



傑出推銷員獎 特刊

特級贊助機構

面試日Wi-Fi贊助

參賽帶來成長機會 促推銷員精益求精

已經踏入第52屆的傑出推銷員獎歷史悠久，是銷售業界極具代表性的獎項。康宏環球控股有限公司（下稱康宏）的專業人才培訓主管簡志彥認為，獎項鼓勵推銷員追求精益求精的專業精神，與康宏的理念不謀而合，因此康宏除了一直鼓勵理財顧問參賽外，今屆更有幸成為獎項的特級贊助機構。

簡志彥認為，傑出推銷員獎是一個在本港以至國際均具受性的獎項，參加比賽對參賽者和企業均帶來很大裨益。「過往我們亦有派出參賽者，例如上屆的5位參賽者均在比賽中獲獎。我們邀請了獲獎同事向今屆有意參賽的同事分享心得和經驗，很高興看到他們參加比賽後有所成長。對參賽公司而言，亦有助建立專業的品牌形象。」良性的競爭使人進步，傑出推銷員獎作為一個面向不同行業推銷員的平台，參賽者除了認識自己行業內的精英推銷員，亦能夠與其他行業的推銷員交流分享，互相學習，拓闊眼界，為參賽者帶來成長機會。

善用金融科技 提升客戶體驗

簡志彥以金融行業為例，優秀的推銷員除了要準確掌握市場資訊和趨勢外，最重要的是了解客戶的需要，才能為客戶提供周全的專業理財服務。「作為一個專業的理財顧問，需要深入了解客戶的需要，才能將與客戶相關的市場資訊、利害關係清晰地表達給客戶，並為客戶制定合適的理財方案。」他以康宏為例，公司以「全心、全才、全面」作為三大品牌承諾，強調同事要以客為先、了解客戶需要，為客戶提供一站式的服務，在不同的人生階段都能與家人得到全面的保障。此外，簡志彥指，以康宏理財顧問的全方位專業服務，再加上金融科技快速發展的便捷，相信必定能為客戶帶來更多優質的體驗。

網上學習平台 便於自我增值

隨着科技進步，資訊的流轉速度加快。簡志彥提醒，推銷員需要時刻緊貼市況、自我增值，才能與時並進。「以金融行業為例，客戶的水平和相關金融知識愈來愈高，推銷員除了要準確掌握市場資訊和趨勢，更要不斷提升自己的知識水平，了解客戶的需要後，為客戶推介合適的產品和方案。」為此，康宏除了傳統的面授課程外，亦大力推動網上學習（eLearning）平台，讓同事能夠隨時隨地學習，提升競爭力。「我們在公司內積極推廣網上學習平台，為平台增加了很多方便學習的功能，亦增設新穎元素，吸引員工『搶知識』。」

簡志彥認為自我增值、緊貼市場動向和趨勢、細心了解客戶需要，為客戶提供適合的產品是優秀的推銷員必備的元素。



建立專業形象 提升本港銷售水平

「傑出推銷員獎」自1968年設立至今，一直備受業界推崇。比賽通過加強本港推銷員的銷售技巧、提升他們的專業形象，從而提高本港銷售行業的水平。香港寬頻認同獎項的核心理念，今年更以贊助商的身份全力支持，藉此肯定一眾傑出推銷員的成就。

「這項獎項歷史悠久，在業界受性高，多年來培育了眾多銷售精英；過往公司以參加者的身份參與其中，今年我們很榮幸成為贊助商之一，與參加者分享比賽的經驗。」香港寬頻持股管理人兼人才及使命總裁陳振宇認為，比賽不但有助提升公司名聲，對公司培育人才也甚有幫助。

參賽者獲益良多

陳振宇認為「傑出推銷員獎」的特別之處，在於每年均會訂立不同主題，「比賽不斷提高對推銷員的要求和期望，使推銷員的水平也隨之提升。」他又指，參賽同事要經過公司的內部甄選和接受內部培訓，無論他們最終能否獲獎，過程中均可提升其個人銷售技巧，從中獲益不少。而推銷員的能力和專業形象提升，自然對公司的業績更為有利。他分享了4、5年前一位同事於比賽中脫穎而出，奪得大獎，「這對同事而言無疑是一大榮譽，同時也是對公司積極鼓勵及支持人才進修文化的肯定。」

銷售是一門專業

談及要成為傑出推銷員的最核心條件，陳振宇指出：「真正正幫到客戶！」他強調，要真正幫助客戶、解決他們在業務或生活上的相關問題，這不光是向客戶介紹產品那麼簡單，還要了解客戶所需，這絕對是一門專業。「這涉及在短時間內取得客戶信任，與他們建立良好關係，讓客戶願意告知他們在業務或生活上遇到的難題。推銷員要知道客戶真正的難題是甚麼，為他們打造最佳方案，幫助客戶解決問題。」

綜觀本港整體銷售員的質素和表現，陳振宇讚揚他們的水平均相當高，而「進取」更是本港銷售員的一大優點。「我非常欣賞本港銷售員的積極態度，無論如何忙碌，均會盡力想辦法幫助客戶。」

