

JOB MARKET

www.jobmarket.com.hk

vol.1036 | 2021.08.06 | 周五出版

獨家¹於港鐵站內派發

讀者人數最多!^{*}

廣告最強!^{*}

No.1 招聘雜誌

第52屆傑出推銷員獎

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

52nd Distinguished Salesperson
Award Presentation Ceremony

主辦機構:



首席贊助:



尊貴贊助:



主要贊助:



晚會超楚贊助:



WIFI贊助:



媒體合作伙伴:



照片拍攝贊助:



數碼媒體贊助:



行者無疆 盡展所長

主辦機構



首席贊助機構



尊貴贊助機構



卓越贊助機構



主要贊助機構



照片拍攝贊助機構



JobMarket
穩工
市集
招聘進修展
8月11日(三)
上午11時至下午6時
荔枝角 D2 Place 一期
The Space 二樓
立即登記

搵工有禮
瑞士HeatsBox Life
輕量版智能加熱飯盒
送
立即參加

(以上為上屆活動照片)

免費雜誌 每人限取一份

廣告查詢 WhatsApp: 6692 9670

¹獨家於港島綫、南港島綫、荃灣綫、觀塘綫、將軍澳綫及東涌綫指定港鐵站內免費派發
*根據 Ipsos Media Atlas 2015 第一季至2019 第三季調查結果, JobMarket 為全港最多讀者人數之招聘雜誌
*根據 admanGo 2014 年至2018 年度調查結果, JobMarket 為全港最多廣告之招聘雜誌

SING TAO 新聞集團

MTR

主辦機構：



第53屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



行者無疆 盡展所長



香港管理專業協會市場推銷研究社主辦的「傑出推銷員獎」(Distinguished Salesperson Award) 今年已踏入第五十三屆，這個橫跨半個世紀、一年一度的本地盛事，被譽為業界奧斯卡。大會今年以「行者無疆」為主題，嘉許勇於突破、鏗而不捨的推銷從業員，出類拔萃的表現，成為業界典範。「傑出推銷員獎」及「傑出青年推銷員獎」的得獎者已順利誕生，在本周五(8月6日)舉行頒獎典禮，屆時會在上述兩個組別的最後五強中，選出「最佳表現大獎」這項殊榮的得獎者。



卓越贊助機構：



主要贊助機構：



照片拍攝贊助機構：



媒體夥伴：



COVER STORY

主辦機構：



第53屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



成就他人 實踐自我

今屆大會以「行者無疆」為主題，香港管理專業協會市場推銷研究社主席陳浩源表示，該主題包含了對推銷人才的期望。他指，行者即是實踐者，無疆則是沒有設下任何界限，「推銷員要不斷累積經驗，同時要對世界保持好奇心，這樣才可以提供更多好的方案給客戶。既能滿足他們的需要，成就他人；又能實踐自我，轉化成自身內在的力量。」

自我提升 精益求精

「傑出推銷員獎」於1968年成立，旨在讓公眾對出色的推銷人員給予認許，現已成為全球推銷員至高榮譽的標準。在香港，該獎項每年由香港管理專業協會市場推銷研究社主辦，陳浩源表示，每屆比賽都吸引很多行業的龍頭公司派員參加，藉此提高公司知名度及增加認受性，同時促進業界服務質素。

「參加比賽，不論對企業及員工，都會有所得着。」他指，公司派員參賽會為他們提供特別培訓，等同公司給予他們的肯定，提高他們對公司的凝聚力及歸屬感。「員工會視之為殊榮之外，準備比賽亦對改善表達、銷售能力及溝通技巧等有幫助。」

創新突破 互相交流

陳浩源指，一名成功的推銷員須具備數個元素，「首先是要有自信，這樣才可激勵自己，主動為客戶提供正面訊息。其次要認清自身能力，尤其要明白即使已經做到很出色，都要堅持持續增值。此外，就是擁有良好的溝通能力，如沒法將訊息深入淺出帶給客戶，會影響到整體的顧客體驗。」

面對近期市道欠佳，銷售業界都受到一定程度的影響，陳浩源坦言銷售員更應在此階段自我增值，「除了要熟悉本身行業及認識產品外，亦要了解市場變化及環球局勢。」疫情持續下，他指從業員也要打破以往的做法，包括運用科技與客戶接觸。「本社也會提供不同的活動，如業界分享會、講座等，供從業員參與及互相交流，從而令前綫銷售人員提升創新思維，透過相互交流，令銷售技巧得以提升。」他續稱比賽匯聚各行各業的銷售精英，使參賽人士的眼界大開，擴闊他們的視野。

陳浩源

市場推銷研究社主席



林潤通

籌委會主席
第五十三屆傑出推銷員獎



具同理心 達至雙贏

各行業均需要推銷員協助推展業務，第五十三屆傑出推銷員獎籌委會主席林潤通表示，現時資訊科技發達，市民可選擇不同平台接收資訊，推銷員不只是介紹產品，更要擔當顧問的角色。「推銷員都是顧客，從自身經驗知道怎樣的推銷員為優秀。他們應具備同理心，從顧客角度出發，了解他們的需要；亦要平衡公司利益，達至雙贏。」

裝備自己 接受新事物

全球經濟受疫情影響，林潤通不諱言，不論太平盛世或是艱難環境，競爭是必然存在的，關鍵在於如何裝備自己。「公司及產品都有自身價值，推銷員應深入了解市場情況、社會動態發展等，即使在充滿挑戰的情況下，亦需保持開放態度接受新事物，向前多走一步。」這與今屆「傑出推銷員獎」的主題「行者無疆」如出一轍。

林潤通又鼓勵推銷員努力裝備自己，即使在充滿挑戰及競爭的情況下，也要離開舒適區，接受新事物。

卓越贊助機構：



主要贊助機構：



照片拍攝贊助機構：



媒體夥伴：



www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：



第53屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



怡和管理有限公司 副行政總裁 及 香港管理專業協會 主席

彭耀佳博士 GBS JP



欣逢香港管理專業協會市場推銷研究社第53屆傑出推銷員獎頒獎典禮，本人謹向各位表現出眾的得獎者衷心祝賀。

香港管理專業協會市場推銷研究社於1969年創立了一年一度的「傑出推銷員獎」，以表彰優秀推銷員的成就及其對所屬企業的貢獻，並推動市場銷售的專業水平不斷提升。五十多年來，獎項亦見證香港由一個細小的商港晉身為國際大都會，並年復一年地肯定着推銷員在香港的發展中肩負的重要角色。

