

主辦機構：



第52屆傑出推銷員獎

特刊

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



照片拍攝贊助機構：WIFI贊助機構：數碼媒體贊助機構：

賀辭

很榮幸獲選為第52屆傑出推銷員獎項頒獎禮的主禮嘉賓。有些人一定會覺得我在香港是位優秀的推銷員。本人卻認為，說我是出色的「香港推銷員」或者更為恰當。

因為多年來，我投放相當多的時間在公共服務上，並一直樂在其中。在差不多五十年前，遠從加拿大來到香港的一刻，我就為這城市傾倒。

我們見證了這城市的變遷：由一個小漁村到龐大的物流倉庫，至金融及旅遊樞紐，唯一不變的是：就是這裡的人和他們銀而不捨的拼搏精神。

香港剛經歷過一番風暴，而今始現生機。在好日子，我們需要優秀的銷售和市場推廣人員；在困難之時，我們需要更多出色的銷售和市場推廣人員。這正是大家需要力言香港關鍵時刻，讓香港成為歷劫不亡之地。

香港管理專業協會的市場推銷研究社自1966年起就意識到這個重要的趨勢，實在相當令人欣慰。這就是香港有幸為本土、內地以及世界各地提供源源不絕的銷售及市場策劃人才的一個原因。

香港人素以勤奮、奮創見稱。而我認為香港人同時很懂得靈活變通和能言善道，這得歸功於他們一直遊走中港、中西之間促進交易的歷程，讓他們在業界一直奇貨可居。

在此，我衷心祝賀一眾得獎者，希望你們來年繼續努力不懈，勇往直前。同時，香港管理專業協會作為銷售及市場推廣界別龍頭，能賞識此一眾賢才，亦是可喜可賀。

祝各位一帆風順。謝謝。

關桂坊集團主席 盛智文博士

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。

傑出推銷員獎踏入第五十二屆，致力嘉許業界表現優秀的銷售人員，這個平台匯聚了不同的武林高手，互相分享交流，從而促進行業的專業水平和服務質素。我們很高興見到不同的企業願意在這方面投入資源及提名出色人員參與此項專業盛事。

今社會，品牌注重顧客體驗，要從不同品牌中脫穎而出，推銷員在這個環節，擔當重要角色。

今屆獎項能成功舉行確實有賴各界的熱烈支持，本人謹代表市場推銷研究社向27位備受尊崇的評理團成員致以最衷心的謝意。2020年是充滿挑戰的一年，我特別感謝第五十二屆傑出推銷員獎籌委會主席黃皓欣女士的出色領導及其能幹團隊的熱誠及貢獻。我衷心感謝首席贊助機構誠信保險有限公司、尊貴贊助機構康宏理財服務有限公司、主要贊助機構安盛金融有限公司及香港中華煤氣有限公司的鼎力支持。

本人藉此機會感謝蘭桂坊集團主席盛智文博士擔任頒獎典禮的主禮嘉賓，分享他的真知灼見及嘉許業界卓越銷售人員。

最後，謹祝我們每一位都能夠實踐今年的主題：「功在不捨 傲而不凡」，繼續乘風破浪。

市場推銷研究社主席 陳浩源

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52屆傑出推銷員獎頒獎典禮。這個獎項旨在鼓勵及嘉許所有表現傑出的銷售人員在滿足顧客的需要所作出的努力和成就。

我祝賀傑出推銷員及傑出青年推銷員的所有得獎者，他們每一位都展現出專業的水平、堅定的信心和重視承諾的特質。現今市場競爭激烈，傑出推銷員需要具備環球的視野。頒獎典禮表彰了優秀銷售人員，進一步肯定他們的銷售專業及其對社會的貢獻，他們貫徹持續高水準表現，獲得世界性的讚許。

每位得獎者都能發自內心追求卓越，並掌握了銷售和市場營銷的要領，包括建立長遠關係，以提供客戶為本的服務，秉承高道德標準以及保持對專業的熱情。

國際市場推銷研究社是一個由世界各地成千上萬的成員組成的專業協會，他們恪守道德的市場營銷標準，分享知識並致力於持續教育，對我們的全球經濟產生積極影響。

我鼓勵每個得獎者繼續專注銷售人員需具備的素質，在商業決策與合理的經濟和道德商業慣例之間取得平衡，持續終身學習，突破個人成長，發揮專業精神。

感謝香港管理專業協會和香港市場推銷研究社實踐國際市場推銷研究社的目標，透過銷售為我們帶來一個更美好的生活水平。

國際市場推銷研究社主席兼行政總裁 Willis Turner

本人非常榮幸擔任第五十二屆傑出推銷員獎籌委會主席。多年來，傑出推銷員獎嘉許無數表現優秀的銷售人員，享負盛名，並建構了一個強大網絡，把來自各行各業的傑出推銷員連繫，加強業界精英之間的交流，從而相互學習及成長。

對許多人來說，2020年是充滿挑戰的一年。當前不穩定的營商環境進一步深化了我們的信念，就是企業絕不能忽視人才專業培訓及發展，以達致業務的可持續增長。獎項籌委會以「功在不捨 傲而不凡」作為今年的主題，突顯銷售員的重要素質。傑出推銷員必須擁有排除萬難爭取成功的堅定決心，以及不屈服於逆境，不從流俗的勇氣，方能達成成功。

本人非常感謝所有評理團成員在百忙中抽空參與評審工作，以及獎項籌委會委員的付出及貢獻，各方熱誠及全情投入，讓獎項得以順利完成。同時，我衷心感謝首席贊助機構誠信保險有限公司、尊貴贊助機構康宏理財服務有限公司、主要贊助機構安盛金融有限公司及香港中華煤氣有限公司對獎項的大力支持，為銷售界培育出更多精英。

