



第55屆傑出銷售專業大獎特刊

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：



贊助機構：



自拍亭 贊助機構：

賀辭



財經事務及庫務局副局長陳浩濂

範領同儕 譽揚業界

第五十五屆傑出銷售專業大獎頒獎典禮



我非常高興歡迎大家出席第55屆傑出銷售專業大獎頒獎典禮。欣逢傑出銷售專業大獎成立55周年之際，本年度的主題是「承襲・破浪」。隨着商業環境的急速變遷，銷售專業人員需要不斷創新並同時借鑒一眾優秀前輩承傳的智慧和，為客戶創造價值及服務客戶。

我對本年度得獎者的創新及創意致以崇高的讚賞。每位參賽者都展現堅持不懈的精神，勇敢地突破界限，持續探索新領域的可能性。參賽者不僅在自己的職業生涯提升水平，還為企業和行業的轉型作出了巨大的貢獻。我祝賀各位得獎者的同時，也為所有參賽者的努力和專業精神感到自豪。

在慶祝這個新的里程碑之際，我們非常榮幸向10家傑出企業頒發55周年成就獎。他們在過去幾十年的卓越表現及成就，毋庸置疑地對銷售行業產生了重大影響。我們十分感激他們在過去55年的積極參與，期待他們繼續為獎項的未來發展作出貢獻。我謹藉此機會感謝第55屆傑出銷售專業大獎籌委會主席曾梓銘、管協市場推銷研究社主席陳浩濂以及他們的專業團隊，他們的努力不懈讓今年的頒獎禮再次取得圓滿成功。

我要特別感謝眾多的贊助商，他們的慷慨支持，成就我們今天這個頒獎活動。當中包括首席贊助機構的保誠保險有限公司；尊貴贊助機構：友邦保險香港有限公司、萬通保險國際有限公司；主要贊助機構：香港中華煤氣有限公司及香港永明金融有限公司；贊助機構 AXA安盛；拍攝贊助機構快圖美（遠東）有限公司；以及媒體合作夥伴：香港經濟日報、求職廣場有限公司和英文虎報。

我衷心感謝由24名成員組成的評審團，他們投入的時間和專業，將傑出銷售專業大獎進一步躍升為香港及區內最受歡迎和最負盛名的銷售專業獎項。

我代表大會特別感謝我們的主禮嘉賓香港特別行政區財經事務及庫務局副局長陳浩濂太平紳士出席參與我們的頒獎典禮，並分享他的真知灼見。

謹祝大家渡過一個愉快的晚上，並期待傑出銷售專業大獎繼續為銷售專業作出貢獻。

香港管理專業協會
主席
彭耀佳博士 GBS JP



香港管理專業協會及市場推銷研究社於1968年共同設立傑出銷售專業大獎，以表揚香港傑出銷售專業人員的非凡成就，同時亦展示銷售專業對企業成功的重要性。

今晚我們聚首一堂，慶祝傑出銷售專業大獎成立55周年。在踏入這個重要里程碑的同時，我們要表揚銷售領域中擁有最卓越表現的銷售人員，他們的表現真正體現了今年活動的主題「承襲・破浪」。

本人在此向所有得獎者表示誠摯的謝意及熱烈的祝賀。所有參賽及得獎者都具備勤奮、奉獻及創新的精神，這些都是提升行業水準不可或缺的條件。他們的非凡成就值得我們致以最崇高的敬意。同時，我亦向DSA 55周年成就獎的所有得獎企業表示衷心的祝賀，感謝它們在過去數十年為銷售專業帶來極高的讚譽和促進行業進步的貢獻。

本人謹代表香港管理專業協會，衷心感謝第55屆傑出銷售專業大獎籌委會主席曾梓銘的領導，以及由他帶領的籌委會成員的貢獻；同時亦要感謝市場推銷研究社主席陳浩濂及其委員會成員的努力和付出，讓這個年度盛事得以成功順利舉行。此外，我要向24位評審團成員致以誠摯的謝意，他們投入的時間和專業成就了這個頒獎活動。我亦要鳴謝一眾慷慨贊助商的參與和支持，使本次活動得以順利舉行。

最後我非常感謝財經事務及庫務局副局長陳浩濂太平紳士擔任頒獎典禮的主禮嘉賓，為我們分享他的睿智。

再次祝賀所有得獎者，以及成就頒獎活動成功舉行的所有單位，讓我們一同慶祝銷售專業的卓越表現，並為香港創造更美好的未來而一同努力。

香港管理專業協會
總裁
胡志君



我謹代表香港管理專業協會及市場推銷研究社向第55屆傑出銷售專業大獎的所有得獎者致以最熱烈的祝賀。

市場推銷研究社成立於1966年，致力於促進卓越的銷售和營銷，而傑出銷售專業大獎是實現這一使命的必要條件。我們很自豪能夠延續這個傳統，表揚擁有卓越銷售技巧和創新精神的傑出銷售專業人員。我很高興看到愈來愈多來自不同行業的公司對其銷售人員投身，並通過參與該獎項來認可他們的成就。