現今商業環境十分複雜和極具挑戰性，科技的發展以及電子商貿的興起在一定程度上令某些以往需要與顧客直接接觸的銷售環節被自動化。而在冠狀病毒疫情帶來的社交距離措施下，銷售員更要珍惜和把握跟顧客互動及交流的每分每秒，用貼心和人性化的服務建立競爭優勢，令雙方得以發展長遠的關係。

獲得這項殊榮的傑出推銷員，在各方面的卓越表現均已得到肯定。本人謹此祝願各位事業發展百尺竿頭，更進一步。

香港管理專業協會 總裁

李仕權博士



隨著新型冠狀病毒疫苗接種計劃在全球啟動，我們於2021年下半年開始看到經濟漸露曙光。然而，距離全面復甦的路依然漫長，許多行業仍面臨著不同方面的挑戰。推銷員在企業和消費者之間擔當一個尤為重要的角色，需要持續維護現有客戶並不斷發掘新的業務。

傑出推銷員獎(DSA)於1968年由香港管理專業協會屬下的市場推銷研究社設立，旨在表彰推銷員的傑出專業精神。今年這個享有盛譽的獎項踏入53週年，我們為這些專業推銷員，在當下這個充滿挑戰的環境所取得的成就和完成「不可能完成的任務」而感到驕傲。

本人藉此感謝獎項籌委會、評審團的所有成員，感謝他們的寶貴貢獻，讓這個「銷售界奧斯卡」每年都發光發亮。我謹代表香港管理專業協會，衷心感謝所有贊助機構、參與者，及撥冗出席今年頒獎典禮的主禮嘉賓，怡和管理有限公司副行政總裁及香港管理專業協會主席彭耀佳博士。

最後，本人衷心祝賀所有獲獎者，你們所付出的努力獲得各界的認可。



國際市場推銷研究社 主席兼行政總裁

Mr Willis Turner CAE CME CSE



如何成為「傑出推銷員」？我深信每一位得獎者都展現自身專業的水平、堅定的信心及追求卓越的特質。在現今競爭激烈的市場，每一位優秀的銷售人員都須具備個人獨特的商業潛質及能力讓自己脫穎而出。銷售精英的成功與失敗除了取決於個人的銷售業績，更重要的是透過自身銷售技巧及溝通魅力提升顧客滿意度。為了不讓市場淘汰，銷售人員需不斷鞭策自己，提升自我價值。而透過參與「傑出推銷員獎」，可加強業界精英之間的交流，互相學習及成長，從而更好裝備自己面對任何挑戰。

本人謹代表國際市場推銷研究社董事會及世界各地的成員，送上最誠摯的祝賀予香港的市場推銷研究社成功舉辦第五十三屆「傑出推銷員獎」頒獎典禮。這個獎項旨在表揚傑出推銷員及其公司於推廣銷售專業及提升業界優良水平的努力和貢獻。在此，我衷心祝賀每一位「傑出推銷員」及「傑出青年推銷員」的得獎者。

國際市場推銷研究社是由全球數以千計的成員建成，恪守道德的市場營銷標準，致力推廣持續進修，對全球經濟產生積極而正面的影響。我鼓勵各得獎者繼續秉持銷售人員需具備的素質，平衡商業利益的及道德的標準，並終身學習，發揮銷售界的專業水平。我感謝香港管理專業協會及市場推銷研究社致力協助發揚本社精神，超越地域尋找更佳機遇，共同推動專業銷售發展。

市場推銷研究社 主席

陳浩源先生



本人謹代表香港管理專業協會市場推銷研究社，衷心恭賀今屆所有得獎者取得卓越成績。我深信每位參賽者必定從比賽中獲益良多，終身受用。

「傑出推銷員獎」這個獎項自1968年首次舉辦至今，已經邁入第五十三屆，並成為業界一項年度盛事，更被譽為銷售界的「奧斯卡」。獎項一直以致力推動專業銷售發展作為宗旨，為業界培育更多表現優秀的銷售人員。

傑出的銷售員是各行各業寶貴的資產，視各種挑戰為機遇，從不斷突破自我，在變化不斷的環境中茁壯成長。同時，他們以誠待客，為公司與客戶之間建立良好及長遠的關係。這種矢志向上的精神，亦為香港發展作出良多的貢獻。

今屆比賽能夠順利進行，有賴各方的鼎力支持，本人謹代表市場推銷研究社向今屆三十位尊敬的評判團成員致以最誠摯的謝意。我亦特別感謝第五十三屆「傑出推銷員獎」籌委會主席林潤通先生出色的領導及其能幹團隊的熱誠及貢獻。同時，我亦要衷心感謝獎項各贊助機構的慷慨支持，包括首席贊助機構康宏理財服務有限公司；尊貴贊助機構友邦保險(國際)有限公司；卓越贊助機構保誠保險有限公司；主要贊助機構安盛金融有限公司、富衛人壽保險(百慕達)有限公司、香港中華煤氣有限公司及香港永明金融；及照片拍攝贊助機構快圖美(遠東)有限公司。

本人藉此機會感謝怡和控股有限公司副行政總裁彭耀佳博士擔任頒獎典禮的主禮嘉賓，及祝賀第五十三屆「傑出推銷員獎」的得獎者。

最後，謹祝我們每一位都能實踐今年獎項的主題——「行者無疆」，繼續乘風破浪。



第五十三屆傑出推銷員獎籌委會 主席

林潤通先生



本人深感榮幸能夠擔任第五十三屆「傑出推銷員獎」籌委會主席。多年來，「傑出推銷員獎」匯聚了各行各業的銷售高手，成功培育一代接一代的專業銷售人員，從而提升行業的專業銷售水平和服務質素。今年獎項再創佳績，不少新行業及公司亦參與其中，實在令人鼓舞。參賽機構積極培訓員工參賽，而各優秀的參賽者亦不負所託，充分表現他們的銷售才能。他們的努力為整個行業打下根基，亦促使業界銷售專業水平穩步上揚。

2021年仍然是充滿挑戰的一年，雖然疫情漸趨穩定，各行各業亦加緊步伐為經濟復甦之路作準備，企業更需加強人才專業培訓，以面對各種迎面而來的變幻莫測。有見及此，獎項籌委會以「行者無疆」作為今年的主題，在面對種種挑戰時，不故步自封，勇於探索及追求未知，讓自己不斷突破，迎難而上。在此，亦感謝三十位專業的評判團在百忙中抽空參與評審，以他們最專業的角度為獎項選出最優秀的銷售精英。同時，我亦多謝獎項籌委會委員的付出及貢獻，讓比賽得以順利舉行。我衷心感謝所有參賽公司及得獎者，以及所有贊助機構的支持。