本人亦很高興邀請到COREsearch Group的張慧敏女士擔任「表達技巧訓練講座」之演講嘉賓，以及蘭桂坊集團主席盛智文博士擔任頒獎典禮的主禮嘉賓，令獎項生色不少。

最後，我在此祝賀所有得獎者，希望你們可以分享自己的參賽旅程，成為榜樣，為行業帶來更多的突破，共同為顧客創造更好的用戶體驗，亦祝願所有嘉賓身心康泰，事業蒸蒸日上！

第五十二屆傑出推銷員獎籌委會主席 黃皓欣

面對突如其來的新冠肺炎疫情，2020年可說是近數十年來最具挑戰性的一年。經濟不景氣，全球的銷售業首當其衝，成為最受衝擊的行業之一。然而，不要讓負面情緒令我們意志消沉，從過去的經歷中學習尤為重要，這也突顯第52屆傑出推銷員獎的重要性。

香港管理專業協會與美國國際市場推銷研究社(SMEI)聯合舉辦傑出推銷員獎，逾半世紀以來嘉許傑出成就的銷售精英，獎項表彰一代又一代，在客戶面前發出耀眼光芒的超級明星。在「銷售界奧斯卡」榮耀的背後，見證了得獎者多年來在高低起落的環境中所展現的努力和毅力。

在此，我謹代表香港管理專業協會感謝所有評審團、獎項籌委會及市場推銷研究社所有委員的貢獻，使獎項取得巨大的成功。我還要衷心感謝所有贊助商的慷慨支持，尤其是在2020年這艱難的一年。最後，我要藉此機會感謝盛智文博士擔任頒獎典禮的主禮嘉賓。

我祝賀參加本年度傑出推銷員獎的每一位銷售人員。無論你是否在獲獎名單上，請謹記在這個充滿挑戰的時代中，要時刻保持警惕，我們不以獲獎為榮，而是以毅力為榮。

香港管理專業協會主席 海寧

新冠肺炎疫情的陰霾下，許多行業正面對空前的重大挑戰。全球經濟錄得自大蕭條以來最嚴重的萎縮，以及地緣政治局勢緊張，增加營商環境的不確定性和影響消費者的日常生活。銷售人員作為企業及顧客的溝通媒介，在這段艱難時期擔當著關鍵角色，皆因不論是銷售人員還是企業，其着眼點不單只是促成交易，而是要建立和維繫長遠的合作關係。

我衷心感謝所有評審團成員及籌委會成員的貢獻，讓被譽為銷售界「奧斯卡」的傑出推銷員獎繼續成為社會各界重視的年度盛事。我謹代表香港管理專業協會向所有贊助商致以崇高的謝意，並向各參賽機構致敬，提名出色的銷售代表參加比賽，營造出一個耀眼光芒的舞台。我亦藉此機會感謝蘭桂坊集團主席盛智文博士擔任頒獎典禮的主禮嘉賓。

最後，我要祝賀所有得獎者的成就，他們在過程中付出的努力和展現的毅力，確實是實至名歸！

香港管理專業協會總裁 李仕權博士

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。

傑出推銷員獎踏入第五十二屆，致力嘉許業界表現優秀的銷售人員，這個平台匯聚了不同的武林高手，互相分享交流，從而促進行業的專業水平和服務質素。我們很高興見到不同的企業願意在這方面投入資源及提名出色人員參與此項專業盛事。

今社會，品牌注重顧客體驗，要從不同品牌中脫穎而出，推銷員在這個環節，擔當重要角色。

今屆獎項能成功舉行確實有賴各界的熱烈支持，本人謹代表市場推銷研究社向27位備受尊崇的評理團成員致以最衷心的謝意。2020年是充滿挑戰的一年，我特別感謝第五十二屆傑出推銷員獎籌委會主席黃皓欣女士的出色領導及其能幹團隊的熱誠及貢獻。我衷心感謝首席贊助機構誠信保險有限公司、尊貴贊助機構康宏理財服務有限公司、主要贊助機構安盛金融有限公司及香港中華煤氣有限公司的鼎力支持。

本人藉此機會感謝蘭桂坊集團主席盛智文博士擔任頒獎典禮的主禮嘉賓，分享他的真知灼見及嘉許業界卓越銷售人員。

最後，謹祝我們每一位都能夠實踐今年的主題：「功在不捨 傲而不凡」，繼續乘風破浪。

市場推銷研究社主席 陳浩源

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52屆傑出推銷員獎頒獎典禮。這個獎項旨在鼓勵及嘉許所有表現傑出的銷售人員在滿足顧客的需要所作出的努力和成就。

我祝賀傑出推銷員及傑出青年推銷員的所有得獎者，他們每一位都展現出專業的水平、堅定的信心和重視承諾的特質。現今市場競爭激烈，傑出推銷員需要具備環球的視野。頒獎典禮表彰了優秀銷售人員，進一步肯定他們的銷售專業及其對社會的貢獻，他們貫徹持續高水準表現，獲得世界性的讚許。