要提升推銷員的水平，除了靠推銷員自身的努力外，公司的培訓也不可少。陳振宇強調，公司為銷售員提供充足的培訓，學習行業最新的銷售技巧，從而讓他們不斷進步。



香港寬頻持股管理人及人才總裁陳振宇認為，「傑出推銷員獎」受性高，多年來培育了眾多銷售精英。

表達技巧研討會演講嘉賓

口才為輔 以真誠打動客戶

銷售員常予人口若懸河的印象，說出產品亮點都是信手拈來。第52屆「傑出推銷員獎」表達技巧研討會的演講嘉賓、資深獵頭張慧敏直言，口才好固然可帶來銷售優勢，不過更重要的是聆聽客戶所需，並應需求提供適切的產品選擇，藉專業和真誠贏得客戶支持，方能成為真正的傑出推銷員。

良好的表達技巧被視為銷售員的必備「武器」，有助加強與客戶溝通。獵頭公司Core Search董事總經理張慧敏對此亦表認同。不過她指出，很多人誤以為表達技巧出色便能在銷售時「戰無不勝」，卻忽略了坊間大部分產品與服務是非必需品，加上市場為顧客提供了很多同類選擇，要令產品從中突圍而出，銷售員首先要以專業表現取得客戶信任，倘若只是背稿式熟記產品資料，或對每位客戶都採用同一套說詞，無論說話內容多精采流利，恐怕也收效甚微。

勿千篇一律 宜應客需推銷

常說百貨應百客，張慧敏深有同感，因不同客戶有不同需要，有的喜歡買平貨，並不介意產品款式是否最新；有的則追求最新款式；也有人更看重產品功能。「銷售員如未能了解客戶需要，只是一味推銷某類他們不感興趣或用不上的產品，即使能以出口才確切表達出產品是如何抵買或好用，也不可能打動他們，甚或令客戶覺得浪費了時間，在他們心中留下惡劣印象。」

「成功的銷售員都一個共通點，就是能與客戶保持緊密而長遠的聯繫，這並非憑藉口才出色便可做到。銷售員必須先用心聆聽客戶的需要，輔以專業知識，為他們提供合適的產品或服務選擇，盡應所需。」張慧敏補充，對出色的銷售員而言，良好的表達技巧可發揮錦上添花的作用，讓客戶能更準確掌握各種產品的特色和優勢，以便作出選擇，更由此加深銷售員與客戶之間的互信關係，以至建立友誼。

點撥銷售盲點 促共同進步

提到擔任今年DSA的「表達技巧」研討會的演講嘉賓，張慧敏指角逐獎項者皆是公司重點栽培對象或銷售精英，普遍掌握一定銷售技巧，故她期望屆時可與這些參賽者有更多互動機會，並為他們點出若干銷售盲點，帶來更多啟發，助他們在提供優質銷售服務時更進一步。

張慧敏又寄語銷售員，應緊記從事這份工作的初衷及使命，切勿因追求短期業績而不顧客戶的要求及利益，否則即使能暫時取得業績第一，未能得到客戶繼續支持的話，長遠也不可能在行內立足。「DSA的出現，正鼓勵業界人士良性競爭，重新檢視個人的銷售水平及理念，與同業共同進步，為客戶帶來更優質服務，創造多贏。」

張慧敏指出，成功的銷售員務必以誠待客，爭取他們的信賴，故在良好的表達技巧以外，用心聆聽客戶所需更為重要。








表達技巧研討會 及第52屆傑出銷售員獎 (DSA) 面試簡介

立即參加



演講嘉賓：
張慧敏女士

人稱「Son姐」的張慧敏 (Alison)，別號「職場女王」，擁有多重身份，既是資深獵頭人，亦是企業培訓顧問及各大傳媒專欄作家，憑一對慧眼看盡職場大小疑難雜症。

Son姐多年來為中港兩地大學及在職人士舉辦及主持不同題目的讀者研討會及演講嘉賓，合共超過500場不同類型的專題培訓，題材包括銷售技巧及溝通演講表達技巧等等。Son姐更於2019年創立《Son學院》，開辦一系列職場技巧提升課程。

日期：2020年2月13日 (星期四)

時間：下午2:00 - 下午2:30 (登記)
下午2:30 - 下午3:45 (Alison演講)
下午3:45 - 下午4:15 (交流會)
下午4:15 - 下午5:30 (第52屆傑出銷售員獎面試簡介)



二人同行
每人減 \$50

立即參加

語言：廣東話

費用：免費 (第52屆DSA / OYSA提名人)
免費 (市場推銷研究社)
\$200 (香港管理專業協會會員) \$250 (非會員)
此活動不予退款

地點：舊翼2樓S221室
香港會議展覽中心
香港灣仔港灣道1號

查詢：李小姐 3958 4817
charlenelee@hkma.org.hk

劉小姐 2774 8583
vickyliu@hkma.org.hk