我很高興能夠邀請到時昌迷你倉創辦人時昌先生擔任「表達技巧研討會」之演講嘉賓，以及怡和控股有限公司副行政總裁彭耀佳博士擔任頒獎典禮的主禮嘉賓，為獎項增添光彩。最後，我在此為所有得獎者的出色表現致以熱烈祝賀，盼各位能保持「行者無疆」的態度，為銷售界樹立楷模，祝願各位業界精英百尺竿頭、更進一步。

卓越贊助機構：

主要贊助機構：

照片拍攝贊助機構：

媒體夥伴：



COVER STORY

主辦機構：



第 53 屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



第 53 屆傑出推銷員獎籌委會成員名單

陳浩源	市場推銷研究社主席	香港上海滙豐銀行有限公司
林潤通	第 53 屆傑出推銷員獎籌委會主席	聯合包裹運送服務公司
梁俊傑	市場推銷研究社前主席	花旗銀行 (香港) 有限公司
鄭凱謙	籌委會成員	AQUA PRO+TECH
莊小慧	籌委會成員	DNA Perfect Match Limited
鄧建峰	籌委會成員	敦豪國際速遞 (香港) 有限公司
朱雋皓	籌委會成員	維沃集團有限公司
朱婷婷	籌委會成員	友邦保險 (國際) 有限公司
何思遠	籌委會成員	-
何朗文	籌委會成員	高文 (國際) 集團有限公司
洪茵	籌委會成員	中信國際電訊 (信息技術) 有限公司
關稀彤	籌委會成員	美國運通國際股份有限公司
劉衍成	籌委會成員	保誠財險有限公司
羅淑儀	籌委會成員	亞洲國際博覽館管理有限公司
吳志立	籌委會成員	保誠保險有限公司
蘇富華	籌委會成員	安盛金融有限公司
曾梓銘	籌委會成員	香港寬頻網絡有限公司
黃皓欣	籌委會成員	寶廣吉媒體策劃有限公司
葉慧美	籌委會成員	香港電訊有限公司 - HKT Premier
虞立樂	籌委會成員	世紀 21 集團有限公司
劉宇嘉	執行秘書	香港管理專業協會
史雯娟	執行秘書	香港管理專業協會

第 53 屆傑出推銷員獎評審名單

張悅賓先生	副主席	香港通訊業聯會
陳郭詩慧女士	會長	香港化粧品同業協會
李基銓先生	會長	香港電商協會
王偉先生	會長	香港品牌總商會
周宛賢女士	香港鐘表工業協會 (工總第 22 分組) 副主席	香港工業總會
林煒曜先生	副主席	香港鐘表業總會
謝景霞女士	創會主席	大灣區香港女企業家協會
劉浩然先生	主席	香港貨運物流業協會
何志豪 BBS, JP	副會長	香港中華出口商會
魏己倡先生	副會長 (對外事務)	香港電腦學會
鄒鍵輝先生	理事會員	香港電動車業總商會有限公司
陳利華先生	副總裁 (政策及商務發展)	香港總商會
周嘉弘先生	會長	香港中小型企業總商會
謝海發先生	主席	香港青年創業家總商會
許文俊先生	副會長、財務長兼會員拓展部總監	香港 O2O 電子商務總會
莊詠琳女士	主席	香港人撐香港品牌
許翠鳳女士	會長	香港公共關係專業人員協會
蘇增慰先生	會長	香港零售科技商會
麥美儀女士	會長	香港中小型企業聯合會
陳雲美女士	籌委會成員	香港可持續發展獎 2020/21
蔡曜陽先生	副主席	香港青年聯會
張益麟先生	會長	香港青年工業家協會
高照先生	會長	創意創業會有限公司
黃文華教授	全球高級副總裁 — 香港分會創會會長及大中華區行政總裁	澳洲管理會計師公會
彭玉玲女士	創會會長	國際美容健康總聯合會
楊穎琳女士	2021 年總會會長	國際青年商會香港總會
劉佳鳴先生	執行委員會成員	香港汽車商會
鄺海翔先生	財務長	傑出青年協會
邱啟鴻先生	大區總監 2020-21	國際演講會南中國 89 大區
羅家遠先生	秘書長	香港菁英會

卓越贊助機構：



主要贊助機構：



照片拍攝贊助機構：



媒體夥伴：



www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：



第53屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



COVER STORY

第53屆傑出推銷員獎得獎名單 主題：行者無疆

OYSA 得獎者 — 傑出青年推銷員獎

Table with 2 columns: Winner Name, Company Name. Lists 27 winners and their respective companies.

DSA 得獎者 — 傑出推銷員獎

Table with 2 columns: Winner Name, Company Name. Lists 15 winners and their respective companies.

Main table with 3 columns: Winner Name, Company Name, Winner Name. Lists 67 winners and their respective companies.

卓越贊助機構：

主要贊助機構：

照片拍攝贊助機構：

媒體夥伴：



www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：



第53屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



為客戶現在規劃未來



健康長久好生活

一起實踐「健康長久好生活」

友邦保險(AIA)於1919年成立，在1931年開始經營香港的業務。一直以來，友邦香港及澳門以前瞻性視野領先業界，為客戶提供最適切的保障和理財方案，滿足客戶不同人生階段的需要及期望，積極地協助大家實踐「健康長久好生活」。在今屆「傑出推銷員獎」中，友邦有八位財務策劃顧問獲得嘉許，包括鄭詩敏、葉向禮、Sabnani Justin Manoj、張樂懿、謝榮晉、譚杰成、林倩雯和Marjorie Chu。



謝榮晉



鄭詩敏



譚杰成



林倩雯



Marjorie Chu



葉向禮



張樂懿



Sabnani Justin Manoj

不忘初衷 不斷增值

財富管理總監鄭詩敏，大學時期主修金融相關科目，對金融業抱有極大抱負，因此畢業後決心入行，至今已從業十六年。她表示，自己性格外向且喜歡與人交流，因此財務策劃這行業十分適合自己。她認為成功的財務策劃顧問須具備三大特質——專業、可靠、細心聆聽。「金融業變化萬千，因此我們須迅速掌握第一手資訊。在銷售時亦不可馬虎，應小心及全面地分析產品好壞，以取得客戶信任。更重要是聆聽客戶需要，了解他們當下需要的是甚麼，不可盲目銷售。」