每位得獎者都能發自內心追求卓越，並掌握了銷售和市場營銷的要領，包括建立長遠關係，以提供客戶為本的服務，秉承高道德標準以及保持對專業的熱情。

國際市場推銷研究社是一個由世界各地成千上萬的成員組成的專業協會，他們恪守道德的市場營銷標準，分享知識並致力於持續教育，對我們的全球經濟產生積極影響。

我鼓勵每個得獎者繼續專注銷售人員需具備的素質，在商業決策與合理的經濟和道德商業慣例之間取得平衡，持續終身學習，突破個人成長，發揮專業精神。

感謝香港管理專業協會和香港市場推銷研究社實踐國際市場推銷研究社的目標，透過銷售為我們帶來一個更美好的生活水平。

國際市場推銷研究社主席兼行政總裁 Willis Turner

善用數碼科技 切合客戶需要

「傑出推銷員獎」由香港管理專業協會市場推銷研究社主辦，至今已推展逾半個世紀，歷年嘉許出色的銷售人員。今屆的獎項主題是「功在不捨 傲而不凡」，一個銷售員要成功，必須具有不肯放棄的精神，特別在疫情下，銷售員或會遇到更多挫折，最重要是屢敗屢戰、不屈不撓，同時勇於嘗試，由此才可以取得非凡的成就，並以自己的為傲。

資訊科技日新月異，市場推銷研究社主席陳浩源認為，置身數碼科技新世代，銷售行業務必引入及應用相關嶄新技術，方能切合客戶的需要。「現時業界可透過收集網上用戶的數據，分析不同用戶的行為模式及銷售習慣，尋找潛在客戶，從而提升銷售員初步接觸客戶的成功機會。」

與此同時，陳浩源指社交媒體愈趨盛行。銷售員可善用其快速傳播及範圍廣泛等特性，為產品及服務作全面推廣。「社交媒體的另一特點是兼具即時性及互動性，不少具潮流觸覺的企業及銷售精英，更透過拍攝短片或進行直播，藉此與大量客戶接觸及交流，進一步擴展客戶網絡。」

陳浩源補充，受疫情影響，不少人留家抗疫，帶動數碼科技應用更見普及，例如很多公司與客戶會選擇在網上平台簽訂合約，取代以往動輒需要會面的方式，更為省時方便，有助推動銷售行業藉此契機加速數碼化。

「舉辦『傑出推銷員獎』，除了嘉許業界精英、樹立榜樣外，我們更希望業界人士可藉此良性競爭平台互相砥礪、交流，全面提升本港銷售行業的水平。」陳浩源強調，參賽者除了在比賽中有所得着外，在備戰過程中，也可從公司的特訓中獲得增值，並可將比賽中收穫的寶貴經驗，帶回公司與團隊分享，彼此共同進步。

陳浩源寄語參賽者，要成為傑出銷售員，當中一大要素是有耐性，願意聆聽客戶的需要，配合良好的溝通技巧，為客戶帶來合適的產品或服務。此外，銷售員須與客戶建立長遠互信關係，故售後跟進服務亦十分重要。他期望未來會有更多同業參與角逐這項大獎，讓他們不但對公司及業界更具信心，也為將銷售工作做到最好感到自豪。

「銷售並非兜售」是黃皓欣入行十多年至今依然秉持的信念，她認為銷售是一門專業，投身這個行業，並不能一味追求冷冰冰的業績，而是須確切了解市場情況及不同產品內容，進而為客戶配對合適的產品和服務。她期望業界人士皆為任職銷售行業感到自豪，同時努力不懈，切勿因一時的逆境而放棄，反而應充分利用額外時間努力增值，為銷售業務重回正軌早作準備，如在是次疫情期間研習最新科技發展所需的知識和技能，方可成為「傑出推銷員」。

「功在不捨 傲而不凡」，寓意銷售員要鍥而不捨，才能踏上成功的道路，進而為卓有所成而感到自豪，彰顯銷售人員在抗疫與抗「逆」路上皆努力不懈，砥礪前行。

「參賽的銷售精英以往可利用豐富的面部表情表達情感，今年在口罩遮蓋下，他們在模擬銷售產品時，則全靠口才、眼神及肢體語言來說服評審，令難度有所增加，惟這些額外的挑戰，反而推動他們更積極備戰，期望以更好的表現示人。」黃皓欣亦喜見銷售精英透過比賽平台互相交流，達到優勢互補，精益求精。

利用數碼平台提升效率

黃皓欣補充，疫情下，不少企業因應限聚令及在家工作安排，採用Zoom等視訊工具舉行會議；另亦引入人工智能協助前線銷售工作，實現去中央化及去人手化，從而減低疫情對客戶服務及公司營運帶來的影響。「數碼科技的推展，有助銷售行業突破時間及地點限制，為客戶帶來更方便、更快捷的溝通機制與服務，並應用人工智能處理和分析龐大的客戶數據，釐定合適的銷售方案。」

「銷售並非兜售」是黃皓欣入行十多年至今依然秉持的信念，她認為銷售是一門專業，投身這個行業，並不能一味追求冷冰冰的業績，而是須確切了解市場情況及不同產品內容，進而為客戶配對合適的產品和服務。她期望業界人士皆為任職銷售行業感到自豪，同時努力不懈，切勿因一時的逆境而放棄，反而應充分利用額外時間努力增值，為銷售業務重回正軌早作準備，如在是次疫情期間研習最新科技發展所需的知識和技能，方可

