



傑出推銷員獎 特刊

主辦機構：



首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



提升從業員水平 帶動公司邁步向前

踏入第53屆的「傑出推銷員獎」一直深受銷售業界的肯定及支持，是銷售業界極具代表性的獎項。煤氣公司零售市務及營業總經理王佩兒表示，「傑出推銷員獎」不但提升業界專業銷售的形象，更可推動從業員的銷售技巧與服務，而更重要的是同業之間可以互相交流，提升水平。煤氣公司認同獎項的理念，故以贊助商的身份全力支持獎項，並鼓勵員工參賽，期望比賽令員工跳出自己的舒適區，增加自信心，在自身進步的同時帶動公司進步。

今屆「傑出推銷員獎」的主題是「行者無疆」，王佩兒認為主題非常符合現今零售業大氣候不佳的困境。「世界是沒有疆界的，成為行者探索世界，喻意大家不要故步自封，要突破規限，才可以感受得到世界的奧秘之處。」王佩兒鼓勵推銷員面對困境時，要具備「行者無疆」的態度，保持好學、堅毅的精神，裝備自己，並憑着優秀的銷售技巧和為顧客多走一步的理念，帶給顧客更極致的體驗，才能令銷售變得無疆界、無規限。

謹記三禮 以誠待客

香港作為國際都會，本地的推銷員具備良好的兩文三語溝通技巧，而王佩兒認為香港銷售業界的強項是具備靈活變通的技巧服務客人。此外，她亦鼓勵前綫推銷員要更投入工作，只有對工作充滿熱誠，才能為客人帶來更好的服務體驗。

她以煤氣公司的「三禮」精神為例：「我們有一個口號：『三禮煤氣，由我做起！』希望能藉此感染公司上下的同事，在日常生活和工作時刻留意禮貌、禮讓和禮儀。」她認為「三禮」精神影響客人對銷售人員的第一印象，應融入工作的每一個細節，例如：在面對客人的時候，都同樣要有禮貌和良好的態度，才會令客人感受到銷售人員的真摯和投入態度；平日要注重儀表，保持制服整潔，服裝要尊重場合等。

善用科技 助推銷售

疫情之下，銷售行業加快了轉型速度及增加了資訊科技的應用，不少顧客習慣了網上購物，綫下銷售因此面臨不少挑戰。王佩兒表示，企業需要使用創新的行銷方法應對，例如發展O2O平台，即是從綫上到綫下的行銷方式。煤氣公司早前推出會員網上購物平台「好氣FUN」，希望吸引更多客戶成為煤氣公司的會員，增加客戶忠誠度，並推出電子優惠券，吸引客戶親身到煤氣客戶中心選購產品，帶動門市的人流。王佩兒亦提醒，銷售人員應該要掌握資訊科技來提升銷售的技巧，善用面對面銷售，提供更優質、更用心的服務，發揮綫下實體店的優勢。

王佩兒表示，推銷員在日常接待客戶時，要時刻保持禮貌、禮讓和禮儀，才能讓客戶感受到真摯的態度。



時刻突破現有認知 探索未知提升自我

「傑出推銷員獎」致力表揚香港出色的推銷員，在銷售業界極具權威性，主辦機構香港管理專業協會多年來通過獎項、實用課程和機構交流等活動，用心栽培香港不同行業和不同崗位的從業員，令社會上各行業向着更專業的目標邁進，推動香港經濟發展。香港永明金融深明「傑出推銷員獎」對銷售行業的重大意義，因而贊助第53屆「傑出推銷員獎」，和主辦機構一起並肩培育後進，為業界的专业發展出一分力。

香港永明金融分銷業務總經理方書益 (Steven) 表示，今屆「傑出推銷員獎」主題「行者無疆」既是銷售人員的座右銘，也是對客戶的回饋。「行者無疆」寓意推銷員的事業道路和成就沒有終點和界限，時刻突破現有認知方能夠成功探索更多致勝的方法。「銷售人員要保持好奇心，不斷學習，惟有不設限的學習及探索方能提升個人能力。銷售人員要與時並進，多留意身邊的新事物，不斷提升銷售技巧，才能提供更優質的客戶體驗。」

與時並進 以科技提升效率

回顧過去一年，在全球疫情的影響下，大眾的生活及工作模式已迎來「新常态」。以金融行業為例，客戶對風險管理及理財策劃的需求大大提升，因此他建議銷售人員面對急速的市場變化時，必須利用數碼科技建立管理客戶系統，優化客戶體驗，同時提升工作效率。「此外，保持良好的工作習慣，積極裝備自己及不斷提升自己的知識和技巧，才可以在挑戰中保持優勢。」

