



# 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：



## 各界精英砥礪互進 推動事業更上層樓

「傑出推銷員獎」作為銷售界的「奧斯卡」，見證着行業的專業性及不斷求進的心態。友邦保險（國際）有限公司（下稱友邦香港）香港及澳門首席執行官馮偉昌表示，比賽不只是一個過程，更是对參賽者專業的肯定，推動其事業更上一層樓，因此友邦香港積極及持續參與這項富有意義的活動，並成為今年尊貴贊助，藉此鼓勵及推動行業進步。

今年「傑出推銷員獎」的主題是「行者無疆」，馮偉昌就以財務策劃顧問的日常工作來闡述主題：「要成為優秀的財務策劃顧問，必須心態與行動一致，有着明確的目標，有計劃地一步一步進行；尤其面對當前逆境，更不能畫地自限，要抱着堅定決心，本着以客戶為中心的精神，繼續為客戶提供全方位的保障及財務策劃建議。」

### 全面培訓 成就「最優秀代理」

在馮偉昌看來，業績優秀的財務策劃顧問，必須對公司產品瞭如指掌，而要成為業績及服務同樣優秀的財務策劃顧問，除熟悉公司產品外，更要了解客戶，繼而作出適切建議。他以友邦香港為例：「友邦香港一直堅持推行『最優秀代理』（Premier Agency）策略，我們深信一名傑出的財務策劃顧問須具備良好服務質素、專業知識和營運效率。」為此，友邦香港為新晉財務策劃顧問以至資深的營業單位主管，提供周全的培訓，協助他們為不同類型及背景的客户提供全面的分析及建議。

每年友邦香港也會挑選表現優秀的財務策劃顧問參加「傑出推銷員獎」，讓前綫財務策劃顧問與業界作交流，薈萃各界別銷售精英的優勝之處，藉此提升銷售技巧，並驗證公司的「最優秀代理」策略。「相信參加比賽對參賽同事有莫大鼓勵和重大意義，很多人在參賽後的個人業績繼續有出色表現，更有不少人開始建立團隊。」

### 善用科技 提升效率

馮偉昌指，過去一年受到疫情影響，各行各業的銷售人員均面對不同程度的挑戰，故要積極應變，以各種各樣的方式繼續服務客戶，財務策劃行業亦不例外。他舉例，疫情下保持社交距離的要求，令財務策劃顧問與客戶會面的機會減少，然而客戶在此期間更重視自己的保障需要及缺口。今年友邦集團的主題「攀峰200」（Ascend 200）正正是鼓勵營業隊伍善用科技、運用多元化產品，更有效率地向客戶提供全方位的保障。「我們推出各種數碼科技支援，讓財務策劃顧問可以進行遙距銷售和服務客戶，緊守崗位的同時齊心抗疫，為客戶及香港一同努力。」

「AIA」、「友邦」或「友邦香港」是指友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）。



友邦香港及澳門首席執行官馮偉昌認為「傑出推銷員獎」極具代表性，見證了行業的專業性及不斷求進的心態。

## 增值自我實踐所想 藉參賽提升競爭力

過去一年，各行各業都受到疫情及不穩定的市場環境影響，面臨着極大的挑戰。「傑出推銷員獎」踏入第53屆，以「行者無疆」作為主題，鼓勵銷售人員積極面對充滿挑戰的大環境。AXA安盛首席分銷業務總監（香港、澳門及廣東）鮑可維認為：「行者」即腳踏實地行走的人；「無疆」即沒有界域的限制，體現「事在人為」的概念。銷售員的思想不應存有禁區，他們要不斷自我增值，並接受新事物，以行動實踐所想，才能達致成功。

鮑可維以「有所想，有所動，夢必成」來鼓勵參賽者。在他看來，今年「傑出推銷員獎」的主題與保險行業息息相關，因為保險業正正是一個沒有界限的行業，只有不斷實踐才能迎向成功。「此外，保險從業員亦須每年進修，將不同行業的知識融會貫通，提供更全面的客戶服務。」所以，AXA安盛今年繼續贊助「傑出推銷員獎」，並提名及鼓勵同事參賽，希望他們能夠從中重拾初心、擴闊眼界、與時並進，加強自身實力。

### 專業以誠 給予客戶信心

「傑出推銷員獎」作為銷售業界年度盛事，競爭向來激烈。鮑可維認為銷售人員必須具備自信、專業及道德，方可取勝。「自信是代表尊重自己的職業，給予客戶明確及合適的建議，令他們對我們的服務有信心；專業是指熟悉公司產品，了解市場趨勢，令推銷過程更專業，而配合數碼化的服務，為客戶提供快捷而準確的資訊；道德則代表致力保障客戶及公司的利益。」

鮑可維指，「傑出推銷員獎」可成為客戶的專業及信心保證，原因在於推銷員可透過參加比賽，與不同行業的精英銷售人員進行交流，擴闊眼界，從而提升自身的水平，幫助公司建立更專業的形象。「企業亦可以建立自己獨特的品牌，為客戶提供專業而貼心的產品和服務。」

### 與時並進 積極實現數碼化

疫情帶來的「新常態」促使銷售業界走向數碼化。鮑可維認為，在營銷、銷售、客戶服務等方面都會逐漸以非會面形式提供服務，因此，企業與銷售員需要與時並進，緊貼時代發展。他以AXA安盛為例：「我們除了積極實現數碼化，更在多方面作出提升，以提高競爭力，例如計劃引入更便捷的辦公室設計、更高效的銷售配套等，務求提升辦公室的使用空間、電子銷售平台的功能性及營運效率。同時亦積極研究及推動數位化儲存的無紙環境，方便同事透過雲端存取資料，實行雲端自學平台，使自學成為日常。」

鮑可維寄語：「在這艱辛的時間，惟有保持正念，心存希望才能繼續推動社會發展。我深信小小的力量和關懷，定能成為他人的太陽，照亮生命。」



## 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  |
| 4月9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

### 了解更多有關獎項詳情

網址：<https://hkma.org.hk/sme-dsa/>  
查詢：3958 4815 / 2774 8529  
[pattieshi@hkma.org.hk](mailto:pattieshi@hkma.org.hk) / [gracelau@hkma.org.hk](mailto:gracelau@hkma.org.hk)



# 表達技巧研討會

## 及第53屆傑出推銷員獎(DSA)簡介

日期：4月21日（星期三）  
時間：下午3時（開始）  
下午3時至4時15分（Kevin演講）  
下午4時15分至4時30分（交流會）  
下午4時30分至5時（面試簡介及答問環節）  
語言：廣東話  
費用：免費（市場推銷研究社會員及第53屆DSA/OYSA提名者）  
\$200（HKMA會員）/\$250（非會員）  
形式：線上直播（Zoom）

時景恒先生(Kevin)於2001年在香港推出迷你倉概念，建立品牌「時昌迷你倉」。現時迷你倉佔地超過100萬呎，成為亞洲最大的迷你倉營運商之一。

Kevin 於2011年曾榮獲DHL/南華早報香港商業獎——「年青企業家獎」。Kevin亦是一位活躍的演講者和評論員，擁有自己的博客和播客頻道。他於2019年撰寫並出版了《迷你倉，大商機》。

立即掃描QR Code報名!

www.hkma.org.hk/sme-dsa  
Ms Pattie Shi/3958 4815  
[pattieshi@hkma.org.hk](mailto:pattieshi@hkma.org.hk)  
Ms Grace Lau/2774 8529  
[gracelau@hkma.org.hk](mailto:gracelau@hkma.org.hk)  
HKMASMEDSA

演講嘉賓：  
時景恒先生(Kevin)