功在不捨 傲而不凡
PRIDE IN PERSEVERANCE
DSA DISTINGUISHED SALESPERSON AWARD

第五十二屆傑出推銷員獎

傑出推銷員

- Grid of 52 award winners including: 陳潔雯, 葉天欣, 張經緯, 關稀彤, 葉享宴, 葉梓琦, 陳雅儀, 趙健邦, 江佳, 鄧沛諭, 邱錦文, 蔡文蕙, 呂務敬, 馬慶南, 蘇富華, 黃俊文, 陳俊輝, 何啟榮, 劉湘茹, 阮傲洋, 林嘉賢, 杜澤信, 王日添, 嚴依齡, 陳瑞鈞, 何家威, 鄧卓仁, 張志豪, 蔡浩賢, 容振海, 翁慧欣, 梁宇鞍, 王俊豪, 鞠碧君, 郭嘉昇, 李嘉潔, 潘巧惠, 袁曉玲, 楊婉丹, 邱國章, 陳家聰, 周穎宜, 陳偉光, 郭健偉, 蔡志惠, 鄧莉嘉, 湯偉祺, 陳偉聰, 陳朗, 陳志豪, 馮若嵐, 何靜玲, 關子聰, 劉國偉, 王永俊, 劉敬恩, 吳詠詩, 彭裕林, 鍾志強, 林宇山, 周潤豪, 李振東, 黃錦源, 楊芳喬, 陳昌生, 陸文灝, 彭晶晶, 岑百豪, 黃國昌, 何雪蘭, 劉偉賢, 李美珠, 邱詠琳, 蕭少慈, 區文輝, 黎凱茵, 羅文駒, 謝灼佑, 林頌婷, 張榮傑, 黎鷹麒, 馬亨利, 梁寶賢, 袁敏玲, 張彥銜, 沈俊彥, 黃家欣, 游玲琴, 趙麗紅, 鮑樹海, 段穎, 王梓林, 楊文駿, 蘇慰親, 鄧耀明, 邱嘉殷, 張海峯, 顏穎敏, 鍾素敏, 許浩勳, 黃麗君, 陳清泉, 陳錫圳, 張文傑, 余傑陞, 鍾預信, 林家輝, 葉志峰

傑出青年推銷員

籌委會成員

- Grid of 18 young achievers including: 周子璇, 洪茵, 吳旨輝, 李正晴, 吳泳芯, 黃子欣, 林宜希, 羅皓濤, 朱雋皓, 李祉謙, 彭彥創, 鄧焯田, 吳宇軒, 葉慧美, 陳嘉榮, 劉衍成, 林咏詩, 凌健朗

- Grid of 24 committee members including: 陳浩源, 黃皓欣, 梁俊傑, 陳令因, 鄧凱謙, 莊小慧, 鄧建峰, 朱婷婷, 何思遠, 何朗文, 黎玉婷, 林潤通, 劉穎沂, 廖奕智, 羅淑儀, Khan Raza, 汪冉, 黃香梅, 虞立榮, 楊秋蓉, 劉宇嘉, 劉麗萍, 史雯娟

評審團

- Grid of 24 judges including: 黃文華教授, 劉貴顯, 陳郭詩慧, 李基銓, 張益麟, 李永安, 謝景霞, 徐志明, 陳建年, 梁成瑋博士, 張錦雄, 陳利華, 陳楚冠, 巢國明, 謝海發, 鄧祖瀟工程師, 陳家強, 尹美玉, 蘇增慰, 麥美儀, 楊全盛, 郭致因, 鄧永翔, 劉家輝, 鄧智傑教授, 劉俊廷, 林凱章

主辦機構: 首席贊助機構: 尊貴贊助機構: 主要贊助機構: 照片拍攝贊助機構: WIFI贊助機構: 數碼媒體贊助機構: 媒體夥伴:



www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：



第52屆
功在不捨
傲而不凡
PRIDE IN PERSISTENCE
Distinguished Salesperson Award

傑出推銷員獎

特刊

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



照片拍攝贊助機構：WIFI贊助機構：數碼媒體贊助機構：



友邦以客戶為中心 育才有道再奪銷售界「奧斯卡」

保險不僅是一種產品和服務，更是為客戶在人生不同階段作出全面規劃的重要工具。友邦保險（國際）有限公司（下稱AIA）銳意推行「最優秀代理」（Premier Agency）策略，拓建兼具專業知識、優質服務及營運效率的團隊，助客戶達成各項人生目標。在今屆「傑出推銷員獎」中，該公司有4位財務策劃精英脫穎而出，再次展現公司的專業水平深受業界及社會肯定。

憑藉「以客戶為中心」的理念，AIA一直在保險業界以至銷售界別屢獲殊榮，獲頒「傑出推銷員」（DSA）的財富管理總監陳潔雯（Grace）、財富管理總監張經緯、財富管理總監葉天欣（Angela），以及榮獲「青年傑出推銷員」（OYSA）的副財富管理總監周子璇（Louise），均致力實踐公司理念，為客戶帶來全方位的保障及適切的理財方案，助他們活出「健康長久好生活」。

準確分析市況 持續售後跟進

投身保險行業，熟悉市場趨勢是一大優勢。去年7月入職AIA的陳潔雯，在財務策劃行業已有10年經驗，她指現今客戶購買保險理財產品，除了為個人及家庭尋求保障外，亦期望可達致投資增值、財務規劃、子女教育，以至資產傳承等不同目標，故財務策劃顧問是熟悉公司產品已不足夠，更必須緊貼市況及營商環境，並能為不同行業的客戶作出準確分析，根據客戶需要，助他們選取合適的保險產品及理財方案。



陳潔雯

「保險有別於其他銷售行業，既要持續提供售後服務，也必須與客戶建立長遠的關係，誠信和堅持正是箇中關鍵。」陳潔雯憶述，曾有廠房生意的客戶，因子女不願意接管而準備在退休前出售業務，但又希望為下一代的生活做好規劃，最終在她的建議下選擇了具有終身儲蓄成分的理財方案，為資產傳承作出更完善的安排。對方後來更介紹生意夥伴及家人給她認識，擴闊客戶網絡，也彰顯了一份信任。

而是次獲獎，陳潔雯稱這是對她在銷售方面的重要肯定，她亦藉參賽認清自身的長處及不足，溝通技巧也大有改善，對未來事業發展有很大幫助，故她會將比賽經驗與同事分享，鼓勵他們多參與這類匯聚各行業銷售精英的良性競賽平台。