今年的傑出銷售專業大獎選出了100多名傑出銷售專業大獎的得獎者，所有傑出銷售專業人士都為自己的職業生涯打造了亮麗的成績，同時成功推動公司和業界走向創新及轉型。

我謹藉此機會衷心感謝傑出銷售專業大獎眾多慷慨的贊助商、評審團的24位成員，以及第55屆傑出銷售專業大獎籌委會主席曾梓銘及其出色的團隊。不同組織的合作不僅提升了傑出銷售專業大獎的聲譽和地位，同時展現出我們這座城市的堅韌精神。

我們熱切期待今晚這個難忘的頒獎典禮，特別是我們邀請了香港特別行政區財經事務及庫務局副局長陳浩濂太平紳士作為這次頒獎典禮的主禮嘉賓，並為我們帶來精彩及具啟發性的演講，讓活動生色不少。

隨着香港全面復常，銷售將成為香港經濟增長的重要支柱。憑藉我們今天所見證的協作精神和豐富的傑出人才，我對我們的城市充滿憧憬及信心。

市場推銷研究社
主席
陳浩濂



我謹代表國際市場推銷研究社及世界各地的會員，祝賀香港銷售市場推銷研究社在第55屆傑出銷售專業大獎頒獎典禮中取得成功。這個計劃對銷售人才的認可將激勵所有人突破障礙，追求創新地滿足客戶的需求。

特別祝賀每位傑出銷售專業大獎和傑出青年銷售專業大獎的得獎者，他們在競爭激烈的市場中展示了高品質及高水平的服務。這個頒獎典禮旨在表彰他們在追求全球性和專業卓越方面所取得的非凡成就。

贏得這個獎項需要銷售人員具有無私的奉獻精神、專業精神和解決問題的能力。我們鼓勵這些得獎者利用這一里程碑作為未來取得成功的墊腳石，並突破障礙為行業增添更多優質的銷售服務。

市場推銷研究社是一個致力於推動道德經營、知識共享和持續教育的協會。我們鼓勵每位獲獎者關注以上提及的各種面向，任出明智的決策，並繼續致力於個人成長。

感謝香港管理專業協會和市場推銷研究社使第55屆傑出銷售專業大獎取得成功。我們祝願各位能度過一個美好的晚上，一同慶祝各界的成功！

再次祝賀所有得獎者，您的成就對我們所有人是一種鼓舞、是一種動力。

國際市場推銷研究社
主席兼行政總裁
Willis Turner CAE CME CSE



在最近50年來，傑出銷售專業大獎證明了銷售在推動業界取得成功的重要性。今年，我非常榮幸擔任第55屆傑出銷售專業大獎籌委會主席。

第55屆傑出銷售專業大獎的主題是「承襲・破浪」，目標旨在鼓勵大眾尊重銷售行業豐富的歷史和傳統，同時展示創新精神並創造新價值對銷售業界的關鍵性。我很高興與看到這麼多優秀的得獎者展現出這樣的才華，並因其努力和奉獻精神而受到認可。

我謹向所有得獎者的努力表示感謝，並對得獎者表示祝賀！希望大家繼續秉承「承襲・破浪」的精神，成為你們引以為傲的指路明燈和榜樣。

每一年的傑出銷售專業大獎都是在各方的支持下得以實現的，今年也不例外。藉此機會，我謹向眾多贊助商的慷慨支持、向評審團中24位傑出商界領袖孜孜不倦的專業精神、及向所有籌委會成員的無私奉獻表示摯誠的謝意。

在此，我亦要特別向香港賽馬會高級電投總經理阮家華表示敬意，他鼓舞人心的演講技巧將在未來幾年提高獲獎者的門檻。

我衷心感謝香港特別行政區財經事務及庫務局副局長陳浩濂太平紳士，他將以主禮嘉賓出席並為我們帶來富有遠見的演講，為今年的頒獎典禮增光添彩。

第55屆傑出銷售專業大獎籌委會
主席
曾梓銘

第55屆傑出青年銷售專業獎組別獎得獎名單

友邦保險（國際）有限公司	藍焯熙
友邦保險（國際）有限公司	談曉雪
友邦保險（國際）有限公司	謝婷婷
友邦保險（國際）有限公司	陳海俊
友邦保險（國際）有限公司	胡文俊
富通保險有限公司	吳君怡
富衛人壽保險（百慕達）有限公司 （於百慕達註冊成立之有限公司）	張浩欣
香港電訊有限公司 - HKT Home 數碼營銷業務	榮浩鈿

香港電訊有限公司 - HKT Home 數碼營銷業務	羅振軒
滙豐人壽保險（國際）有限公司	陳頌欣
保誠財險有限公司	叶燕清
保誠保險有限公司	庄子毅
香港永明金融有限公司 （於百慕達註冊成立之有限責任公司）	譚曉樞
香港中華煤氣有限公司	鄧永銓
萬通保險國際有限公司	王志聰

第55屆傑出銷售專業獎組別獎得獎名單

零壹科技有限公司	陳柏亨
友邦保險（國際）有限公司	盧煥玲
友邦保險（國際）有限公司	孫佳佳
友邦保險（國際）有限公司	何楚潔
友邦保險（國際）有限公司	黃耀生
安盛金融有限公司	何智恒
安盛金融有限公司	王奕
安盛保險有限公司	鄭偉民
安盛保險有限公司	張雅雯
安盛保險有限公司	郭栩帆
安盛保險有限公司	梁慧敏
中國太平人壽保險（香港）有限公司	林楠
中國太平人壽保險（香港）有限公司	黃俊豪
中國太平人壽保險（香港）有限公司	葉德鏘