從事財務策劃行業已超過十年，同為財富管理總監的葉向禮表示，起初入行全因為家人不幸確診癌症，「我不想其他人遭遇同樣不幸需要接受治療的同時，仍要顧慮和承受突如其來的經濟壓力，因此決心加入保險業，幫助他人保障健康。」直至現在他也無忘初衷，如同當初入行時一樣，滿腔熱誠。「一個成功的財務策劃顧問最重要是關心他人。財務策劃顧問與客戶之間不單是合作夥伴，更是朋友。」葉向禮雖然經驗豐富，但仍保持學習心態。在比賽期間，他坦言除了學到更多銷售技巧及知識外，亦認識到各行各業的人才，可謂獲益良多。

Sabnani Justin Manoj為副財富管理總監，於兩年前加入AIA，工作一直秉持著「以客戶為中心」的宗旨，「我們致力幫助客人規劃未來，改善生活，解決將來可

能遇到的困難。」他認為，財務策劃顧問須用心與客人維繫關係，才可獲得他們的信任，「事實上，很多人面對保障問題時，都不會跟家人及朋友討論。」榮獲傑出青年推銷員獎(OYSA)的他，指自己經常與客人保持緊密聯絡，適時明白他們的需要，並協助他們建立長遠目標。

時刻跟進 情同好友

副財富管理總監張樂懿年僅二十四歲，但已於行業打拼四年之久，今年獲得傑出青年推銷員獎，她坦言意義非凡。她笑言享受從事對人的工作，更非常看好行業的趨勢和發展，大學畢業後便決意加入保險行業，致力成為客戶和公司之間最可靠的橋樑。她認為，一位稱職的財務策劃顧問要與客戶保持如同朋友般的良好關係，並在客戶購買產品後，時刻跟進情況。「財務策劃是一門對專業要求非常高的工作，財務策劃顧問需時刻關注市場變化，從而更全方位地分析客戶的需要並推薦合適的產品填補保障缺口。」對於榮獲OYSA，她表示絕對是一個值得紀念的里程碑。

主修酒店管理的謝榮晉亦是OYSA的得主，他入職不足一年，而且是第一次接觸財務策劃工作，便勇奪業界殊榮。他坦言，「雖然我入職時間短，但我幫助了

很多家庭規劃保障，同時亦感激客戶們對我的信任，令我的使命感更加強大。」他表示，希望在未來可以建立自己的團隊，招募更多志同道合的人，讓更多人知道這個行業的前景，同時改變大眾對保險的傳統觀念。

入行僅兩年，來自澳門的譚杰成坦言在入行時經過一番掙扎，「我本於香港某銀行任職理財經理，待遇不錯，但工作時間欠彈性。」於是他毅然回澳門，投身財務策劃行業。他認為一個成功的財務策劃顧問，最重要是懂得將心比己，將客戶的處境代入設想，「考慮產品對客戶有何好處及風險，真誠地把所知的一切都告訴客戶，客戶自然會感受到你的熱誠，知道你不是純粹為了利益，而是真心為他度身訂造全面的保障及理財規劃。」

林倩雯入行四年多，她覺得藉着參加比賽，可以向外界宣傳自己及財務策劃行業，展示財務策劃顧問之專業水準。「我認為自己通過參加這次比賽，令我獲益不少，可惜疫情原因未能參與頒獎典禮，希望再有機會能親身體驗。」

財富管理總監Marjorie Chu曾於私人銀行任職，其後加入AIA，希望用保險幫助他人。她認為財務策劃是服務，並非產品；而為了提供專業的意見予客戶，她更不時修讀短期課程。對於這樣的認真，能夠獲獎可謂實至名歸。

[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)。「友邦保險」、「本公司」或「本集團」是指友邦保險控股有限公司及其附屬公司。

卓越贊助機構：



主要贊助機構：



照片拍攝贊助機構：



媒體夥伴：



www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：



第53屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



理財有道與時並進 積極開拓事業版圖

來自康宏理財策劃的九位「傑出推銷員獎」得獎人，包括何文鏞、何惠珍、梁文謙、葉倩華、劉晶晶、鄭光澤、尹錦鴻、鄭智聰及何詠朗，他們分享得獎心聲時不約而同指，要完美發揮獨立理財顧問之價值，除了須具備專業知識之外，最重要的是真誠待客，加上不斷自我增值，與時並進，方能成就更遼闊的事業版圖。



■ 上排 (左至右)：鄭智聰、何文鏞、尹錦鴻
■ 下排 (左至右)：梁文謙、葉倩華、何惠珍、劉晶晶

「要和一班卓越的人去競技，首先你的勤力必須比別人多！」入行超過十年的康宏財策聯席董事何文鏞引用已故NBA球星高比拜仁的金句形容自己參賽的心情。他認為，一個成功的銷售員，就是要令客人成為一個更好的自己，「意思是每一個人對人生都有不同想法，作為理財策劃顧問，就是要為客戶的資產管理及投資風險給予更好的方案，令他們成就更好的自己，這是成功銷售員必須的條件。」

助理聯席董事鄭智聰表示，今屆DSA以「行者無疆」為主題，與康宏理財的理念相近。近年公司同事身體力行參與不同的極地運動，挑戰自我，令他也想擴闊自己的視野，希望透過參與DSA去鍛煉個人的銷售技巧，並且認識不同界別的高手，期望今屆代表公司出賽能突破往績，取得更高的名次。

毋忘初心 與客戶同行

入行八年的助理聯席董事何惠珍則表示，沒有忘記入行的初衷，是希望幫助自己和身邊的親人朋友做好財富策劃，為此多年來她不斷進修增值。「究竟前面怎樣走，其實視乎我們的前瞻性，無論是專業知識，還是思維模式，我們都需要行前一步，接觸更多資訊才可以啟發客戶，一起與時並進！」

銷售行業難免遇上低潮，入行十一年的聯席董事梁文謙坦言，從事財策業必定會碰上高高低低，多年來保持工作熱誠的方法是享受和人互動。「我很欣賞自己的工作，每天和客戶溝通，建立良好的關係，許多客戶已成為朋友。有甚麼好得過每日的工作能見到

朋友，去關心和幫助他們解決問題，實現生活上的目標。」

憑專業誠信 打動客戶

首席財富管理顧問葉倩華亦分享一宗以誠待客的經歷。她曾處理一宗轉介個案，當時客人身處澳洲，雙方素未謀面，只透過通訊軟件交流。其間，她就客人關注的資產管理問題提供許多專業意見，雙方慢慢建立互信關係。「一個月後，客人決定飛來香港做申請，涉及資產總值港幣八千萬元，對我來說是非常難得和開心，因證明了自己的為人值得客戶的安心信任！」