提升語言能力 專業背景成優勢

來自上海的張經緯，曾在加拿大及香港攻讀碩士課程，令他結識到世界各地的朋友，也推動他由審計行業轉投AIA任職財務策劃顧問。「入行前已被各地朋友問及有沒有相熟的香港保險財務策劃顧問，原因是他們對這個國際金融中心較有信心，也令我留意到保險行業甚具前景，故抱着不妨一試的心態投身業界發展。」



置身於香港這個國際大都會，張經緯



在應屆「傑出推銷員獎」中，友邦保險共有4名財務策劃專才脫穎而出，彰顯公司團隊的專業水平再次受到肯定。

的客戶群來自世界各地。投身保險行業，具備良好的英語及普通話水平相當重要，而且當中不乏專業人士及企業領袖，他們要將理財及保障重任交托予財務策劃顧問，也會格外重視對方的專業背景。張經緯曾任職審計，熟悉不同行業的財務狀況及需要，較易贏得客戶信任，配合良好的售後跟進及專業態度，在業務發展上更是事半功倍。

「從事保險，不能只當作是銷售工作，客戶由初出社會、晉升、結婚，以至生兒育女等各個階段，都需要度身訂造的全面保障及理財規劃，故我們的角色舉足輕重。」張經緯期望可與客戶在財務策劃路上結伴同行，助他們做好風險管理及萬全準備，迎來豐盛人生。

堅守專業態度 真誠待客贏信任

市況變幻莫測，更有突發事件如新冠肺炎疫情出現，由銀行轉職至保險行業的葉天欣相信，專業知識可為從業員奠下成功基礎，惟亦必須細心聆聽客戶需要。特別在疫情下，他們對投保及理財的要求或有所轉變，例如更重視健康保障，或選擇更穩健的投資策略等。作為客戶的理財夥伴，她會深入了解他們的實際需要和目標，確保能盡應所需。



葉天欣

「基於保險是無形的產品，我們作為同行者，除協助客戶清楚認識各種產品的特色外，也讓他們了解所得的保障，並配合客戶在人生路上有不同變化及需要，持續作出適切的售後服務。」葉天欣指，正如今屆比賽主題「功在不捨，傲而不凡」所言，要在業界取得成功，最重要是堅持不放棄，堅守專業態度及不斷付出，客戶始終會感受到；而看到客戶生活美滿、安枕無憂，就是她最大的驕傲。

提到獲獎心得，葉天欣認為首要是真誠待客，助他們解決各種問題，曾遇到有客戶投保危疾及醫療產品一年後，身體檢查後發現有異常，她了解情況後即時為對方申請理賠，使他在住院及治療期間，可透過保險支付醫療費用，毋須花費大筆積蓄，大大減輕經濟壓力，令她更體會到保險的重要性。

疫情下拓本地市場 堅持不懈助成功

年僅22歲的周子璇，由內地來港升讀香港大學，去年畢業並於9月加盟AIA，不足一年間，已在業績上取得高於業界公認最崇高的國際榮譽百萬圓桌會（MDRT）的優異成績，更奪得今屆「傑出青年推銷員獎」，表現突出。她尤其感謝公司的栽培及鼓勵，讓她有信心在港開拓保險理財市場，更在入行三個月後即投入參與銷售精英雲集的大型比賽，成功贏得獎項。



周子璇

「在這個行業，年輕、有上進心是很大的優勢，加上我在大學修讀經濟及金融學科，可為客戶在財務策劃、投資及傳承等各方面出謀獻策，助他們作出全面的理財規劃，因此得到不少企業家以至高級管理人員的信任而成為我的客戶，讓我很很有成就感。」周子璇補充，未來的目標將是建立團隊，並衝擊傑出推銷員獎。

「今屆比賽主題有如畫龍點睛，點出業界成功要素在於堅持不懈。」周子璇坦言，適值入行第二年，卻遇上疫情考驗，但她堅持留在香港，並專注開發本地市場，其目標客戶群除港滬外，也有以粵語為母語的本地人。仍努力學習粵語的她，在介紹保險產品時，用上圖表分析，配以生動的講解及認真誠懇的態度贏來新客戶投以信心一票，展現堅持是行業的致勝之道。

設友邦精英學院 人才輩出鞏固領先地位

被譽為「銷售界奧斯卡」的傑出推銷員獎，在業界素具代表性，並體現行業的專業性和不斷求進的精神。友邦香港及澳門首席執行官顧培德指出，這個獎項的理念和優勢，正與為公司肩負培訓重任的友邦精英學院（AIA Premier Academy, AIAPA）如出一轍，故歷年派出精英參賽，正可讓他們與各界銷售專才交流，砥礪互進，繼續在業界大放異彩。

「AIA每年招募數千位新晉財務策劃顧問加盟，通過提供完善培訓，助他們掌握專業知識、服務質素和營運效率，亦不斷與時並進，善用科技提高效率及把握市場機遇。」顧培德喜見本年度代表公司參賽的4名精英，均出自AIAPA，並獲得MDRT，以至更高的會員資格，印證AIA持續推行「最優秀代理」策略的成果。

除了嚴格挑選參賽者，顧培德稱，AIA亦為他們安排深入培訓及全方位支援，當中廣及賽前面試、參賽者的營運理念、貼身跟進匯報準備工作，以及道具製作等，令每位參賽者也可更了解友邦香港助客戶活出「健康長久好生活」的深層意義，並善用科技提升服務質素。

提到賽事以「功在不捨，傲而不凡」為主題，顧培德認為，這正好提醒財務策劃顧問應緊記成功在於堅持不懈，同時敢於超越及追求不平凡，故除了追求卓越的個人業績外，更要為行業訂立更高的標準，為客戶提供最優質的服務。「秉承『以客戶為中心』的理念，我們推出各種切合客戶不同需要的產品和服務，配合簡單而到位的先進科技，助他們體驗優質產品及稱心服務，從而不斷提升客戶在使用AIA產品和服務的體驗。」