香港電訊有限公司 - HKT Home HKT Premier	劉迪安
滙豐人壽保險（國際）有限公司	曾靜儀
滙豐人壽保險（國際）有限公司	盧富榮
滙豐人壽保險（國際）有限公司	邵宏祺
滙豐人壽保險（國際）有限公司	黃嘉俊
和記電訊（香港）有限公司	陳倩禧
和記電訊（香港）有限公司	方智傑
和記電訊（香港）有限公司	胡群欣
和記電訊（香港）有限公司	吳宇晴
和記電訊（香港）有限公司	黃鑫鴻

大會評審名單

孫美妮女士	創始人兼執行主席	首席快樂官協會	許文俊先生	會長	香港O2O 電子商務總會
黎榮發先生	副主席	香港通訊業聯會	伍衍龍先生	副主席	香港人撐香港品牌
何紹忠先生	理事長	香港化粧品同業協會	許翠鳳女士	會長	香港公共關係專業人員協會
陳彩雲女士	會長 (2022-2024)	香港品牌總商會	蘇增慰先生	會長	香港零售科技商會
曾子禧先生	商貿部會董	香港鐘表業總會有限公司	麥美儀女士	永遠榮譽會長	香港中小型企業聯合會
馬楚力先生	會長	香港印藝學會	張益麟先生 MH	主席	社會創業論壇
謝景霞女士	創會會長	大灣區香港女企業家總會	葉藍蔚女士	會長 (2023)	創意創業會
陳少山先生	副會長	香港中華出入口商會	黃文華教授	全球高級副總裁	澳洲管理會計師公會 (香港分會)
利旭華先生	副會長	香港電腦學會	彭玉玲女士	創會會長	國際美容健康總聯合會
朱明德先生	秘書長	香港電動車業總商會 有限公司	余修賢先生	2023總會會長	國際青年商會香港總會
黎卓斌先生	會長	香港中小型企業總商會	何佩融女士	南中國區總監	國際演講會
謝海發先生	主席	香港青年創業家總商會			
陳利華先生	營運總監	香港建築師學會			

第55屆傑出銷售專業大獎籌委會名單

市場推銷研究社主席	陳浩濂（香港上海滙豐銀行）
第55屆傑出銷售專業大獎籌委會主席	曾梓銘（保泰人壽保險有限公司）
市場推銷研究前主席	梁俊傑（花旗銀行）
籌委會成員	
陳靖妍（和記電訊（香港）有限公司）	鄭凱謙（AQUA PRO+TECH）
鄧建峰（敦豪國際速遞（香港）有限公司）	朱婷婷（友邦保險（國際）有限公司）
何思遠（NSayN）	洪茵（Blackpanda Limited）
黎秀嫻（保誠財險有限公司）	李穎欣（醫思健康 DR REBORN）
梁文謙（環一財富管理有限公司）	李雪曼（保誠財險有限公司）
莫卓麟（安盛金融有限公司）	潘泳枝（保誠財險有限公司）
蘇富華（安盛金融有限公司）	董卓誠（富衛人壽保險（百慕達）有限公司 （於百慕達註冊成立之有限公司）
黃皓欣（廣廣告媒體策劃有限公司）	叶劍詒（富通保險有限公司）
楊秋蓉（Jervois M）	虞立樂（世紀21集團有限公司）
執行秘書	
任兆偉（香港管理專業協會）	