以客為本 堅守專業態度

問及傑出的銷售人員需要具備的條件，Steven認為，銷售人員必須非常了解客戶的真正需要，以客為本，透過關愛及啟發客戶需要，提供合適的產品及服務。「以永明金融為例，我們以關愛、專業、啟發與勝利四大核心價值培育理財顧問，致力幫助客戶建立終身的理財保障及建構健康生活，貫徹公司的營銷策略以至社會及品牌的承諾。」

Steven表示，銷售人員的成功與否並不只從生意額定奪，專業操守和質素不可或缺。「傑出推銷員獎」能夠讓廣大市民感受到專業銷售的重要性，因此，香港永明金融自2008年起每年均派代表參賽，營業單位會推薦信譽和業績皆優的理財顧問參與內部面試由管理層評選。通過面試的理財顧問，將會參加公司悉心安排的全面培訓，包括表達和公開演說技巧、故事描述和創造力訓練等，在比賽前做好準備。

香港永明金融分銷業務總經理方書益期望，每位獲提名參賽的理財顧問都由心出發、挑戰自己，成為更優秀的從業員。



第五十三屆 傑出推銷員獎比賽簡介

此獎項發源於1950年代的美國，現已獲廣泛的認同，成為推銷員的至高榮譽標準。在香港，傑出推銷員獎項計劃於1968年成立，由香港管理專業協會市場推銷研究社主辦。每年均會頒發予行業佼佼者。今年獎項已踏入第53年，今屆以「行者無疆」(Beyond Boundaries) 為主題，旨在讓公眾認可出色的推銷人員。

計劃目的

- 1 對成功推銷員作出的貢獻給予充分認可；
- 2 協助提高推銷的質素；及
- 3 建立市場推銷的形象，使其成為享有聲譽的專業。

「第五十三屆傑出推銷員獎」遴選程序

2021年度日期	活動
3月19日	截止提名
3月24日	新手包工作坊
4月1日	截止提交參賽者推薦信及五百字短文
4月21日	「表達技巧」研討會
5月29日	評判團面試參賽者。首分鐘為準備環節，之後先以自選產品作三分鐘的介紹及接受三分鐘的評判提問，另再作即時兩分鐘的有效銷售。
8月6日 (暫定)	頒獎典禮

對公司的優點：

- 加強個別公司所推行的專業推銷計劃的威信和實力
- 公司獎勵計劃最有效的強心針
- 提高貴公司在同業中的聲譽及獲得社會各界的嘉許
- 藉一連串的宣傳活動，為公司及其產品或服務建立合適及正面的形象

對推銷員的好處：

- 給予機會讓推銷員的努力得到社會各界的認同
- 提供機會以滿足推銷員的重要性、現實感和公眾表揚
- 獲得交流寶貴經驗的機會
- 鼓勵推銷員繼續其出色表現
- 有趣、刺激，獲益良多
- 得獎者可使用「傑出推銷員獎」之標誌作宣傳用途

請即提名你的優秀員工參加!

截止報名日期：2021年3月19日 (星期五)

網址：<https://hkma.org.hk/sme-dsa/>

查詢：3958 4815 / 2774 8529

pattieshi@hkma.org.hk /
gracelau@hkma.org.hk



網上提名表格

行無疆

DSA DISTINGUISHED SALESPERSON AWARD
BEYOND BOUNDARIES

第五十三屆傑出推銷員獎

銷售界奧斯卡

「傑出推銷員」是銷售人員的最高榮譽，代表公司和業界對他們的認可和嘉許。得獎者和參賽公司均可藉此建立可靠誠信的形象。員工亦可獲得應有的讚揚，鼓勵從業員提升銷售水平，發揮潛能並堅持卓越表現。

今年，大會以「行者無疆」為主題。

請即掃描二維碼提名優秀銷售員參加！

www.hkma.org.hk/sme-dsa

Ms Pattie Shi /3958 4815/pattieshi@hkma.org.hk

Ms Grace Lau /2774 8529/gracelau@hkma.org.hk

HKMASMEDSA

首席贊助機構： 尊貴贊助機構： 主要贊助機構： 拍攝媒體贊助機構： 媒體夥伴：