在疫情下，顧培德指AIA觀察到客戶對相關保險的需求有增無減，故特別開發網上投保平台，讓財務策劃顧問毋須與客戶會面，即可幫助他們在網上輕鬆投保。「公司亦為香港及澳門市民提供免費的新冠肺炎保障，並為合資格的現有客戶提供雙倍保障；而財務策劃顧問亦積極在這個特殊時期為客戶送上慰問，主動為他們檢視現有的保障，彌補箇中缺口。」

在穩固的成功基礎上，顧培德強調，AIA將繼續鼓勵前綫及後勤同事透過新思維和新技術，提升服務質素與效率，引領行業踏入新時代，同時應用數碼平台為客戶提供優質服務，藉此鞏固行業的領先地位。



顧培德對4位出自友邦精英學院的精英獲獎尤感高興，反映公司的全面培訓有助團隊成就卓越。

主辦機構：



第52屆 傑出推銷員獎 特刊

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



照片拍攝贊助機構：WIFI贊助機構：數碼媒體贊助機構：



亞博館「疫境」自強 為客戶策劃合適方案

新冠肺炎疫情下，本港的展覽及娛樂活動幾乎全面停擺，但一批在亞洲國際博覽館（下稱亞博館）工作的銷售人員，並未有因而停步或鬆懈，更努力就場館引入嶄新的防疫措施積極學習；同時為客戶策劃最合適的活動方案，共同克服逆境，展現高度專業精神。今年，亞博館更有參賽員工在「傑出推銷員獎」中脫穎而出，代表團隊勇奪殊榮。

投身社會工作後轉加入會展行業的亞洲國際博覽館銷售業務經理葉梓琮，至今在業內從事銷售工作已有10年。她指出，各項活動籌辦時，展覽業的銷售人員，在角色上有如一個默默耕耘且無懼風吹雨打的農夫，後者須付出時間及耐心「播種」；前者由用心了解客戶的需要，至制定合適的場地方案，可能要用上半年或更長時間，所需的耐心同樣不可少。在客戶確定租用場地後，我們仍須與農夫「施肥除草」一樣，不時協助他們解決種種奇難雜症，待整項活動圓滿結束，才算獲得真正的「收成」。

時刻裝備自己 靈活應對客戶需要

因此，要成為傑出的銷售人員，葉梓琮認為，首要是持續用心耕耘，時刻裝備自己，視增進知識如同植物增值「養分」般重要。即使面對變幻不定的天氣，也要因時制宜，以堅韌的毅力、創新的思維應對不同客群的需要。」葉梓琮坦言，本身性格外向，喜歡與人交流，也愛接觸新事物，故銷售工作很適合自己，也成功與客戶建立互信關係。

提到近年最具挑戰性的工作，葉梓琮直言，當中首推由粵港澳大灣區青年總會和香港孔聖教學院共同主辦的第一屆「粵港澳大灣區青年節暨孔聖誕日」，該活動特邀中外嘉賓，匯聚近2,500名身穿56個民族服飾的粵港澳大灣區青年，共同寫下隸書「儒」字，創下了群體書法的健力士世界紀錄。

「由收到查詢到落實計劃不足兩個月，籌備時間緊迫，加上須符合申請健力士世界紀錄的嚴格要求，包括點算人數方式、活動進行時間等。除了提供場地計劃書外，我們亦與



針對自動電梯扶手、出入口大門及洗手間等訪客較常接觸的設施，場館特別應用「Aegis神盾智能光催化持續滅菌鍍膜」，加強保障。



「亞洲國際博覽館引入全球首個「智能消毒通道」，配備負壓通道設計並結合最新空氣淨化技術，為進出場館人士及員工消毒。」

客戶多次商討活動流程、交通、保安、餐飲，以至進場及座位等安排，積極為他們提供專業意見及一條龍服務。」她憶述，活動當天見證到成功創下新紀錄的一刻，整個團隊與客戶同感興奮，只覺一切辛勞也很值得。

從挫折中學習 不斷創新求變

對今屆獎項以「功在不捨 傲而不凡」為主題，葉梓琮直言，很多時候銷售也未能「一擊即中」，這正好提醒銷售人員遇上挫折時，應努力找出原因，並充分了解不同客戶的需要，力求進步，終可制定迎合其需要甚至超越期望的計劃書，贏得對方肯定。「我們亦不應只着眼於成功的一瞬間，而是要保持良好的服務質素，不斷創新求變，才能留住客戶。對我而言，每當所負責的項目或展覽獲得成功，看到客戶對成果感滿意，也會為我帶來很大的滿足感。」

她補充說，有關主題與亞博館的兩大企業價值觀——「力臻完美」、「力求創新」同樣互相呼應，例如面對疫情，除了推行傳統的防疫措施外，亞博館更率先引入創新消毒科技，增強客戶信心。

調整心態出賽 積極與同業交流

回顧整個參賽過程，葉梓琮表示，當中獲益除了發現銷售方式有很多可能性，啟發往後多作不同嘗試外，也因疫情令比賽一再延期，賽事形式亦配合防疫政策作出變更，令她學會調整心態，隨時作好準備迎接挑戰。「很高興可與眾多銷售精英同場比拼，由此體會到『台上一分鐘，台下十年功』的道理，約短短10分鐘的比賽，背後是團隊努力籌備多個月的成果。我特別感激不同部門及同事的支持，從講稿、道具到銷售技巧，為我提供了很多寶貴意見，充分發揮『亞博AWESOME』的團隊精神。」