CSL Mobile Limited	李曦彤
CSL Mobile Limited	李伊榮
CSL Mobile Limited	蔡鑫鑫
CSL Mobile Limited	尹子謙
CSL Mobile Limited	楊芳喬
CSL Mobile Limited (1010)	鄭富樂
CSL Mobile Limited (1010)	吳焜耀
CSL Mobile Limited (1010)	杜家俊
CSL Mobile Limited (1010)	王倩霞
CSL Mobile Limited (1010)	楊嘉豪
CSL Mobile Limited (IOT)	林家全
CSL Mobile Limited (IOT)	張家揚
CSL Mobile Limited (IOT)	葉潔賢
CSL Mobile Limited (IOT)	陳秀賢
富通保險有限公司	許兆榮
富通保險有限公司	許玉芳
富通保險有限公司	吳穎雯
富衛人壽保險（百慕達）有限公司 （於百慕達註冊成立之有限公司）	林正宏
富衛人壽保險（百慕達）有限公司 （於百慕達註冊成立之有限公司）	羅嘉慧
富衛人壽保險（百慕達）有限公司 （於百慕達註冊成立之有限公司）	唐詩敏
富衛人壽保險（百慕達）有限公司 （於百慕達註冊成立之有限公司）	曾慶龍
喜利得（香港）有限公司	劉耀鳴
喜利得（香港）有限公司	盧志豪
喜利得（香港）有限公司	史鴻斌
喜利得（香港）有限公司	黃欣婷
香港電訊有限公司 - HKT Home 電話營銷中心	潘政恆
香港電訊有限公司 - HKT Home 電話營銷中心	譚文樂
香港電訊有限公司 - HKT Home 電話服務中心	鄭君諾
香港電訊有限公司 - HKT Home 電話服務中心	黃竣瑋
香港電訊有限公司 - HKT Home 數碼營銷業務	張栢迪
香港電訊有限公司 - HKT Home 數碼營銷業務	胡嘉瑩
JL Inspiration Limited	Chan Wing Ki, Leon
JL Inspiration Limited	Lalwani Jay Jerome
宏利人壽保險（國際）有限公司	Chan Ka Wai, Carrie
保誠財險有限公司	周祖揚
保誠財險有限公司	梁欣欣
保誠財險有限公司	麥沛棋
保誠財險有限公司	王珊妮
保誠保險有限公司	陳淑璇
保誠保險有限公司	鄭安迪
保誠保險有限公司	李穎聰
保誠保險有限公司	唐嘉欣
Ricoh Hong Kong Limited	梁斯竣
Ricoh Hong Kong Limited	曾紀賢
Ricoh Hong Kong Limited	黃志榮
香港生力啤酒廠有限公司	趙偉豪
香港生力啤酒廠有限公司	黃雅鵬
香港永明金融有限公司 （於百慕達註冊成立之有限責任公司）	郭詩雅
香港永明金融有限公司 （於百慕達註冊成立之有限責任公司）	黃志勇
香港永明金融有限公司 （於百慕達註冊成立之有限責任公司）	楊卓餘
香港永明金融有限公司 （於百慕達註冊成立之有限責任公司）	俞灝章
香港中華煤氣有限公司	鄭耀聰
香港中華煤氣有限公司	蘇金花
香港中華煤氣有限公司	孫珮琪
萬通保險國際有限公司	覃偉濠
萬通保險國際有限公司	郭海賢
萬通保險國際有限公司	談璋樂
萬通保險國際有限公司	黃華沙
萬通保險國際有限公司 - 萬通信託有限公司	丁志恒
萬通保險國際有限公司 - 萬通信託有限公司	葉子輝
萬通保險國際有限公司 - 萬通信託有限公司	賴延玉
萬通保險國際有限公司 - 萬通信託有限公司	吳雨君
萬通保險國際有限公司 - 萬通信託有限公司	茹沛蓮

DSA
DISTINGUISHED
SALESPERSON
AWARD
傑出銷售專業大獎

承豐破浪
Heritage Breakthrough
55

第五十五屆傑出銷售專業大獎

傑出銷售專業大獎

 陳柏亨 零壹科技有限公司	 盧煥玲 友邦保險(國際)有限公司	 孫佳佳 友邦保險(國際)有限公司	 何楚潔 友邦保險(國際)有限公司	 黃耀生 友邦保險(國際)有限公司	 何智恒 安盛金融有限公司	 王奕 安盛金融有限公司	 鄭偉民 安盛保險有限公司	 張雅雯 安盛保險有限公司	 郭栩帆 安盛保險有限公司	 梁慧敏 安盛保險有限公司	 林楠 中國太平人壽保險(香港)有限公司	 黃俊豪 中國太平人壽保險(香港)有限公司	 葉德鏞 中國太平人壽保險(香港)有限公司	 李耀彤 CSL Mobile Limited
 李伊榮 CSL Mobile Limited	 蔡森鑫 CSL Mobile Limited	 尹子謙 CSL Mobile Limited	 楊芳喬 CSL Mobile Limited	 鄭富榮 CSL Mobile Limited (1010)	 吳焜耀 CSL Mobile Limited (1010)	 杜家俊 CSL Mobile Limited (1010)	 王倩霞 CSL Mobile Limited (1010)	 楊嘉濠 CSL Mobile Limited (1010)	 張家全 CSL Mobile Limited (1010)	 林嘉揚 CSL Mobile Limited (1010)	 葉潔賢 醫思健康	 陳秀賢 富通保險有限公司	 許兆榮 富通保險有限公司	 許玉芳 富通保險有限公司
 吳穎雯 富通保險有限公司	 林正宏 富衛人壽保險(百慕達)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)	 羅嘉慧 富衛人壽保險(百慕達)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)	 唐詩敏 富衛人壽保險(百慕達)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)	 曾慶龍 富衛人壽保險(百慕達)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)	 劉耀鳴 喜利得(香港)有限公司	 盧志豪 喜利得(香港)有限公司	 史鴻斌 喜利得(香港)有限公司	 黃欣婷 喜利得(香港)有限公司	 潘政恒 香港電話有限公司 - HKT Home 電話營銷中心	 譚文樂 香港電話有限公司 - HKT Home 電話營銷中心	 鄺君諾 香港電話有限公司 - HKT Home 電話服務中心	 黃俊璋 香港電話有限公司 - HKT Home 電話服務中心	 張栢迪 香港電話有限公司 - HKT Home 數碼營銷業務	 胡嘉瑩 香港電話有限公司 - HKT Home 數碼營銷業務
 劉迪安 香港電話有限公司 - HKT Home HKT Premier	 曾靜儀 滙豐人壽保險(國際)有限公司	 盧富榮 滙豐人壽保險(國際)有限公司	 邵宏祺 滙豐人壽保險(國際)有限公司	 黃嘉俊 滙豐人壽保險(國際)有限公司	 陳倩蓮 和記電訊(香港)有限公司	 方智傑 和記電訊(香港)有限公司	 胡群欣 和記電訊(香港)有限公司	 吳宇晴 和記電訊(香港)有限公司	 黃鑫鴻 和記電訊(香港)有限公司	 陳永琦 JL Inspiration Limited	 劉承恩 JL Inspiration Limited	 陳嘉慧 宏利人壽保險(國際)有限公司	 周祖揚 保誠財險有限公司	 梁欣欣 保誠財險有限公司
 麥沛棋 保誠財險有限公司	 王珊妮 保誠財險有限公司	 陳淑璇 保誠財險有限公司	 鄭安迪 保誠財險有限公司	 李穎聰 保誠財險有限公司	 唐嘉欣 保誠財險有限公司	 梁斯俊 Rich Hong Kong Limited	 曾紀賢 Rich Hong Kong Limited	 黃志榮 Rich Hong Kong Limited	 趙偉豪 香港生力啤酒廠有限公司	 黃雅蘭 香港生力啤酒廠有限公司	 郭詩雅 香港永明金融	 黃志勇 香港永明金融	 楊卓餘 香港永明金融	 俞顯章 香港永明金融
 鄭耀聰 香港中華煤氣有限公司	 蘇金花 香港中華煤氣有限公司	 孫瑋琪 香港中華煤氣有限公司	 譚曉濤 萬通保險國際有限公司	 郭海賢 萬通保險國際有限公司	 談瓊樂 萬通保險國際有限公司	 黃華沙 萬通保險國際有限公司	 丁志恒 萬通保險國際有限公司 - 萬通信託有限公司	 葉子輝 萬通保險國際有限公司 - 萬通信託有限公司	 賴延寶 萬通保險國際有限公司 - 萬通信託有限公司	 吳雨君 萬通保險國際有限公司 - 萬通信託有限公司	 茹沛蓮 萬通保險國際有限公司 - 萬通信託有限公司			

