



傑出銷售專業大獎 前奏特刊

主辦機構：



首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



贊助機構：



拍攝贊助機構：



自拍亭贊助機構：



多管齊下孕育理財精英團隊 與時並進擁抱數碼營銷新常態

保誠保險有限公司（下稱保誠）一直秉承以客為先的服務精神，持續多管齊下培育具專業深度及營銷管理思維的優秀人才，並鼓勵他們角逐獲業界高度認可的「傑出銷售專業大獎」（下稱大獎），借此平台與同業互相交流，掌握業界最新資訊，以傳承豐富經驗與堅毅精神，並提升數碼營銷技能，為客戶創造最大價值。

「傑出推銷員獎」今屆正式易名為「傑出銷售專業大獎」，進一步展現銷售專業不斷求進及力求創新的精神。去年保誠有四位精英勇闖「傑出銷售專業大獎」最後五強，更歷史性囊括屬兩大組別中最高殊榮的年度最佳銷售專業大獎，成功實現「大滿貫」。

「知己知彼，百戰百勝」，保誠首席業務總監蔡川艾深信，透過推動理財顧問出戰是項銷售界「奧斯卡」，縱向能深化其理財策劃及客戶服務才能，助他們建構營銷品牌及形象；橫向可給予參賽精英機會與同業交流切磋，擴闊行業及市場視野，為他們的個人成長乃至業界發展帶來莫大裨益。



▲ 蔡川艾指保誠近年以「走向數碼化、保持人性化」為發展核心，為旗下理財顧問構建可持續發展的專業人才培訓生態系統。

屢獲獎項嘉許 印證超卓成就

提到今年大會以「承豐·破浪」為主題，蔡川艾指出，這不但承傳了去屆「無懼」的精神，對整個銷售業界而言更是別具意義。「『承豐』泛指繼承過往的豐盛成果。正因前人將專業精神及實戰技藝薪火相傳，打造優秀行業品牌，我們才可於這瞬息萬變的世代站穩陣腳，成為獨當一面的銷售精英；『破浪』則象徵從業員必須在複雜多變的市場環境下應變自如，惟有果敢面對風浪，積極提升銷售技能及專業素養，始能於激烈競爭中脫穎而出。」

蔡川艾認為，旗下理財顧問屢獲業界殊榮，更揚威「傑出銷售專業大獎」，與保誠具備多元化的培訓支援息息相關。「保誠近年在業界比賽中戰績彪炳，除了突顯營銷團隊的雄厚實力及專業水平，亦印證保誠理財培訓學院於培育及發展人才方面的超卓成就。以此獎項為例，該學院為參賽精英提供全方位支援，包括邀請專業演講導師和形象顧問，指導演說技巧及個人形象，配合由歷屆得獎者組成的榮譽培訓導師團隊，為他們度身訂造為期近兩個月的高強度訓練，傳承比賽心得及成功竅門，令他們獲益匪淺。」

融入人性化元素 善用數碼工具

隨着疫情加速理財策劃行業的數碼轉型，保誠近年亦以「走向數碼化、保持人性化」為發展核心，致力構建可持續發展的專業人才培訓生態系統，讓旗下近二萬位理財顧問於線上線下與客戶同行，隨時隨地盡應他們的需要。蔡川艾強調，保誠追求的不僅是硬件上推陳出新，更重要的從用戶角度出發，全面提升理財顧問的學習體驗，真正達致樂學賦能。

「有見及此，保誠特別以PRUSuccess模型為主題，糅合數碼化及人性化元素，打造一系列專業學習及在職培訓課程，藉此啟發專業理財顧問團隊，同時運用多元化數碼工具及數據分析，提升市場拓展、客戶關係管理及團隊管理的績效。」蔡川艾補充，在培訓過程中，保誠亦力推「翻轉課堂」（Flipped Classroom），期望通過這項嶄新的教學模式，鼓勵理財顧問先以線上教材預習課程，再透過與朋輩及導師於實體課堂互動，主動思考及探索問題，啟迪他們的卓越領導能力及創意思維，並在日常工作中活學活用。

引入人工智能 加強與客戶互動

為配合創新科技的發展和應用，保誠同步推出一站式客戶管理平台PRULeads，透過人工智能技術，協助理財顧問更有效地發掘潛在客戶。「PRULeads以數據分析加強理財顧問與客戶的互動，系統會提醒他們有關客戶的重要日子如生日、保單周年日等，令理財



▲ 蔡川艾認為，保誠理財顧問團隊屢獲殊榮，建基於多元化的培訓支援，助他們不斷與時俱進，精益求精。

顧問能為客戶提供最貼心的服務，更有效地管理和跟進各項業務活動。」

全球通關及政府刺激經濟措施出台，為銷售業界發展帶來無限機遇。蔡川艾寄語從業員在傳承豐富經驗與堅毅精神之餘，亦能擁抱數碼化營銷新常態，為客戶創造最大價值，全面提升工作效能，未來勢將化身為行業破舊立新、成就輝煌的推浪。

175週年
慶祝·精彩人生

拼搏同時顧後 保障家人精彩前路



用心聆聽 實現您心