自我增值 意義深遠

首席財富管理顧問劉晶晶表示，投身財策業源於喜歡此行業能幫助身邊的朋友。「這是一份很有價值和意義的工作，運用自己的專業知識，向客戶提供有價值的產品和服務。」她認為要在行業持續發展，關鍵在於時刻增值自己，提升專業能力，尤其在投資方面，必須緊貼市場及掌握最新的投資理念和方案，方能得到客戶高度的信任。

被問及何謂成功的銷售員，高級聯席董事鄭光澤認為，首先從業員必須相信自己所推薦的產品，其二是建立良好的關係，取得客戶的信任。至於何謂專業，就是能有效幫助客戶解決問題。入行八年的他

表示，當初由銷售電訊服務轉為獨立理財顧問，當中有兩個考慮，其一是財策業本身須具備專業資格，其二是銷售的對象是人；因他喜歡和人溝通，樂於聆聽和理解客戶的需要。



鄭光澤

尖子交流 提升技巧

資深財富管理顧問尹錦鴻表示，參加DSA目的是增進與不同部門的交流，並了解其他行業精英人員的特點，從中學習。「比賽帶給自己最大的得着，是對其他同事有更多的了解和合作，且透過練習令自己的銷售技巧大有進步！」

業務拓展總監何詠朗表示，自己原是香港跆拳道代表隊成員，因受傷關係在十九歲時退役，之後加入康宏，用了六年半時間建立了一支為數三十人的團隊。他說，由於入行時很年輕，所以其間不斷進修，考取多個金融與保險業相關的牌照，以提升專業資歷。他認為和客戶保持良好關係的要訣是把對方視為朋友，定期邀約見面給予關心，並把最新的資訊帶給他們，關係便會變得更密切。



何詠朗

卓越贊助機構：

主要贊助機構：

照片拍攝贊助機構：

媒體夥伴：



www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：



第 53 屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



PRUDENTIAL
英國保誠

切身感受保障意義

真誠推介保險價值

十位來自英國保誠的「傑出推銷員獎」得主，包括龔敏、李雪曼、馬添翼、鄭鴻發、許曉蓉、唐小麗、蔡國偉、李媛、宗鳳琳及劉詠鏗，皆是業界精英。儘管他們加入保險業的原因不盡相同，但共通點都是把保險銷售視為一份有使命感的工作，希望客人及其家人都能獲得一份保障。而當中幾位得獎者更會切身體會保險為自身帶來的好處，故工作上的動力和滿足感更大。

本身擁有香港科技大學資訊管理博士學歷的龔敏，早年他有兩位親人不幸患上癌症，卻因沒有購買保險而無法獲得最佳的治療；加上自從其孩子出生後，更加感受到保險和財富策劃的重要性，於是毅然轉投保險業。「我待客的宗旨，是『客戶的需要就是我們存在的價值』。不論是香港以至海外客戶，我都是全力以赴，一切從客戶的需要出發。」

原任職品牌設計的李雪曼表示，四年前她轉投保險業，以換取更多工作自主性和陪伴家人的時間。她分享自己早前突然患上椎間盤凸出，無法走路，猶幸在工作期間認識到一支出色的醫療團隊，結果很快便得到支援。「我第一次以病人身分親身體驗即時找到可信任的醫療團隊的重要性，同時感受到行業的意義！」從事保險業五年的馬添翼亦表示，入行前自己曾有一段時間健康欠佳，後來獲得保險賠償，讓她深切體會到保險的意義。她又稱，參加比賽令她獲益良多：「我從一起參賽的同事身上感受到能量，十分感謝培訓導師給予我們的支持及無私關愛的精神，幫助我們提升技術及專業知識。我會把這份服務至上的精神帶到銷售工作！」

行者無疆 追尋理想

對於今屆傑出推銷員獎以「行者無疆」為主題，鄭鴻發表示，適值處於疫情下，該主題的意義更顯得重大。「行者無疆，有勇往直前的意思。縱然銷售過程荊棘滿途，但我們更需要下定決心，把事情做好！」他又指出，疫情或設下很多局限阻礙行動力，但只要做好風險管理和配置，則可創造本錢把「行者無疆」的精神發揮得淋漓盡致。

入行十七年的許曉蓉亦指出，「行者無疆」與個人在保險業的發展融合。她起初投身保險業時以推銷人



龔敏



李雪曼



馬添翼



鄭鴻發



許曉蓉



唐小麗



蔡國偉



李媛



宗鳳琳



劉詠鏗

壽健康保障為主，其間她不斷進修，擴展服務至教育基金、資產增值和傳承等，令保障得以代代相傳。談到如何保持工作熱誠，她說在客戶身上找到認同及滿足感：「多年來，我以朋友身分與客戶一起成長，幫助他們在人生規劃上防患於未然，實現夢想！」唐小麗則形容，銷售保險工作猶如駕駛一班列車：「行者無疆的意義就是向前走。路上的乘客各有不同的目的地和需求，我們的角色就是為他們解決問題。在旅途上，我們需不斷自我增值，方式也不受疆界局限，例如線上或線下培訓。我們不斷提升專業能力，走出舒適圈，發揮着行者無疆的精神。」

用心待客 專心做事

擁有香港大學化學系博士學歷的蔡國偉，曾於一所跨國檢測認證公司工作，管理一支三百人團隊。但因公司突遣散百名員工，令他頓感意興闌珊，毅然轉行。「入行後，我發現保險業有很大發揮空間，從業員從不會故步自封，是助人自助的行業。」他認為出色的

保險推銷員應本着「三個心」：用心做人、全心待客及專心做事。

入行三年的李媛表示，專業及「有溫度」是她的服務標準。她認為一名成功銷售員，必須用專業的角度跟進客戶需求，推薦適合的方案和產品。此外，她亦重視不斷自我增值，否則就如逆水行舟，不進則退。是次參賽不但令她的口才和銷售技巧有所提升，同時在比賽過程更了解自己，變得更有自信。宗鳳琳指出，保險產品並非實體，客人不知何時用到，所以銷售保險比其他行業更富挑戰性。「我們的角色是讓客人明白保障的重要性。要稱得上成功的推銷員，則需建立自己的形象和客人對你的信任。讓客人主動去找你，這才算是最成功！」

另一位得獎者劉詠鏗從客戶服務主任轉投至銷售工作。他坦言入行兩年以來，從協助客戶處理理賠及銷售過程中，都能擔當公司與客戶間的橋樑，從而獲得滿足感。他指「傑出推銷員獎」是銷售業界中的「奧斯卡」，團隊亦有不少歷屆得獎者，是次獲獎絕對是對自己在業界的肯定。