傑出青年銷售專業大獎

 藍焯熙 友邦保險(國際)有限公司	 談曉雪 友邦保險(國際)有限公司	 謝婷婷 友邦保險(國際)有限公司	 陳海俊 友邦保險(國際)有限公司	 胡文俊 友邦保險(國際)有限公司	 吳君怡 富通保險有限公司	 張浩欣 富衛人壽保險(百慕達)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)	 樊浩鈿 香港電話有限公司 - HKT Home 數碼營銷業務	 羅振軒 香港電話有限公司 - HKT Home 數碼營銷業務	 陳穎欣 滙豐人壽保險(國際)有限公司
 叶燕清 保誠財險有限公司	 莊子毅 保誠財險有限公司	 譚曉樞 香港永明金融	 鄒永銓 香港永明金融	 王志聰 萬通保險國際有限公司					

籌委會成員

 陳浩源 市場推銷研究社主席	 曾梓銘 第55屆傑出銷售專業大獎籌委會主席	 梁俊傑 第55屆傑出銷售專業大獎籌委會主席	 陳靖研 籌委會成員
 鄭凱謙 籌委會成員	 鄧建峰 籌委會成員	 朱婷婷 籌委會成員	 何思遠 籌委會成員
 洪茵 籌委會成員	 黎秀嫻 籌委會成員	 李穎欣 籌委會成員	 梁文謙 籌委會成員
 李雪曼 籌委會成員	 莫卓麟 籌委會成員	 潘泳枝 籌委會成員	 蘇富華 籌委會成員
 董卓誠 籌委會成員	 黃皓欣 籌委會成員	 叶劍詠 籌委會成員	 楊秋蓉 籌委會成員
 盧立樂 籌委會成員	 任兆煒 執行秘書		

www.hkma.org.hk/sme-dsa

評審團

 孫美妮女士 創始人兼執行主席 首席快業協會	 黎榮發先生 副主席 香港通訊業協會	 何紹忠先生 理事長 香港化粧品同業協會	 陳彩雲女士 會長(2022-2024) 香港品牌總會	 曾子禧先生 商貿部會會長 香港鐘表業總會	 馬楚力先生 會長 香港印刷學會	 謝景霞女士 創會會長 大灣區香港女企業家總會	 陳少山先生 副會長 香港中華出入口商會	 利旭華先生 副會長 香港電腦學會	 朱明德先生 秘書長 香港電動車業總商會有限公司
 黎卓斌先生 會長 香港中小型企業總會	 謝海發先生 主席 香港青年創業家總會	 陳利華先生 總運總監 香港建築師學會	 許文俊先生 會長 香港Q20電子商務總會	 伍衍龍先生 副主席 香港人擇香港品牌專家人員協會	 許翠鳳女士 會長 香港公共關係專家人員協會	 蘇增耀先生 會長 香港零售科技商會	 麥美儀女士 永遠榮譽會長 香港中小型企業聯合會	 張益麟先生 MH 主席 社會創業論壇	 葉蔚女士 會長(2023) 創業創業會
 黃文華教授 全球高級副總裁 澳洲會計師公會(香港分會)	 彭玉玲女士 創會會長 國際美容健康總會	 余修賢先生 2023總會會長 國際青年商會香港總會	 何佩融女士 南中國區總監 國際演講會						

傳承「保險助人」優良傳統 培育新一代業界新星

「誠信」是保險業的穩固基礎，而友邦保險（國際）有限公司（下稱AIA）一直以來亦堅守這個原則，致力為客戶提供最完善和優質服務。今年AIA再有9位精英分別獲得「傑出青年銷售專業獎組別」以及「傑出銷售專業獎組別」獎項，友邦香港及澳門首席執行官馮偉昌表示：「獲獎同事時刻堅守着保險助己助人的優良傳統，為客戶提供貼心的服務和完善的保障，這正正是他們致勝的關鍵。」

