



傑出推銷員獎 前奏特刊

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：



無懼疫情衝擊零售業 轉型網上銷售迎商機

疫情無情衝擊銷售行業，然而有危便有機，不少企業及銷售人員選擇突破固有思維，從實體推銷轉為網上銷售模式，為整體銷售行業邁進新的里程碑。第54屆「傑出推銷員獎」以「無懼」(Fearless)為主題，鼓勵銷售從業員「情商致勝」，調整樂觀、積極的心態應對客觀環境挑戰，以創造新的商機。

適應疫後新常態 轉型網上銷售模式

疫情初期，行業普遍視逆境為短暫性質，期待回復往日行情。然而兩年多過去，香港管理專業協會市場推銷研究社主席陳浩源綜觀全球的銷售員及顧客已逐漸適應疫下新常態，積極轉型為網上銷售模式，接受以往側重的實體營銷已成過去，陳浩源表示：「大家心態上不再留戀回到疫情前，而是積極思考現階段及疫情過後，如何透過改良銷售技巧及網上配套，持續提升銷售效率，令業績成功達至實體銷售時的效果，或過之而無不及。尤其隔着螢幕，不能與客人有面對面的直接反應、交流與即時回饋，令銷售員需要去突破固有思維，重新裝備自己，以掌握顧客的實際需求，避免市場淘汰。是次活動亦靈活轉為網上舉行，以『無懼』為主題，鼓勵大家無懼疫情及經濟環境的變化，勇於迎接疫後新挑戰，例如由實體銷售逐漸轉型至網上銷售模式。」

恆常銷售訓練 應對臨場挑戰

「傑出推銷員獎」(DSA)是一個歷史悠久、具公信力的行業比賽，為企業及參賽推銷員予以肯定。陳浩源認為獎項不但有助加強推銷員的晉升機會，亦顯示所屬企業對員工具有一定的資源培訓和業務支援，有助建立正面的品牌形象。與此同時，出色的銷售專才透過比賽和密集訓練，能改善銷售和溝通技巧，應用於日常及工作，讓顧客進一步認識所推銷的產品及服務，加強對企業的信心，最終提升企業及個人業績。

「傑出推銷員獎」評審的準則先觀乎公司對員工的書面評價，以及銷售人員對今年主題和整體銷售行業的看法；其次考驗推銷員在面試當日對所屬企業產品或服務的熟悉程度，並在評審發問環節表現出優秀的銷售技巧；再者，參賽銷售員需現場隨機抽取產品或服務進行銷售，測試臨場的應變能力及知識水平。陳浩源形容：「雖然面試過程只有十多分鐘，但推銷員不宜輕視比賽，事前準備要充足，包括恆常的模擬銷售訓練、觀摩網上的銷售教學影片，以表現出純熟的銷售技巧。另外，心態上需保持樂觀、鎮定，唯有平常的銷售思維及訓練充足，才能對任何臨場挑戰及顧客應付自如。」

香港管理專業協會市場推銷研究社主席陳浩源



勉勵銷售界無懼應對疫下挑戰 以獎項嘉許同業靈活應變

疫情持續逾兩年多，對銷售行業帶來甚大衝擊，惟業界一直積極應變，力求化危為機。有銷售界「奧斯卡」之稱的「傑出推銷員獎」，為此特別將第54屆「傑出推銷員獎」的年度主題定為「無懼」(Fearless)，藉此鼓勵從業員抱持正面心態，齊心協力跨越重重挑戰，共同開拓「疫」境商機。

在疫情反覆下，當局推出多項社交距離政策，加上海內外旅客未能來港，令銷售界成為首當其衝的行業之一。新一屆「傑出推銷員獎」在「疫」下亦將面試日期延至6月11日，使參賽公司有機會為員工提供全面培訓。第54屆「傑出推銷員獎」籌委會主席楊秋蓉指出，疫情為籌備這項大型賽事增添不少挑戰，籌委會必須緊貼政府的防疫政策，預早作出多項應變方案及不同安排，如考慮讓確診或與確診者有密切接觸的參賽者以網上形式進行比賽，確保比賽和頒獎禮可順利舉行之餘，也能加強保障同業的健康。