卓越贊助機構：

主要贊助機構：

照片拍攝贊助機構：

媒體夥伴：


www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：



第53屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



企業家精神
勇於迎挑戰

來自AXA安盛的十位「傑出推銷員獎」得主，深明要在行業長遠發展，應抱持企業家精神，努力實踐目標之餘，亦勇於打破規限，方能走得更遠。他們分別是梁仁富、雲婷、張萍、陳浩文、包思慧、陳雲丹、高展衡、莫卓麟、謝冰及林辰龍。



梁仁富表示，賽事主題為「行者無疆」，在疫情下對此甚為感觸。大家都困在原地，舊有的銷售經營模式陷入困境。「作為銷售人員，應秉持「窮則變、變則通、通則久」的精神，不忘初心，不斷創新。」雲婷則坦言面對疫情封關，銷售業前路似有一幅高牆，但從業員必須跨越，因而從原本集中於本地客源改變為積極開拓居於本港的外籍人士，期望發揮「行者無疆」的精神。

對於參賽所帶來的得着，入行近两年的張萍認為，在比賽中能夠認識一群很有理想及衝勁的同路人，彼此勉勵和提醒，會令自己更加渴求成功。陳浩文則指出，參賽不但有助建立自信和改善表達技巧，更可相互學習有效的銷售方法。

談及投身此行業的原因，包思慧表示，入行是受到當保險經紀的母親啟發，「母親的朋友不幸遇上交通意外變成植物人，妻兒頓失依靠，幸獲保險金賠償，令

子女能夠完成學業。」原任職投資銀行的陳雲丹，曾受一位營商友人啟發而決定創業，惜當年資本有限，結果任職保險經紀的母親游說她加入保險業。她坦言入行初期曾陷入低潮，幸得團隊幫助，改變思維和行動力，從而不斷進步。

高展衡表示，銷售從業員須抱持企業家精神，時刻思考如何把事業至臻完美，不斷學習新事物，推動自己進步。莫卓麟則認為他作為理財顧問，一直擔當客戶的「陪伴者」，為他們提供全方位支援，了解和跟進客戶各種情況與喜好。謝冰強調保險銷售其實是一份承諾，需要與客戶建立長久良好關係。「優秀的推銷員須具備個人魅力和專業能力，同時對工作抱有熱情。」入行前在澳洲任執業律師的林辰龍發現，保險從業員所需的知識不比律師少，因工作範疇不僅是保險，還有財策規劃等，故他日常不斷吸收不同範疇的知識，從世界經濟到醫療科技一一包覽，從各方面裝備自己。



富責任感

為客戶提供適切方案

富衛人壽保險（百慕達）有限公司於2013年在亞洲成立，以創新思維開闢前路。在今屆「傑出推銷員獎」，富衛共有五名銷售人員獲得殊榮，反映公司非常重視人才發展與培訓。

張啟誠(Phil)入行短短三年已晉升為分行經理，更在今屆比賽中脫穎而出，他坦言入行時冀為朋友理財策劃。「當初爸爸有病但買不到保險，需自行負擔昂貴醫療費用，因此加入保險業，希望更多人認識保險理財的重要性。」善良的性格使他懂得真心待人，「做我們這一行須具責任心，跟進每位客戶的情況，甚至陪他們去看醫生。」

劉海恩(Koobee)認為保險銷售人員如同醫生，既要理解客戶的理財需要，更要照顧心靈需要。她指出保險從業員三大特點，「我們須細心待客，留意每位客戶想要甚麼；更要對產品有深入了解，表現專業一面；最後真誠待客，與客戶建立互信關係。」

趙思越(Jessie)認為是次比賽經歷教她難忘，「既可以檢視個人能力，又可以藉此提升與客戶的溝通及應變技巧。」她解釋：「比賽中，我學習到不論是站姿、笑容及眼神等，都會影響到客戶對自己的觀感。同時，我亦學習到說話及隨機應變的技巧，因為部分比賽內容是無法事前準備，需要運用急才及創意去銷售產品。」

藉參賽提升個人能力

何智誠(Simon)大學畢業後希望從事金融業相關工作，見保險業具挑戰性便加入嘗試，不知不覺工作了十五年。他從多年銷售經驗中，明白自我增值的重要性，空閒時便會從不同渠道學習。他又強調，與客戶保持良好關係的最好方法，是待客如朋友。「每一年我也會約見客戶兩至三次，問候對方近況，藉此保持聯絡。」

黃詠雪(Rachael)則認為，要成為一位稱職的銷售人員，最重要是提供適切的解決方案予客戶，「我們要找到客戶的潛在需要，並要聆聽、面對及分析客戶的問題。」參加這次比賽，她認為除了可以提升自己的能力之外，亦能挑戰自我，「因為比賽彙集不同行業的銷售精英，所以在作賽過程中可以鞭策自己進步。」她續指，比賽時進行的訓練，能夠改善自己的銷售技巧及創意思維。



趙思越



何智誠



劉海恩



黃詠雪



張啟誠

卓越贊助機構：

主要贊助機構：

照片拍攝贊助機構：

媒體夥伴：



www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：



第53屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



貼心服務



煤氣 Towngas

待客之道

香港中華煤氣有限公司（煤氣公司）於1862年成立，是香港歷史最悠久的公用事業機構，企業管理和營運均達到世界級水平。公司共有三名銷售人員榮膺「傑出推銷員獎」，他們分享了工作上一些難忘經歷，堪稱待客以心的典範。

從事銷售工作四年多的鄭思朗謂，銷售員的角色是公司與客人之間的溝通橋樑，而成功的推銷員不但是要清楚知道產品的特性，更要細心了解客人真正的需要。「曾經有位婆婆來到客戶中心購買煮食爐，但又不知道哪一款才適合自己，所以她先了解她的煮食習慣及喜好才介紹。」過了幾天，婆婆再次來到，專程向我道謝，多謝我介紹一個那麼好用的煮食爐給她，當時令我留下深刻印象：「用心對待客人，客人是會感受到的；客人簡單一句多謝，已經是最好的禮物。」

將心比己 稱心滿意

而入行五年的莊晟鋒謂，有一位客人向他表示因為第一次為住所進行裝修，所以甚麼都不太清楚。「因為我也經歷過同樣的處境，所以就將我的經驗告訴他。可是，客人仍然不清楚究竟如何去選擇適合自己的爐具，於是我就根據自己的經驗，