正所謂「知己知彼，百戰百勝」，葉梓琮深信，了解市場動向、競爭對手及自身的強弱項，對制定銷售策略非常重要，故她會定期參與不同的研討會，把握每個與業界交流的機會，同時積極進修，如早前修畢綜合調解員課程，期望進一步加強與客戶的溝通技能。



葉梓琮形容，展覽業的銷售人員有如默默耕耘的農夫，兼具耐心及毅力之餘，也要為客戶解決各項奇難雜症。

引進高規格衛生設備 主動出擊迎業界復甦

作為亞洲區內首屈一指的展覽、會議和活動場地，亞洲國際博覽館歷年舉辦大量矚目的國際博覽、世界級演唱會及娛樂盛事，吸引數以百萬計內地及海外參加者到訪香港。面對疫情令場館活動大受影響，亞博館即以引進更高規格的衛生安全裝備作回應；而銷售團隊亦緊貼全球最新疫情，為客戶提供不同的延期及應變方案，全面提升客戶的信心。

配合政府宣布透過防疫抗疫基金，為亞博館舉行的大型會議及展覽提供全額租金資助，亞博館除即時向主辦單位分享實用資訊，協助客戶度過難關外，也率先引進多項先進的防疫措施，包括神盾智能光催化持續滅菌鍍膜、智能消毒通道及智能消毒機械人等，確保場館時刻準備就緒，迎接展覽業復甦。

Venues for Training, Meetings & Functions 場地及設施租用

http://rental.hkma.org.hk roomrental@hkma.org.hk



Training Rooms for Rent

Affordable - Easy Accessible - Flexible - Professional



LECTURE THEATRE



CLASSROOM



MEETING ROOM



MULTI-PURPOSE TRAINING ROOM



SEMINAR ROOM

Special Offers 特別優惠

HKMA Charter and Corporate Members can enjoy a 10% discount. Charities can enjoy a 20% discount. 香港管理專業協會特級會員及團體會員可享九折優惠。慈善機構可享八折優惠。

Rooms and Facilities Rental Division

www.hkma.org.hk

The Hong Kong Management Association 香港管理專業協會

Postgraduate Degree Programmes



SBS Swiss Business School, Switzerland DBA



University of Wales Trinity Saint David, UK DBA Reg No: 25217 MBA Reg No: 252735



École des Ponts Business School, France Executive DBA



Graduate School of Business, Universiti Sains Malaysia PhD Reg No: 272722



University of South Australia, Australia MBA CRCOS Provider Number: 001218 (Marketing / Human Resource Management / Finance) Reg No: 212660/212659/212642



University of Greenwich, UK MBA (International Business) LLM International and Commercial Law Reg No: 252208



Glyndwr University, UK MBA Reg No: 252769



The University of Law, UK MA Law Reg No: 252954 LLM Legal Practice Programmes



University of the Creative Arts, UK Master of Arts in Design, Innovation and Brand Management Reg No: 253014



University of Worcester, UK MSc Business Psychology Reg No: 253035 MSc Healthcare Management and Leadership

Enquiry: 2774 8500 / 8501 Mr Patrick Law

It is a matter of discretion for individual employers to recognize any qualification to which these courses may lead. # Non-local Higher and Professional Education (Regulation) Ordinance registration in progress.

www.hkma.org.hk

The Hong Kong Management Association 香港管理專業協會



DSA2010081

主辦機構：



第52屆
功在不捨
傲而不凡
PRIDE IN PERSISTENCE
DISTINGUISHED
DSA
SALESPERSON
AWARD

傑出推銷員獎

特刊

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



照片拍攝贊助機構：WIFI贊助機構：數碼媒體贊助機構：



富通精英群策群力奪五獎

專業用心 以客為先

保險業是名副其實「以人為本」的行業。保險種類繁多，保單條款複雜，客戶十分倚靠前綫銷售人員提供專業意見及安排投保，以確保取得合適保障。因此，前綫銷售人員與客戶之間的信任至關重要，前綫銷售人員的專業態度以及誠信則是建立信任的基石。富通保險銷售團隊一直秉承以客為先的理念，將客戶利益放在第一位。今次獲獎的理財顧問更是精英中的精英，絕對是實至名歸。

在今屆獎項中，共有5位富通保險理財顧問獲獎，分別是分區總監李嘉潔（Carrie）、財富策劃總監郭嘉昇（Angus）、高級分行經理袁曉玲（Angie）、高級分行經理潘巧惠（Heidi）及分行經理鞠碧君（Akina）。5位獲獎富通精英憑藉專業備受肯定，均十分興奮，他們認為富通金融人才發展中心的特別培訓令其信心大增。大家在培訓和比賽中遇上了不少挑戰，但都迎難而上，充分發揮團隊精神，亦加深了彼此的友誼和信任。他們在比賽過程中認識到不同行業的銷售精英，從中學習到更多元的銷售方式，獲益良多。

持續進修自我增值



李嘉潔

投身理財規劃行業20年，從事保險業6年的李嘉潔認為：「專業、懂得為客戶設想以及良好的溝通技巧都是銷售員必備的條件，尤其對於保險從業員，更重要的是誠信和責任心。」為客戶提供理財規劃服務，當中專業、責任心和誠信自然比一般行業的要求更高。她指出，保險規劃的專業可以從兩個角度看，不要只熟悉自己公司的產品，更要充分了解市場走勢，因此，持續進修很重要。「除了考取如CFP^{CM}多個業界相關專業資格外，我也會進修不同學科，加強自己的專業知識和擴闊視野，裝備好自己才能適時為客戶提供真切的幫忙，令他們倍感安心。」

