



## 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：

# 以客為本 成客戶最強後盾

扎根香港131年的香港永明金融（下稱「Sun Life永明」）深明不進則退，致力推動行業專業發展及進步，多年來鼓勵理財顧問積極參與業界獎項。其中「傑出銷售專業大獎」（下稱DSA）對一眾從業員意義重大，既是對他們的專業服務作出認可，也可透過比賽與同儕交流，突破自己，持續提升專業水平。

歷史悠久的DSA於銷售行業享負盛名。香港永明金融有限公司代理分銷業務總經理周詠姬指出，作為專業銷售業界的一分子，Sun Life永明很高興成為今屆獎項的主要贊助機構，支持業界的銷售人員朝著更專業的目標努力不懈，勇往直前，從而推動不同行業以至香港的經濟蓬勃發展。「經過疫情的種種磨練，我們深信銷售人員會以更積極和樂觀的態度面對任何挑戰，整體表現更勝從前。」

### 提供高效培訓 以最佳表現參賽

「這項大獎的競爭相當激烈，參與角逐的銷售精英人數眾多，要脫穎而出必須時刻裝備自己，緊貼市場變化及了解客戶所需，提供優質服務。」周詠姬直言，DSA匯聚來自不同界別的銷售精英，藉此平台互相交流和切磋，透過良性競爭促進業界發展，進一步提升企業與銷售人員的正面及專業形象，鞏固廣大客戶對行業的信心和支持度。

周詠姬分享公司的備戰支援，表示由參選前的準備工作、遴選至比賽當日，公司均投放大量資源配套及培訓課程，為參加者做好充足準備。「我們的管理層親自面見及選拔公司代表，並組成專屬的支援團隊，邀請具豐富經驗的專業培訓導師提供一系列密集式的高效培訓，包括小組形式及一對一的針對性指導，協助參賽精英不斷優化內容、演說技能、道具運用等細節，確保在賽事中以最佳表現示人。」

### 不斷完善配套 提供優質客戶體驗

疫情為行業帶來無數挑戰，周詠姬喜見Sun Life永明的理財顧問依然堅守崗位，充份表現專業一面，配合公司雄厚實力，即使面對不同挑戰仍穩佔市場重要的一席位。「公司一貫以『關愛、專業、啟發、勝利』作為服務核心價值，讓理財顧問專注發展及不斷創新，同時亦能以生命影響生命，秉持以客為本的精神，用真心、真誠及專業的態度對待每一位客戶。這亦是成為優秀銷售人員不可或缺的条件。」

她補充，Sun Life永明一直致力成為客戶的最強後盾，理財顧問團隊憑藉專業知識及豐富經驗，為客戶超前部署幫助他們建構終身的理財保障。這份理念正與應屆大會主題「承豐•破浪」不謀而合。「公司提供多項配套，如今年4月開設全新尊尚客戶服務中心『永明薈』，讓更多客戶體驗Sun Life永明的優質服務，積極擴展本地及內地訪港客戶業務，以行動實踐『承豐•破浪』，推動公司上下並肩應對新挑戰，砥礪前行，成就更非凡的業界典範。」

### 保持開放心態 化挑戰為機遇

隨着香港全面復常，經濟活動更趨活躍。周詠姬強調，在人工智能（AI）及各種新科技熱潮帶動下，預期將進一步為銷售行為及客戶體驗帶來改變。銷售人員應保持開放及積極態度，投放時間及資源學習及應用新科技，善用智能工具提高工作效率，並為客戶帶來一流的數碼體驗，創造更大價值。

面對復常及粵港澳大灣區發展帶來龐大的新機遇，她寄語同業不但需保持樂觀，更要懷着開放的心態迎接新嘗試，掌握機會，靈活變通，與客戶共創雙贏。「Sun Life永明積極配合市場需要，打造優質多元產品，特別是ESG概念產品及康健保障產品，讓理財顧問協助客戶建構可持續的健康生活，擁抱未來。」



▲ 周詠姬期望，各界銷售精英可通過角逐「傑出銷售專業大獎」互相交流和切磋，持續提升專業水平。

# 推動銷售專業不斷求進 疫後整裝待發迎新機遇



陳浩源表示，現今銷售員同時扮演著顧問的角色，必須兼具良好的銷售技巧、溝通能力和人際交往技能，才可在競爭激烈的市場中取得成功。

3年疫情已過，隨着社會逐漸重回軌道，銷售業亦整裝待發迎接新機。第55屆「傑出銷售專業大獎」亦特別以「承豐•破浪」為主題，勉勵業界秉承過往的成功，迎接未來新商機，跟隨時代步伐，繼續自我提升，為未來挑戰和轉變做好準備。