今年在「傑出銷售專業大獎」中分別是獲頒「傑出青年銷售專業獎組別」獎項的藍焯熙、談曉雪、謝婷婷、陳海俊、胡文俊，以及獲得「傑出銷售專業獎組別」獎項的盧煥玲、孫佳佳、何楚潔、黃耀生。縱然各人年資和背景不同，但同樣秉承着助己助人的優良傳統，以真誠的服務態度，為客戶提供最適切的保障和幫助。

不斷自我增值 為客戶提供適切方案



在AIA任職接近12年的盧煥玲，對於獲頒「傑出銷售專業獎組別」獎項表示感到驚喜，亦很感激公司給予的支持和培訓。她坦言，要成為一位傑出銷售員，除了說話技巧外，最重要是誠信。「我明白對每個家庭來說，每一分一毫都很重要。所以我會用心了解客戶的需要，誠懇地為他們提供最適切的服務和方案。所以除溝通技巧外，誠信和信任同樣重要。」

盧煥玲希望將來能夠利用自己的經驗培訓更多業界人才，為更多有需要的客戶解決問題，「近幾年很多人都對生活和健康保障意識加深，所以我希望將保險意識發揚開去，幫助更多的人。」

說話精準到位 憑毅力取勝

「我們的工作，無論是跟客戶介紹產品，又或是闡釋都好，某程度上都是一種自我表達的表現，所以語言能力很重要。」加入AIA 3年半的孫佳佳自言，其說話技巧比別人優勝，這亦是讓她脫穎而出的主要原因之一。「我會要求自己說話時精練、準確、到位。在跟別人交流時，要讓對方容易地吸收到他們想知的訊息，又或是我們想他們吸收到甚麼訊息，這個很重要。另外，我喜歡閱讀不同的文章，這習慣同樣對工作有裨益。」

為了開拓不同的市場目標，孫佳佳每天都很努力工作，不會浪費一分一秒，

「我最喜歡的座右銘是『追風趕月莫停留，平蕪盡處是春山』，不管環境怎樣改變、自己目前的狀態怎樣也好，都不要放棄、不要停止前進的步伐。因為總有一天，可以得到、看到自己想要的成果。成果可能是大，可能是小，但無論如何，都是一種很好的體驗。」



以心為心 利用專業為客戶解決問題

疫情時加入AIA的何楚潔，本身也是AIA的長期客戶，而且對投資亦很有興趣。後來透過友邦精英學院（AIA Premier Academy）的行政優才發展計劃（Executive Development Program）加入AIA這個大家庭。

她認為，要成為傑出的財務策劃顧問，並不是向客戶硬銷最昂貴的產品，而是懂得運用自己的專業，分析客戶所需，從而提供最適切的方案。「市面上保險產品眾多，如何可以突圍而出，就要靠我們財務策劃顧問的專業知識，最重要是從心出發。我會從客戶角度出發，再結合自己的專業，幫他們分析不同產品的特點，從而推介適切產品予客戶。」現在她仍然堅持着入行時的初心，繼續努力，希望可以成為客戶和朋友值得信賴的人生夥伴，從不同層面上協助他們作出明智選擇。



平常心對抗逆境 積極與客戶聯繫

心態決定一切！面對嚴峻的疫情，很多人都會被這突如其來的衝擊拖跨，但對於黃耀生來說，心態才是最最重要，而這種積極和正面的態度，亦讓他獲得「傑出銷售專業獎組別」獎項。「在疫情期間，要保持一個平和的心態。即使不能與客戶面對面交流，也要積極和客戶在網上保持聯繫，例如給客戶分享一些最新的金融和健康資訊等。同時亦需要與同事保持交流，分享各自解決問題的方法，共同進步，互相鼓勵一起熬過難關。」

對於要成為一位傑出的財務策劃顧問，他認為專業知識和真誠的心同樣重要，「最重要是提高專業知識，運用自己的專業才能，為客戶提供最適切的財務策劃服務和方案。另外，要以真誠和負責任的態度對待客戶，努力幫助解決他們遇到的問題，並針對不同需求的客戶提供不同類型的優質服務。」



將心比心 全方位照顧客戶需要



學海無涯，只有不停自我增值，才能在競爭激烈的市場立足和突圍而出，加入資產管理行業3年的藍焯熙，為了給客戶最全面的協助和專業意見，他會持續自我增值，積極報讀各種專業資格，「資產管理行業需要海量專業知識，包括Financial Planning、Estate Planning、Investment等。因此入行後我不斷進修，考取Certified Private Banker、Chartered Wealth Manager、Certified Financial Planner等牌照，從而提供專業的意見給客戶，並以清晰簡明的方式解釋複雜的概念，全方位照顧客戶的需要。我深信只要做到『將心比心』，便能和客戶保持良好關係。所以我的座右銘是『以客為本』，了解客戶的需要和期望，從而提供最適切服務。」

想客人所想 度身訂造適切方案

在逆境中成長，是推動進步的原動力之一。對於談曉雪而言，縱使經歷了3年疫情，但只要懂得慢慢摸索尋找改變的模式，問題自然會迎刃而解，亦是憑着一份自信心，讓她得到客戶的信賴。「比賽中每個人都各具特質，每個人都很突出，而我自己本身比較自信，所以能給客戶很大的信心。」

