



# 傑出推銷員獎 特刊

## 主要贊助機構

## 擴闊市場視野 增強銷售能力

服務行業是香港的經濟命脈，舉辦了52年的「傑出推銷員獎」一直積極嘉許業界人才，推動業界發展。AXA安盛首席分銷業務總監鮑可維指，贊助鼓勵公司的理財顧問多參與業界比賽，擴闊視野，與時並進，了解市場趨勢，從而加強自身實力。

首次成為「傑出推銷員獎」贊助商的AXA安盛，一直致力拓展專業理財顧問團隊，設有AXA Academy專業培訓學院，為理財顧問提供專業培訓，更鼓勵他們參加「傑出推銷員獎」比賽增強實力，務求幫助客戶制定最優秀貼心的方案。

### 評審嚴格 重視推銷3要素

踏入52屆的「傑出推銷員獎」，在業界的認受性毋庸置疑。為了保持獎項的嚴謹性，評審團亦需經嚴格甄選。鮑可維指：「評審團質素非常高，各評審員都是不同行業中舉足輕重的人物，對參賽者要求非常嚴格，因此對推動本港整體的推銷水平發揮了積極作用。」

比賽的透明度高，評分準則清晰，能達至公平公正，選出實至名歸的推銷員。那麼在AXA安盛的角度，一個傑出的推銷員應具備哪些條件？「有3個很重要的要素，包括自信、專業和道德。」鮑可維繼續解釋，有自信代表尊重自己的職業，給顧客明確及合適的建議，令顧客對所提供的專業服務有信心；專業意味着熟悉公司產品，了解市場趨勢，令服務專業化及數碼化，為顧客提供快捷而準確的資訊及客戶體驗；最後，道德則代表致力保障顧客及公司利益。

### 善用社交平台 融入客戶生活

從事銷售行業每天都會遇上新挑戰，包括來自市場環境、客戶服務等，必須自我增值，與時並進，吸收更多知識與新聞資訊，方能幫助到客戶。鮑可維認為本港推銷員的整體水平不斷提升，不過行業正面對數碼化的趨勢，如在金融行業，顧客可使用的工具種類愈來愈多，透過網上平台便能輕易取得資訊，並非單靠推銷員提供產品資訊，因此推銷員必須懂得善用資訊科技，緊貼市場脈絡，與顧客拉近距離，令銷售事半功倍。「推銷員應不斷吸收新事物，勤於思考分析，多以顧客角度出發；另外亦要善用社交平台，以不同渠道接觸顧客，融入顧客生活。在公司方面，企業可提供不同程度的培訓支援配套，提升推銷員銷售技巧。」

「傑出推銷員獎」是給予客戶專業及信心的保證，推銷員可透過參加比賽學習。鮑可維指，更可與不同行業的銷售人員進行交流，令公司整體邁向更專業之餘，自身亦有所提升，為客戶提供專業及貼心的產品和服務。

AXA安盛首席分銷業務總監鮑可維認為比賽可以擴闊視野，了解市場趨勢，從而加強自身實力。



## 第51屆傑出青年推銷員大獎得主

## 參賽擴闊眼界 改善技巧獲益良多

香港電訊有限公司業務發展主任麥鈺儀是上屆的得獎者之一。她表示，獲獎除了是一種鼓勵及肯定之外，更帶給她不少擴闊眼界的機會。「獲獎後，公司不時安排我參與不同的講座，分享客戶服務的心得與經驗，增強了我的自信。」在參賽的過程中，公司也提供了充足的培訓，改善了她的溝通及匯報技巧，讓她獲益良多。

成為優秀的銷售員，麥鈺儀認為專業是必須的基本條件，「不但要熟悉所銷售的產品，更要了解市場各項同類產品的優劣，才能全面地作出分析，為客戶揀選最合適的產品。」此外，銷售員亦要具備十足的信心，才能給予客戶安全感，獲得他們的信賴。

### 從客戶角度出發 推介合用產品

不少銷售員覺得，銷售工作的最終目標就是順利將產品或服務銷售給客戶，然而麥鈺儀認為，以這種心態工作難以獲得成功。她以自身經驗解說，「例如有一位婆婆想申請上網計劃，藉此和朋友聊聊天，看看新聞，貼心的銷售員應該站在她的角度設想，介紹一些平價而合用的計劃，而非只顧尋求最大利潤地硬銷一些昂貴計劃，即使最後成功開單，日後對方也不會續約，無法維持長久的關係。」

