



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：



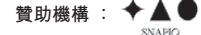
贊助機構：



拍攝贊助機構：



自拍亭贊助機構：



提供全方位培訓與完善配套 推動財策專才持續提升數碼技能

疫後環球經濟步入正軌，公眾對健康保障及財富增值的關注度續見提升，為保險業乃至財務策劃顧問帶來龐大發展機遇。友邦保險（國際）有限公司（下稱AIA）一貫着重鼓勵旗下精英積極參與此前命名為「傑出推銷員獎」的「傑出銷售專業大獎」，與同業砥礪互進，今年並再度贊助有關獎項舉行，藉此推動業界持續提升專業水平，早著先機，促進保險業在疫後再創高峰。

今年適值是疫情逐步消退後舉行的新一屆「傑出銷售專業大獎」，友邦香港及澳門首席執行官馮偉昌指出，隨着社會各界逐步復常，今屆獎項正是對得獎者在疫情下無懼挑戰、奮力向前的成果，作出重要肯定，也有助激勵所有保險精英繼續提高專業知識和水平，為大眾提供優質的服務和產品。「AIA很榮幸再度成為獎項的贊助機構，期望未來能吸引更多保險精英參加比賽，激勵業界不斷創新，以至提升從業員的專業水平和服務質素，促進保險業的持續發展。」

尋求突破 盡應客戶所需

對於今年大獎以「承豐·破浪」為主題，馮偉昌認為用來形容保險業現今的狀況最貼切不過。「『承豐』是指繼承保險業豐盛的源泉——『以客為本』的傳統價值觀，承諾為客戶提供全方位的保障和專業優質的服務；『破浪』則代表各位保險精英秉持最堅定的信心和決心，突破重重挑戰，堅定不移向事業高峰進發。」

「保險是以幫助和保障客戶為目標，一份具有使命感的專業。要成為優秀的保險精英，除了不斷增進保險知識及提升專業技能外，更重要的是有一顆助人的心。惟有做到將心比己，才能為客戶提供最適切的服務和方案。」馮偉昌指出，AIA一直秉承「以客戶為中心」的理念，不斷提升服務質素，以滿足客戶真正的需求，並幫助他們實踐「健康長久好生活」的目標。

勇於創新 把握復常機遇

為幫助財務策劃顧問不斷與時並進，馮偉昌表示，AIA早於11年前已成立友邦精英學院（AIA Premier Academy）。配合近年推出的多元化網上學習平台，為財務策劃顧問提供最完善的配套及支援，確保公司在致力招募有志於保險業大展拳腳的保險精英之外，也能透過全面而專業的培訓，讓財務策劃顧問可隨時隨地自主學習和自我增值。「每年我們更特別為參賽精英安排全方位的支援和訓練，進一步提升實力，以最佳狀態迎戰比賽。」

隨着經濟出現復甦的勢頭，大眾的生活和消費也有所轉變。馮偉昌深信，數碼化已滲透至日常生活的各個環節，各行業需朝向數碼化轉型已是不可逆轉的事實。AIA早已致力投入發展數碼科技和大數據分析，務求以多元化數碼平台緊貼客戶所需，照顧客戶人生不同階段的保障需要和財富規劃。「同樣地，保險精英應當掌握及持續提升數碼技能，時刻具備勇於創新的精神，保持競爭力，方能靈活應對市場和客戶需求的變化。」

他又寄語一眾保險精英保持積極樂觀的心態，迎接社會復常。藉不斷學習提升競爭優勢，配合善於創新、敢於突破、洞察市場和盡應客戶需求作出應變等特質，更好地把握經濟復甦與公眾重視健康保障所帶來的新機遇，為個人開創事業新局，邁向巔峰！



馮偉昌指出，AIA很榮幸再度成為獎項的贊助機構，期望鼓勵更多保險精英積極參與提升專業水平，促進業界持續發展。

備註：「AIA」及「我們」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）。「香港」及「澳門」分別指「香港特別行政區」及「澳門特別行政區」。