除此，李嘉潔很高興能在比賽過程中更了解自己，「我一向善於與人溝通和隨機應變，但比賽要求短時間內說出重點、背誦內容，並不容易。有幸在導師和團隊的支持下，我得以達成任務，更進一步。」

真誠細心聆聽客戶需求

未加入保險行業前，郭嘉昇是一名中文老師。在別人眼中，老師才是穩定的職業，但郭嘉昇卻有不同看法：「保險工作時間具彈性，我有更多時間照顧家庭。」他認為保險業最重要的是真誠待客的專業態度，「成功的理財顧問最重要是懂得以真誠態度、同理心，並以專業知識按客戶需要進行合適性評估及建議最適合的產品，從而爭取客戶的信任。」

郭嘉昇說今次代表公司參賽十分緊張，他表示：「感謝富通金融人才發展中心為我們提供特訓，令我說話『長氣』的



郭嘉昇



秉承以客為先的理念，富通保險於今年共有5名精英獲頒「傑出推銷員獎」。

問題大大改善，更教會我提升心理素質及了解客戶要求，這些技巧對日後工作的幫助很大。」

重視售後服務 建立長遠關係

「我自己買保險時曾遇過銷售員離職，令自己的保單變成『孤兒單』，甚感彷徨。所以當我有機會加入這個行業，我決心全心全意服務客戶，令客戶可以獲得專業且安心的服務。」袁曉玲認為，保險業的售後服務是一生一世的，所以銷售員和客戶的關係十分重要，「我和客戶的關係密切，除了為客戶提供個人及家庭財富增值及傳承等規劃建議外，亦會分享一些理財概念。」所以，袁曉玲認為保險銷售員必須掌握專業的理財知識，她也時刻裝備自己，以掌握最新的行業動向，以便為客戶提供全面的專業理財服務。

袁曉玲加入保險業短短6年已有卓越的成績，她笑言：「沒有特別的成功秘訣，『複雜的事情簡單做，簡單的事情重複做』，只要工作勤奮和專注，沒有人會失敗的。」她十分感恩公司推薦她參加這個被譽為「銷售界奧斯卡」的比賽，在培訓過程中，她與同事們共同成長，從每位來自不同行業的參賽者身上學習，擴闊了自己的視野。



袁曉玲

在逆境中挖掘商機

自年初以來，各行各業都受到疫情衝擊，保險業也不例外。潘巧惠坦言疫情的確帶來了不少影響，但入行14年的她卻認為困境中應更加積極，「有些人認為疫情就如打風一樣，就把這段時期當作放假。我不認同這個觀點，疫情下保險從業員更應該關注客戶的健康及保障需要。雖然未必可以和客戶面談，但仍可以透過電話，通知客戶公司的最新資訊、優惠和額外保障，順便談談

近況。雖然和客戶見面少了，但交流未必減少，生意甚至不跌反升！」

談及參賽感受，潘巧惠認為能與同事一起接受培訓十分難得。大家在遇到困難時互相勉勵，即使導師沒空，大家仍約定時間一起練習，「經過今次培訓，我們都明白了深入淺出和精簡內容的重要性，更學會把握推銷的時機。」

堅持信念不放棄

鞠碧君以前是餐廳東主，然而生意再好也敵不過加租壓力，後來機緣巧合下加入保險業。經過6年的努力，鞠碧君已晉升為富通保險的分行經理，「我曾遇過交通意外，因此更明白保險的重要性。加入保險業，就是希望幫到更多人。」鞠碧君指出，保險從業員必須與時並進，熟悉每款產品，並以專業知識按客戶需要進行合適性評估，為客戶度身訂造最合適的保障計劃。

今次參賽正值疫情，培訓編排因而拖長，鞠碧君認為這反而令她有更大得着，「這樣的安排如同給我們雙倍時間吸收知識，可以掌握得更好更清晰。」雖然疫情減少見客次數，鞠碧君依然堅持信念，在困境中不輕易言棄，「有一個客人和我第一次見面後，隔了4年才和我簽單。好的产品加上專業的服務與誠意，客戶總有一天會明白我的用心。」

鞠碧君對於參賽獲獎感到高興，不過培訓和比賽完結後，一班精英「同學」各自回自己的崗位工作，也略感失落，但她相信友誼不變，還可以相約相聚！



潘巧惠



鞠碧君



參賽有助提升整體團隊質素

5名參賽精英獲獎自然獲益良多，事實上，這也為公司的人才發展帶來新方向，有助提升公司的整體團隊質素。

「傑出推銷員獎是香港銷售業界的『奧斯卡』，公司精英參賽就如同參與能力的測試，由其他公司甚至來自不同行業的專家評分，這對於參賽者來說固然是個挑戰，但獲獎為他們帶來了更全面的肯定。」富通保險署理首席營業總監兼首席人才發展總監蘇芷君（Dionne）說，這次有多達5位精英獲獎，更是對富通金融人才發展中心的認可。「今次的參賽者都是我們層層篩選出來的精英，他們不單代表公司，更是各自團隊中的楷模，希望其他同事將他們視為目標，爭取以後參賽。」

「富通特別為今次比賽設計了DSA精英培訓課程，於長達半年的時間培訓各精英，他們不但要熟悉產品及市場動態，銷售演說及處理客戶疑慮等技巧對此DSA賽事亦相當重要。如何從觀察和談話中更加了解客戶的需要及為客戶建議更合適的計劃亦是我們的培訓重點。這次參賽的經驗和心得將進一步強化前綫同事的專業性，並成為我們未來人才發展的指標。」

富通保險署理首席營業總監兼首席人才發展總監蘇芷君喜見同事獲得銷售界的「奧斯卡」，為他們以至富通保險團隊帶來更全面的肯定。