### 注意銷售細節 提供優質服務

隨著資訊的發達，當今消費者在選購產品前都會自行搜集相關資料並格價，對產品的認識度大增，給銷售員帶來了新挑戰。「因為客戶已有明確的選購目標，如果銷售員再用花言巧語硬銷其他產品，只會讓對方反感。因此，現時的銷售行業更講求貼心與細心，要讓客戶有良好的消費體驗。」麥鈺儀提醒同業要注意細節，細小至懂得為年老的客戶準備暖水，也顯示到銷售員的服務質素。

銷售員要提升服務水平，參加歷史悠久的「傑出推銷員」是非常有效的方法。因獎項評審由專業及富經驗的業界人士所組成，能夠給予參賽者獨到的見解，激發他們的銷售潛能。麥鈺儀以本屆大會主題「功在不捨，傲而不凡」來勉勵參賽者，「功在不捨，意指成功在於不放棄。參加比賽時或會因為信心不足，以為自己無法達到評審要求而選擇放棄。但放棄就代表認輸，未戰先敗。參加者只要堅持到底，反覆練習，就有機會獲勝。即使最終沒能獲獎，但過程中已經有所得着。」

麥鈺儀認為，優質的銷售是從客戶角度出發，提供貼心及細心的服務。



## 第51屆傑出推銷員大獎得主

## 不忘初心持續進步 真情品德打動人心

銷售成功的關鍵，首要是贏得客戶信任，在上屆「傑出推銷員獎」勇奪最高榮譽BPA的保險資深營業經理陳瑜對此深信不疑，並一直努力實踐。憑藉真誠待客，視每一張保單為守護每個家庭的承諾，使她在獲得業界認可之餘，也成為深信客戶信賴的理財夥伴。

「我一直視保險工作為終身事業，入行至今，在我心目中，每一張保單也代表一個必須用心守護的家庭，他們不僅是我的客戶，也是家人和朋友。」4年前加入保險行業的陳瑜直言，自己原本是一個非常內斂的人，也沒有任何公開演講的經驗，參賽前從沒有想過會和傑出銷售員有甚麼關係，故她很慶幸可代表公司參與競逐這個銷售界的「奧斯卡」，與不同行業的銷售精英砥礪互進；同時透過公司特別為參賽員工度身訂造的3個月高品質培訓，包括培訓導師針對各人不同的特點加強訓練，以及曾參與歷屆比賽的同事分享實戰經驗，助她更有信心應對各種挑戰，最終勇奪佳績。

### 踏上舞台 成功蛻變

回顧比賽過程，陳瑜指出，藉這項銷售競賽得到很大的收穫，除了認識到不同行業的優秀銷售員，看到他們出色又充滿自信的表現，使她得以取長補短外，更重要是讓自己有了蛻變。「『傑出推銷員獎』為每一位奮力拼搏、踏實幹練的銷售員提供了一個公正公平的舞台，讓大家可盡展所長，全面提升個人銷售水平，絕對是每位銷售從業員在職業生涯最值得參與的賽事。而我在事業發展期間，能遇到如此難能可貴的經歷，更是一個莫大的鼓勵。」

### 超越自我 與客戶同行

提到獲獎的致勝之道，陳瑜相信，這與她一直堅持以真誠待客的信念有莫大關係，因此，她寄語同業，在與客戶或評審交流時，不僅要展現出充分的專業知識和傑出的口才，更須兼具良好品德與真情實感，才能打動人心。

「未來我會始終如一，以品格和品質來換取客戶信任；在面對誘惑的時候，堅守底線，並在日復一日年復一年的工作中，保持初心和匠心。」陳瑜強調，隨著行業持續發展，她會推動自己不斷進步，超越自我，當中除了為專業知識增值外，還要有駕馭知識和技巧的品德，同時認真聆聽客戶的心聲，確保可助不同客戶實現理財路上的期待和願望。

陳瑜形容，「傑出推銷員獎」是一個公平公正的舞台，讓銷售從業員可盡展所長，並與眾同業精英砥礪互進，全面提升銷售水平。



請即參加 第52屆傑出推銷員獎

## 銷售界奧斯卡

請即掃描二維碼提名優秀推銷員參加!



截止提名日期: 2020年1月10日(星期五)

3958 4817 / 2774 8583

<http://hkma.org.hk/sme-dsa>

HKMASMEDSA

首席贊助機構

主要贊助機構

媒體夥伴



安盛



煤氣  
Towngas



請即提名你的員工參加!

截止報名日期: 2020年1月10日(星期五)

網址: [hkma.org.hk/sme-dsa](http://hkma.org.hk/sme-dsa)

查詢: 3958 4817 / 2774 8583