專業培訓深度和廣度兼備 成就保險精英掌握「三到」優勢

要持續提升銷售水平，推銷人員除藉着專業培訓增進硬知識和軟技巧以外，亦必須不斷擴闊視野。萬通保險積極鼓勵旗下保險精英參加「傑出銷售專業大獎」，藉此經歷難能可貴的「自我發現之旅」，同時透過與同業交流，知己知彼。萬通保險今年再度贊助「傑出銷售專業大獎」，冀為促進銷售行業不斷發展添注動力。

一年疫情雖然對環球經濟以至各行業發展帶來嚴峻的挑戰，但凡事都具有兩面性。萬通保險行政總裁葉嘉年認為，在疫下讓大家學會自強、更懂珍惜，以至擁有更豐富的歷練。疫情後舉行新一屆「傑出銷售專業大獎」，不但可透過有關獎項嘉許一眾為行業作出貢獻的精英，亦標誌着銷售業開展新的一頁。

重視承先啟後 不斷突破自我

應屆獎項以「承豐·破浪」為主題，葉嘉年指出，「承豐」有傳承之意，「破浪」則有革新之意，故「承豐·破浪」兼具承前啟後、薪火相傳的涵意。事實上，銷售行業一直為本港經濟發展扮演重要角色，背後全賴一代又一代努力不懈的銷售從業員，持續提升業界專業水平，「承豐·破浪」正好帶出延續銷售業文化，以及與時並進和持續創新的精神，期盼令銷售行業不斷向前發展，為本港經濟發展作出貢獻。

葉嘉年補充，理財顧問角逐「傑出銷售專業大獎」，如同經歷一趟「自我發現之旅」，為銷售人員提供一個「自警、自省、自知和自勵」的好機會，讓他們藉着參賽過程，將所累積的銷售經驗和技巧整理打磨，再加上在備戰期間可看到自己仍存有進步的空間，並透過交流和借鏡別人的成功經驗，推動個人的銷售技巧更上一層樓，進一步取得突破。

設立精英學院 提供星級指導

要成為優秀的銷售人員，葉嘉年表示，必須具備「三到」：其一是「心到」。因「尊重」是服務的本質，從業員必須由心出發，以客為尊，以誠相待，同時懂得關心客戶，讓服務具有溫度，令客戶感到你真摯的關懷；其二是「眼到」，要細心觀察，對客戶、環境和周遭事物具有敏銳觸覺，才可看得更深更遠，如透過留意客人的職業、家庭背景狀況、學歷、談話內容、打扮等，發掘和瞭解客戶的真正需要，這樣才能為他們提供全面而稱心的服務。

最後是「口到」，即具有良好的溝通技巧和表達能力，將專業的問題說得淺顯易懂，簡潔扼要地說出重點，懂得篩選和分享令客戶感興趣和有用的資訊，將單向的「硬銷」變成雙向的互動交流。有見及此，萬通保險旗下的萬通精英學院，特別為參賽精英提供一連串的系统式訓練，全面涵蓋銷售技巧、肢體語言技巧及演講技巧等，配合經驗豐富的星級導師指導，令同事有充足的賽前準備。

糅合科技及人性化服務 打造專屬品牌

葉嘉年深信，科技與銷售可互補不足，只要銷售人員懂得善用科技，配合人性化、貼心的專業服務，自可提升服務質素和效率。



▲ 重視培訓銷售團隊的萬通保險，亦致力為參賽精英提供系統式訓練，配合經驗豐富的星級導師指導，令他們有充足的賽前準備。



同時借助網上平台和社交媒體，與客戶保持聯系以至開拓客源，打造屬於自己的銷售服務品牌。

踏上「復常」之路，葉嘉年積極鼓勵銷售人員應保持積極開放的心態，面對改變，必須從成功中自省，力求精益求精；從失敗中自悟，力求改善和進步，從而把握每個機遇。「每位成功的銷售人員，除具備優質服務和專業態度外，亦要保有投身銷售行業的初心。」



▲ 萬通保險行政總裁葉嘉年指出，疫情後舉行新一屆「傑出銷售專業大獎」，既可嘉許一眾為行業作出貢獻的精英，也標誌着銷售業開展新的一頁。