■ (左至右) 營業代表莊晟鋒、零售市務及營業總經理王佩兒、營業代表鄭思朗、高級營業代表沈慧敏。

去了解那位客人的需求，最後就篩選出幾款爐具，客人也對此感到很滿意。」

很多人以為銷售服務止於付款，說了再見便告一段落，然而莊晟鋒助人以誠，在顧客裝修過程中主動提示客人甚麼時候需要進行哪一項工程。「我期望能夠減輕客人的煩惱。最後客人住所的裝修完工，更特意到門市來感謝我，亦成為我工作的原動力呢！」

另一位獲獎的是入行二十年的沈慧敏，她認為今年比賽的主題「行者無疆」十分適合形容她們面對逆境的心態。而即使市道欠佳，她仍然秉持熱心待客的心態，同時換來更大收穫。「有次有位客人來到門市，詢問爐頭清潔問題，我們交流了一些清潔心得，在交談中，得知這位客人剛買入八個單位作出租之用，全部單位均需要更換熱水爐、煮食爐、乾衣機及抽油煙機等產品。基於客人對我的信任，於是將這八個單位的爐具都交給我跟進。」



Sun Life 永明金融

永遠向前 尋求突破

柳珍妮成為永明金融理財顧問兩年，她坦言一開始連基本的投資概念也一竅不通，但她一直努力堅持不斷學習。「除了帶我入行那位上級的教導外，公司亦提供很多訓練課程予新入行的理財顧問。」她認為，對待客戶如同對待朋友，是與客戶保持良好關係的一大關鍵。「我只會推介我認為合適的產品給客戶，如果客戶不想購買產品，我也不會難受。我亦會關心客戶的近況，例如透過WhatsApp問候對方。」

而去年7月才入職的楊靜曼，在今屆「傑出推銷員獎」中榮獲「傑出青年推銷員」，她指自己加入保險業前，在酒店工作了三年，卻漸漸覺得不適合在該行業長遠發展，便計畫轉行。「剛巧之前我做了手術，休養一年，從而了解保險的重要性。」後來，她想到不如就從事保險從業員，「當初加入公司時都會有擔心不適應，幸好公司為新人提供不同培訓課程，例如讓新人先從強積金業務方面入手。」

走出框框 前途無限

本身修讀經濟的王綽渝，兩年前畢業後即加入財策行業，入行目標是想學以致用，並希望憑着個人努力達成置業夢想，改善家人生活，因此入行後積極提升認受性，包括參加DSA賽事角逐獎項。「我覺得參賽的最大得著是學懂如何突破個人框框，將事情做到完美極致！」

香港永明金融有限公司努力為客戶提供優質可靠的保障及理財服務。五位卓越的理財顧問在今屆「傑出推銷員獎」中獲得嘉許，各有不同心得，理念卻始終如一，就是不斷求進，再創佳績。



■ (左至右) 許浩勳 (Ben)、楊靜曼 (Serena)、王綽渝 (Sonia)、柳珍妮 (Jenny)、趙偉明 (Benjamin)

入行二十六年的許浩勳表示，要稱得上成功的銷售員，向客戶推銷前必須了解清楚對方的需要。「我常用一個1+3 Approach(方法)，每當提出一個問題後，再從中發掘多三個問題，希望更深入認識對方，明白他們重視和需要甚麼，然後才提供適切的產品和服務建議。」

另一位得獎者趙偉明入行二十二年，他認為行業發展必然會遇上高高低低，如何保持工作熱誠取決於是否把它視為一份責任。「既然認為產品可以幫人做好退休或風險管理，有時成績未如理想，但確實盡了最大努力去提醒更多人未雨綢繆。所以有客戶和朋友的支持，我就會更有信心走下去。」

卓越贊助機構：

主要贊助機構：



照片拍攝贊助機構：



媒體夥伴：



www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：



第53屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



關心健康



跟進每位客戶

AQUA PRO+TECH 銷售多款消毒產品，在疫情下保障香港人的健康。其企業客戶經理譚家諾 (Kellogg) 希望為抗疫出一分力，加入此行業。他雖然經驗尚淺，但已榮獲今屆傑出推銷員獎。

AQUA PRO+TECH 銷售多款消毒產品，在疫情下保障香港人的健康。其企業客戶經理譚家諾 (Kellogg) 希望為抗疫出一分力，加入此行業。他雖然經驗尚淺，但已榮獲今屆傑出推銷員獎。

在學習過程中，Kellogg 領略到銷售員如同聆聽者。「我們須聆聽客戶的需求，了解他們的需要，度身訂造合適的服務。」他亦表示，銷售成績固然重要，但更重要的是「溝通」，無論銷售前後都需要與客戶溝通，「我們銷售的是服務，因此銷售產品後也會跟進客戶情況。例如得悉客戶附近出現確診個案，我會用WhatsApp發送相關新聞提醒他們。」



將心比己 CENTURY 21

開創服務新世紀

四位來自世紀21的高級營業經理，榮膺今屆傑出推銷員獎。嚴嘉駿 (Moses) 堅持「將心比己」；羅麒璋 (Benson) 強調真心待客，贏得信任；鍾禮帆 (Alvin) 抱着使命感為客戶解決困難；林國輝 (Enson) 則強調不斷學習新技能，與時並進。

Moses表示，如果可以提供充足資訊予客人及替他們作客觀分析，便可以取得他們信任。「做人要老實，你怎樣待客，客戶就會怎樣對待你。」Benson入行至今已有十二年。對於如何成為稱職的從業員，首要條件是為客人提供專業的服務，「如果收到有利客人的消息時，我都會第一時間告訴他們。」Alvin則相信銷售員有一份使命感。「有一次幫一對年輕情侶上車，他們因意見不合因而吵架。於是為他們向業主爭取最好的價錢，最終成功幫助他們上車。」而入行十四年的Enson認為與時並進十分重要，「好像拍片介紹樓盤，要學習更好的善用器材和編輯軟件，尋找不同網上刊登資訊方式，學習營運社交媒體和通訊軟件與客戶交流等。」



中国太平 CHINA TAIPING

太平人壽(香港) Taiping Life Hong Kong

鍛煉自我 超越平凡

不少打工仔對刻板的工作感到抗拒，希望在職場上迎接新挑戰。

中國太平人壽保險 (香港) 有限公司的三位「傑出推銷員獎」得主，正正是成功典範。

范鐘健認為，保險行業發展前景明朗，且工作時間靈活，能夠配合自己需要。他又指，對待客人應如對待朋友，與他們保持聯絡，閒時可以一起吃飯，客人自然信任自己。

陳柏鴻曾經從事工程行業，感覺工作單調及生活圈子狹窄，後來經前同事介紹下轉任保險從業員。「初入行時，慶幸可以跟朋友學習他們的待人接物，讓我逐漸適應行業生態。」

賀禎薇表示，即使行業百花齊放，但她視之為挑戰，化壓力為動力。對於今次參賽，她認為有助提升個人的銷售技巧，「例如我要在比賽中只用三分鐘去向評審推銷產品，要在短時間內打動對方難度極高。」她笑言日後也會運用相關技巧，鍛煉自己延續話題的能力。