### 力求進步 迎合新時代

有銷售界「奧斯卡」之稱的「傑出銷售專業大獎」（DSA），一直被業界所推崇和肯定，今年迎來第55年，香港管理專業協會市場推銷研究社主席陳浩源表示，隨着社會復常，期望今年的參賽者會有更出色的表現。「過去疫情必定會對參賽者的表現帶來影響，所以今年可以回歸正常模式，希望參賽者可以有更好的表現，成績會比過往更好。另外，今年頒獎禮終於可以讓大家再次聚首一堂，共進晚餐，我相信公司和參賽者的投入度亦會有所提升。」他坦言，今年參賽者的水平亦隨着社會開始復常而有所升，在沒有任何制肘下，公司可以投放更多資源，加上充份的準備，所以今年的參賽者無論在精神狀態和準備時間等方面都比過往幾年好。

他又指出，「傑出銷售專業大獎」之所以得到社會各界的高度肯定，除了比賽一直秉承公平、公正、公開的原則外，同時不斷汲取過往經驗，勇於改變，才能緊貼瞬息萬變的市場需求。「世界不停變遷，不能一成不變，所以一直以來我們都力求進步和轉變。例如疫情期間，我們採用ZOOM跟海外的參賽者進行比賽，這也是一大突破。另外，由今年開始，比賽名稱已由過往的『傑出推銷員獎』改為『傑出銷售專業大獎』，因為『推銷員』已不合時宜。另外，在聽取

評審和參賽公司的意見後，我們今年還加添了『團隊大獎』，在將來的日子，也希望繼續在獎項上有所提升，以應對不斷轉變的時代。」

### 獎項有助提升水平 培訓加強競爭力

面對疫情，業界依然憑着堅毅精神共渡難關，陳浩源表示，縱然過去3年備受疫情影響，但今年參賽者的水平比往年更高，因為危機反而成為了他們的推動力，把不可能變成可能。「我們經常說疫情帶來新常態，以往覺得不可能的事情，在疫情下都變成可能。很多參賽者在經歷疫情後，對於自身的體會，以至人生和工作經驗都會因疫情而有所改變，這些轉變都會影響着心態和宏觀想法。」

有競爭才有進步，而「傑出銷售專業大獎」正好成為業界的推動力，而比賽則成為互相交流的平台。陳浩源表示，不少參賽者在參與比賽後，無論銷售水平以至業績都有所提升。「參賽者在培訓過程中，有機會與歷屆參賽者分享意見，可以從中汲取不同的寶貴意見。另一方面，比賽的目的，是希望為業界精英提供一個交流的平台，讓不同的業界人才有機會互相認識，給他們多一個渠道，學習不同層面的知識和銷售技巧，這些都有助提升競爭力。」

陳浩源又指出，時代轉變，僅憑良好的銷售技巧已不足以在競爭激烈的市場中取得成功，更重要的是擁有良好的溝通能力和人際交往技能，和客戶建立信任和融洽的關係。他解釋道，時代變遷，現時銷售員做的不單單是產品銷售，而是要為客人提供解決方案，所以銷售員同時亦扮演著顧問的角色。最後他寄語業界，藉着社會經濟和環境重回正軌，大家應該把握機會，繼續努力，迎接未來的挑戰。

## 良性競爭促行業發展 提升銷售質素

AXA安盛今年不單派出旗下理財顧問參加「傑出銷售專業大獎」，還以贊助商身份鼎力支持比賽。AXA安盛首席經銷業務總監及副首席分銷業務總監李俊豪（Jonathan）表示，舉辦「傑出銷售專業大獎」可促進銷售行業的發展和提高行業的整體素質。「隨着經濟顯著復甦，市場對各類產品的需求增加，銷售行業將會繼續發揮其重要性。通過表彰優秀的銷售專業人才，比賽可激勵各行各業的銷售從業員不斷提升專業水平，推動行業發展。」

他又勉勵各界銷售人員，在「復常」路上要保持積極樂觀的心態，學習適應新的銷售環境，積極尋找機遇並堅持努力，才能把握相關機遇，取得成功。



▶ AXA安盛首席經銷業務總監及副首席分銷業務總監李俊豪讚揚「傑出銷售專業大獎」有助促進銷售精英互相切磋，故AXA安盛亦鼎力支持，希望能為提升銷售人員的專業水平出一分力。

## 力求創新 實踐ESG 建立企業良好形象

隨着科技發展迅速，作為銷售行業亦要與時並進，才能與瞬息萬變的市場接軌。快圖美FOTOMAX董事總經理孫道熙（Ryan）認為，數據分析和AI等技術都是企業實現創新和持續成長的重要手段，同時亦要承擔社會責任（ESG）。「今年DSA大獎主題是『承豐•破浪』，企業必須要擁有持續的成長力和創新力，才能在市場競爭中破浪前行。同時亦提供了一個大好機會，讓他們在數字化轉型、創新和社會責任方面做出更多的嘗試和貢獻。」作為今屆獎項贊助機構之一，Ryan表示，透過參與DSA，可提升員工的銷售策略和技巧，以及與客戶的溝通技巧等，從而提高客戶的滿意度和忠誠度，為企業樹立良好形象。

FOTOMAX



▶ 快圖美FOTOMAX董事總經理孫道熙深信，現今企業必須擁有持續的成長力和創新力，才可在市場競爭中破浪前行。