經過疫情後，她亦深深體會到，為客人度身訂造一個合適的方案比銷售技巧來得重要。「我們的工作就是向客戶分析不同的保險概念，然後一同計劃將來。如果之前有做得不好之處，就需要再深入了解他們的需要，想客人所想。所以我認為一個出色的財務策劃顧問，應謹記着『度身訂造』這四個字。」



從零開始 樂觀心態贏取客戶信任

市場競爭激烈，加上在疫情籠罩下，一時間面對着四方八面的挑戰和困難，很多人都會感到徬徨和氣餒。來自深圳的謝婷婷，既要面對陌生的工作環境，加上零人脈，她笑言自己當時手上有就只有一份「地獄難度」的劇本。雖然如此，但她卻抱着樂觀心態面對種種挑戰。「最重要的是有抱持『境無好壞，損益在人』的心態，跟上司維持高度信任，互相配合。當找到自己的優勢後，便可以慢慢開發不同在港客戶市場。」

除勇氣和心態外，她認為創造力同樣重要，因為在競爭激烈的環境下，只有創造出過人之處，才能在競賽中脫穎而出。



以耐心和進步換取成果

無論是銷售員或財務策劃顧問，耐心是成功的關鍵元素之一，只有透過耐心聆聽客戶需要，才能真正為客戶解決疑難。加入AIA 4年多，現為助理分區經理的陳海俊分享了他最難忘的經歷，「有一位朋友，我已跟進了幾年時間，過程中我一直不斷解答他的問題、提供跟進服務，最終在今年年初這位朋友成為了我的客戶。他跟我說，這段期間看到我不斷的進步，對我增強了信心，所以決定選擇了我。」

他又表示，在行業競爭激烈的情況下，作為一個傑出的財務策劃顧問，最重要是專業，這樣才能夠準確地解答客戶的問題和疑惑。對是次獲得「傑出青年銷售專業獎組別」獎項，是他人生中一個重要的經歷，亦感謝公司培訓部門和同事的全力支持，才能讓他得以專心比賽而獲得佳績。



成功沒有標準 只有愈做愈好

在眾多參賽者當中，胡文俊是年資最短的一個，加入AIA短短9個月便獲頒「傑出青年銷售專業獎組別」獎項。對於今次獲獎，他表示感到意外和驚喜。投身保險行業前，胡文俊曾從事地產業兩年，他坦言，今天的成績有賴於兩年來累積下來的客戶群。他又表示，成功的銷售員除要擁有自己客戶群外，還要與客戶建立信任關係和鞏固客人對自己的良好印象。「跟上司的關係和信任同樣重要，因為我對他百分百信任，願意跟着他的指導一步一步去做，才有今天的成績。銷售行業有趣的地方是，它沒有一個成功的標準，只會愈做愈好。所謂的愈做愈好，除了成為一個好的財務策劃顧問外，另一方面就是培養出一隊精英團隊，為自己和行業建立良好口碑。」



加快數碼轉型 提升營運效率

疫情消退，社會復常，保險業又再促勢待發，迎接通關後更多的機遇。同時致力於數碼化轉型，以迎合將來的轉變和市場需求。友邦香港及澳門首席執行官馮偉昌表示：「疫情改變了世界經濟格局，亦改變了大眾的生活習慣和消費模式。AIA一直致力發展數碼科技，並運用大數據分析和先進數碼平台，提升營運效率，迅速回應客戶的需求，務求為客戶提供最優質的服務和全面的保障。全面通關也為各行各業帶來新動力，AIA已為服務不同客戶做好更完善的準備，並計劃於今年內招募5,000位財務策劃顧問，為營業團隊注入新動力，積極把握經濟復甦帶來的各種機遇。」

除積極拓展業務外，AIA在培訓業界人才方面同樣不遺餘力，今年再有9位精英獲獎，足證AIA的財務策劃精英團隊無論在質素和培訓方面都獲得肯定。對於今次再獲佳績，馮偉昌表示為團隊感到自豪，也為團隊在面對逆境時靈活變通的適應能力和成就卓越的決心而感動。他認為，「傑出銷售專業大獎」這個比賽可以提升整體保險從業員的質素，同時又可以為參賽者帶來交流和切磋的寶貴機會，對於今次的主题，他表示正好與AIA的理念不謀而合，「凸顯保險業十分重視、並不遺餘力地傳承『保險助人』的傳統價值觀，也擁有無懼挑戰、不斷創新的革新精神，AIA一直貫徹堅守『以客戶為中心』的理念，為客戶提供最優質的服務、多元化的產品和全方位的保障，在瞬息萬變、充滿挑戰的疫後新時代，成為客戶最堅實的人生夥伴，幫助客戶實踐『健康長久好生活』。」