「疫」境求變 適應新趨勢

作為業界年度盛事，「傑出推銷員獎」匯聚大量銷售精英參與。提到今年以「無懼」為主題，楊秋蓉稱，來自不同行業的籌委會成員期望藉此參賽平台，在疫情中為從業員送上支持，因而選取這個簡單直接而又能貼切地形容現今行業狀態的主題，寄語同業無論面對怎樣的前路，只要無所懼怕、勇往直前、敢於求變，自能衝破困境。

「置身『疫』境，全球環境及行業現況出現很大轉變，既增加了限制，也帶來新的發展空間，如online meeting(網上會議)及『在家工作』漸成企業新趨勢，網上銷售大受歡迎等，各行業同樣要應對這些轉變。」楊秋蓉深信，銷售人員在當下最重要是懂得靈活求變和適應改變，方能配合市場發展及客戶所需。以保險業為例，理財顧問的銷售模式已由以往面見客戶，變為透過善用網上平台及社交媒體，與新舊客戶保持緊密聯繫，以至順利完成保單交易。

各出其謀 拓展新機遇

面對疫情下的突發狀況，楊秋蓉喜見業界能迅速應對，盡量捕捉新機遇。「印象較深是有髮型屋在收緊社交距離政策停業期間，變身花店求生；另有花農在年宵市場取消後，即租用店舖出售年花。由此可見眾多銷售同業在疫境中各出奇招，積極求存，展現頑強的生命力。」

疫情發展難以預測，楊秋蓉寄語各參賽者應如同獎項主題般，無所畏懼地朝着目標前進，謹記「仁者不憂、智者不惑、勇者不懼」，時刻保持正面心態，務必可在賽事中有所獲益。

第54屆傑出推銷員獎籌委會主席楊秋蓉



第五十四屆 傑出推銷員獎(DSA)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。「傑出推銷員獎」於1968年於香港成立，由香港管理專業協會(The Hong Kong Management Association)市場推銷研究社(Sales and Marketing Executives Club)主辦。獎項舉辦至今已超過半世紀，更被業界譽為銷售界之「奧斯卡」。獎項每年均會頒發予行業佼佼者。今年獎項踏入第五十四屆，以「無懼」(Fearless)為主題，旨在讓公眾認可出色的銷售人員。

計劃目的

- 1 對成功銷售人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。

第五十四屆「傑出推銷員獎」遴選程序：

2022年度日期	活動
4月20日(星期三)	「表達技巧」研討會
6月11日(星期六)	面試日 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24日(星期三)	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

對銷售人員的好處：

- 給予機會讓銷售人員的努力得到社會各界的認同
- 讓大眾更了解銷售人員的重要性
- 獲得寶貴交流經驗的機會
- 鼓勵銷售人員繼續其出色表現
- 有趣、刺激，挑戰自己
- 得獎者可使用「傑出推銷員獎」之標誌作宣傳用途

有關第五十四屆「傑出推銷員獎」詳情

網址：<http://www.hkma.org.hk/sme-dsa/>

查詢：Ms Pattie Shi 3958 4815 / pattieshi@hkma.org.hk
Ms Grace Lau 2774 8529 / gracelau@hkma.org.hk
Mr Anthony Yu 2774 8508 / anthonyyu@hkma.org.hk



表達技巧研討會

及第54屆傑出推銷員獎(DSA)簡介會

日期：4月20日(星期三)
時間：下午3時至5時
語言：廣東話
費用：免費(市場推銷研究社會員及第54屆DSA/OYSA提名人)
\$200(HKMA會員) / \$250(非會員)
Learn and Grow Subsidy: Save 30%
形式：線上直播

演講嘉賓：
李燦榮博士
董事
李燦榮顧問有限公司

知名企業培訓師、大學碩士課程講師、商業及公關顧問、資深傳媒人、時事評論員、電視電台節目主持及作者。

李博士從事新聞及傳媒行業超過20年，將累積多年所學、經驗和心得於研討會分享，其直銷技巧、溝通方程式、專業公關、創意思維、銷售技巧、公開演說技巧及笑看壓力等等培訓分享，備受推崇。

www.hkma.org.hk/sme-dsa

HKMASMEDSA

Ms Pattie Shi / 3958-4815 / pattieshi@hkma.org.hk
Ms Grace Lau / 2774-8529 / gracelau@hkma.org.hk
Mr Anthony Yu / 2774-8508 / anthonyyu@hkma.org.hk

立即報名!

首席贊助機構：

尊貴贊助機構：

卓越贊助機構：

主要贊助機構：

拍攝贊助機構：

媒體夥伴：