樑，除了在價錢方面，了解雙方的買賣條件及要求也非常重要。」兩位得獎者均表示，大家都是對方的好夥伴，互相鼓勵，為客戶提供更優越的意見和服務，真正做到「成己達人」！



主辦機構：



# 第51屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



## 抱持Can Do精神 應對挑戰

今屆獲得傑出推銷員獎的徐詠珊和吳澤民都是DHL的精英份子，前者任職了八年，後者則從事銷售工作達十五年之久。徐詠珊現職為客戶經理，她認為現今市場發展瞬息萬變，銷售員必須了解不同行業的工作性質、行規及流程，才能及時掌握及回應各行各業客戶的速遞需要，並提供完善方案，讓客戶便可放心交託，集中資源發展其公司業務。「『成己達人』這個主題正好提醒了我，作為一個成功的銷售人員，必須透過不斷的交流分享，啟發各行業不斷改進和引入創新思維及營銷模式，協助客戶及公司取得雙贏。」



吳澤民則認為一個成功的物流行業銷售員須具備兩個條件：「第一個是努力，抱着Can Do精神及熱誠發掘新商機，致力令公司成為客戶的首選；第二個是好學，現時科技日新月異，企業業務模式亦不斷改變，我們必須不斷學習，才能保持服務質素。」他表示在比賽中獲益良多，如即場銷售的環節最具挑戰性，令他更能掌握銷售的要領，並幫助自己更有信心面對客人時種種突發情況。



## 優質家居 匠心獨運

家匠 TMF 將「以人為本」理念融入空間設計，旨在為顧客提供長遠的空間管理方案，以多功能的設計概念配合優質傢俬，打造顧客專屬的安樂窩。而家匠的銷售顧問王晃富於第五十一屆「傑出推銷員獎」中勇奪傑出推銷員獎，公司亦為他得獎而感到十分高興。



「入行前，我是從事地產代理工作，除了為客戶搜尋、介紹合適的樓盤外，我還會與他們傾談相關單位的家具擺放問題，甚至即時想到如何設計才能更有效利用家居空間。後來，我便加入了家匠，至今已有一年。」這是王晃富首次參與有關銷售的大型比賽，令他擴闊了眼界之餘，亦得到公司上下的全力支持和幫助，進行了全面的培訓。因此，無論在銷售和溝通技巧、時間掌控等方面都獲益良多。「是次比賽中，我認識了來自不同行業的銷售員，更成了朋友，而比賽更令我明白要不斷自我增值，加強傢具行業中各方面知識，才可真正為顧客提供更優越的服務，這正是本屆主題『成己達人』的理念。」

尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



數碼媒體贊助機構：



www.hkma.org.hk/sme-dsa



主辦機構：



# 第51屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



## 以客為先 「遊」此起



昂坪360的陳浚望從事推銷員工作僅四年，便能夠獲得今屆「傑出推銷員獎」殊榮，他認為一個成功的旅遊業推銷員除了必須對公司的產品和服務有深入的了解，更需要具備耐性和同理心，善於與賓客溝通。「尤其是旅遊景點面對的賓客來自世界各地，他們對昂坪360的了解可能很少。因此我們更加需要耐心地解釋不同產品以迎合賓客的需求，不致令他們有被硬銷之感，站在他們的立場，考慮他們的需要，這才可以令賓客獲得美好的回憶。」

陳浚望謂，他轉至賓客服務部時，收到一名賓客的電郵，講述他想預訂一星期後的門票，但不懂得怎樣於網上購票。「雖然我可以建議他親臨東涌纜車站售票處購買預售門票，但我反而親自製作了網上購票流程的圖解，使他可以安坐家中都能買到纜車門票。最後他十分感謝我的細心解答，並稱讚我電郵給他的圖解很清楚。」對於今屆的主題「成己達人」，他表示放諸他的工作環境裏，就是盡力協助賓客，形成一個善的循環，締造旅客、公司及業界多贏。



## 與時並進 不斷增值



同時走服務式住宅及酒店路綫的汀蘭居，開創香港都市休閒生活 (Urban Retreat) 之先，為賓客帶來嶄新的身心健康旅程。在今屆「傑出推銷員獎」中獲獎的汀蘭居營業總監陳詠欣 (Jolie)，從事酒店營銷工作達十一年，她認為酒店營業員需要不斷自我增值，保持開放心態接受學習新事物，才能緊貼市場的最新走勢，為酒店吸納及穩定客源。

為了讓旅客滿意當中的行程規劃，陳詠欣不時會了解現今各地旅客的旅遊習慣，增值自己。她指，「每日都會花時間透過Youtube、內地抖音、小紅書等平台，看看旅遊KOL的視頻或文章。除了內地外，亦會了解韓國、菲律賓、印尼、印度等新興市場。」她又指，「最近忙於酒店Retreat的最新推廣項目，原來目前不少企業都對Retreat有需求，我們亦會配合他們的行程，加設瑜伽班、行山團及安排特式餐飲等。」談到今屆主題「成己達人」，她認為「成己」是透過自我增值的過程，提升從業員的銷售信心；而「達人」則是指培育後輩，特別是在現時酒店業人才青黃不接期間，尤其重要，讓酒店及行業帶來可持續發展。