將心比己 永不言棄

中國電信CTExcel是中國電信國際有限公司旗下品牌，提供本地及跨境流動通訊服務，同時亦培育了不少優秀人才。今年門店經理鄧健榮 (Tony) 及銷售主管袁偉奇 (Suny)，憑多年努力及訓練，榮獲「傑出推銷員獎」。

Tony已入行約十三年，多年來從事電訊業，從未言棄。他表示，多年來他一直學習不同新知識，如同今屆的主題「行者無疆」，不斷學習。在今次的比賽當中，他也獲益良多，「我改善了自己銷售技巧，更懂得了解客人在揀選上台plan的需要。」

Suny亦認為學習非常重要，正好切合今屆主題。他自己在十多年的銷售工作期間，經常留意新聞及不同電訊商的資料，務求為客人分析不同公司的分別。他形容做人必須「學到老；活到老」，不斷持續地學習，再把自己對電訊的知識傳遞給他人。「身為推銷員，我們須理解及聆聽客人的需要，解決他們的問題。」每當為客人解決困難後，他亦得到莫大的滿足感。



卓越贊助機構：

主要贊助機構：

照片拍攝贊助機構：

媒體夥伴：



www.hkma.org.hk/sme-dsa

主辦機構：



第53屆傑出推銷員獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



熱愛工作 熱誠不斷



作為今屆「傑出推銷員」的李穎欣、陳妙華和譚文斌，均來自全港最大非醫院醫療集團^醫思健康旗下No.1^醫美品牌DR REBORN。他們一直憑專業醫學知識去幫助別人，從而獲得莫大的成功感。

很多人視購物為樂趣，Regina卻笑言有點「痛苦」，意思是出現「選擇困難」，「作為消費者，需要花很多時間去理解產品，但又未必可以選擇最適合自己的。」她指若遇到這種情況，推銷員便可以化身顧問，助客人解決困擾。

陳妙華覺得今屆比賽的主題「行者無疆」，意思是推銷員不會以行業限制自己，就算日後投身其他行業，仍然能夠發揮推銷員的專業知識。「參加比賽正好可以了解不同行業前線銷售的分別了。」譚文斌則認為要把工作變成愛好，「作為一個醫學美容顧問，要不斷增值自己，同時亦要勿忘初心，這樣才能夠為每一位客戶提供最精準的建議。」在他心目中，看見客人尋回自信，面露笑容，就是最大的工作動力。

^根據弗若斯特沙利文調研，於截至2020年12月31日止年度，就收入計，醫思健康為香港最大的醫學美容服務提供者。



孜孜不倦 追求進步

來自利嘉閣地產的三位「傑出推銷員獎」得獎人蔣麗雅、侯靜玟和蘇嘉宜，分別投身地產業僅有一年多至兩年，卻能在競爭激烈的環境中突圍而出，靠的不僅是一份對事業發展的憧憬，還有一份堅持進修增值的心。

入行只有一年半的蔣麗雅，過去十年全職照顧家庭，其間依然努力進修不同知識，包括保險、美容和花藝等，力求進步。投身地產後，她體會到保持正面的心態至為重要，除了真心關懷客人的需要，還要不時檢視個人方向和工作方法。

同樣入職一年半的侯靜玟，原任職航空業，轉行後始發現地產經紀的角色比想像中廣，甚富挑戰性。因此，向來喜歡學習新事物的她並無鬆懈，繼續進修更多範疇，包括3D打印技術及編寫電腦程式等，希望有助與不同的客人溝通。而九十後的蘇嘉宜，入行兩年半便奪得「OYSA傑出青年推銷員獎」，她坦言希望憑着毅力和拼搏去改變人生。「透過參賽，個人的膽量和說話技巧得以提升，衷心感謝公司利嘉閣 真盤源。」



蘇嘉宜



侯靜玟



蔣麗雅



重溝通建互信 締造雙贏

喜利得（香港）有限公司的三位勇奪「傑出推銷員獎」的銷售人員，分別為黎銘賢（Harris）、黃廷忠（Davy）和周柏祺（Marcus），他們對於能夠獲獎均感到喜出望外。

Harris表示，他之前從事工程界，發現自己的強項是與客戶建立長久關係，因此投身銷售行業。他表示剛剛入行時，除了學習書本的知識，亦要認識一些行內術語，「這樣可有利與客人溝通。」他又稱須與客人建立彼此信任的關係，締造雙贏局面。

Davy認為DSA是一個很難得的機會可以提升自己，讓自己學習到聲線的運用、氣氛的營造及提升集中力的方法等，對銷售很有幫助。Marcus則表示，如要成為一名成功的銷售人員，在銷售前能夠詳細了解客人的實際狀況，繼而為他們提供最適當的解決方案。「我不時思考當初入行時的初心，以保持對工作的熱誠。不要讓自己留在comfort zone（舒適圈），因為當你覺得愈來愈舒服，就是時候尋求新挑戰。」



以客為本 準時可靠



UPS 為世界有名的物流公司之一，在香港亦備受歡迎，協助企業及個人客戶把貨物安全、快速地運送至全球各地。UPS在第五十三屆「傑出推銷員獎」中共有三位銷售人員獲獎，分別是經理陸仲顯、何栢禧及吳志堯。

陸仲顯（Daniel）曾於機場任職，因發展前景問題決定找尋新挑戰，加入UPS成為推銷員。入職三年，他的銷售心得是「由客戶角度出發」。他解釋，推銷員應找尋合適客戶的方案，而不是強行推銷。而何栢禧（Julian）亦只有三年經驗，可是他明白推銷須了解各行各業的需要，再為客戶改善方案，提升運送效率。他續指，定期聯絡能夠與客戶保持良好關係，「即使疫情下，我們也會用ZOOM與客戶會面，了解客戶的未來方向等。」

吳志堯（Chi）則坦言，推銷工業起初艱辛，但多與客戶交流後，漸漸理解客戶的想法，更懂得設身處地。他亦於比賽中擴闊眼光，學習不同行業的知識，有利未來發掘新客戶。



■（左二起）陸仲顯、吳志堯、何栢禧。

卓越贊助機構：



主要贊助機構：



照片拍攝贊助機構：



媒體夥伴：



www.hkma.org.hk/sme-dsa