▲ 友邦香港及澳門首席執行官馮偉昌喜見今年再有9位精英獲獎，足證AIA的財策精英團隊無論在質素和培訓方面都得到銷售業界肯定。

DSA
DISTINGUISHED
SALESPERSON
AWARD
傑出銷售專業大獎

承
豐
破浪
第55屆傑出銷售專業大獎
特刊

主辦機構：

HKMA
The Hong Kong Management Association
香港管理專業協會

smei
hong kong

首席贊助機構：

PRUDENTIAL
保誠保險

尊貴贊助機構：

健康長久好生活

YFLife

主要贊助機構：

Sun Life
永明金融

煤氣
Towngas

贊助機構：

安盛

贊助機構：

FOTOMAX

自拍亭
贊助機構：SSAPD

富通保險設多元專業培訓 推動團隊再獲嘉許成為傑出銷售精英

保險財策行業著重以人為本，持續吸納優秀人才是企業的成功關鍵。連續6年參與「傑出銷售專業大獎」皆勇奪獎項的富通保險，今年再有5名保險精英在這個年度業界大獎獲得嘉許，展現各人的專業水平皆得到業界認可，也彰顯富通保險在人才培訓上一直與時俱進，推動團隊不斷精益求精，為銷售行業樹立榜樣。

在應屆「傑出銷售專業大獎」中，富通保險共派出5名前線人生規劃師參賽，皆悉數獲獎。當中包括入選「傑出銷售專業獎組別」的(DSA)財務策劃總監兼分行經理許玉芳(Aster)、財務策劃總監許兆榮(Wayne)和吳穎雯(Goretti)、財策策劃顧問陳秀賢(Kelly)，以及入選「傑出青年銷售專業獎組別」(OYSA)的財策策劃資深顧問吳君怡(Summer)，又一次見證公司對專業培訓的重視，在吸引力法則下更能吸引更多具潛質的人才加盟，以至能在這個有銷售界「奧斯卡」之稱的專業舞台上屢獲殊榮。

兼具三「準」優勢 贏得客戶信賴

入行13年的許兆榮(Wayne)，對有此機會與不同行業的銷售專才互相切磋感到欣喜。他直言，尤其感謝公司、家人及客戶的支持，特別是太太在家中化身評判的角色，陪伴他練習匯報與答問技巧。而公司為培訓人生規劃師而成立的富通金融人才發展中心，賽前更針對各項比賽環節作出重點訓練，讓他在備戰以至參賽時皆可維持良好的狀態，面對評判期間以最佳表現示人，正是獲得佳績的主要原因。



「置身保險財策行業，要成為傑出的專業銷售精英，個人認為必須具備三個『準』字。」Wayne稱，所指的是與客戶會面前要做足「準」備、藉細心聆聽，「準」確了解客戶的真正需要，以及做人和工作也要有「準」則，保持以客為先的初心和熱情，方能在事業上有

所成。正是兼具以上三大元素，助他贏得客戶信任，並將他推介給有意投保或作出各項人生規劃的親友，令其客戶網絡不斷擴大。

做足充分準備 擔當專業角色

5名參賽者中資歷最深的許玉芳(Aster)認為，保險銷售首重細心聆聽、將心比己和主動關心客戶。憑藉專業知識及累積經驗，她會仔細分析和了解客戶在財務及健康等方面的需要，再作出最合適和優越的方案。「機會是留給有準備的人，這次獲公司推薦參賽，在培訓團隊全方位的支援下，令我能做好充分準備迎接比賽，自然可水到渠成。」

Aster分享一位危疾保單客戶，投保數年後不幸確診第4期腸癌，隨後她協助客戶辦理理賠。整個過程令她深切體會到，保險銷售屬專業角色，具有一份使命感，她與客戶一同渡過人生順逆。這次的經歷讓她深深明白到，務必推動自己不懈努力積極奮進，持續提升專業水平，並協助更多人得到周全保障，實踐人生理想。



傳承行業經驗 不斷推陳出新

於11年前加入富通保險的吳穎雯(Goretti)，對今屆大獎以「承豐•破浪」為主題感受殊深。她指有關主題很切合保險財策專業的特色，其中「承豐」反映傳承的重要，無論是客戶期望將資產傳承予下一代，抑或經過一代又一代同業的努力，將這個行業過往的優勢及業界翹楚的經驗傳承下去，同樣可發揮舉足輕重的作用。「在傳承以外，面對社會與行業發展不斷轉變，我們亦必須兼具創新思維與勇於突破，令產品與服務得以推陳出新，才可應對新世代的人生規劃所需。」



「作為保險專業的一分子，在緊貼最新市場資訊與不斷吸收多元知識的同時，真誠待客尤其重要，除了將心比己，也要具備同理心和親和力，由此才可深入了解客戶的真正需要，從而為他們帶來全面保障，以至解決各種問題。」Goretti形容自己與客戶如同朋友甚至家人，彼此的連結

源於真心真意的關懷，只有付出真誠，對方才會感受得到，並願意向她投下信心的一票。



▲ 富通保險於應屆「傑出銷售專業大獎」中，再有5名參賽精英獲獎，展現高度專業水平。

用心了解客戶 為他們創造價值



5年前入職這個大家庭的陳秀賢(Kelly)，同樣認同待客如友是在保險專業取得成功的必備要素。她指出，除了財富策劃以外，不少客戶亦會就家庭及個人等各方面的規劃，在彼此傾談期間尋求她的專業建議，這是一份難得的信任，故她一向將客戶視為一世的朋友，用心洞悉對方的真正需要及內心的憂慮，再運用個人的專業知識和經驗與他們逐一分析，以至想方設法作出解決。

「行業瞬息萬變，如網上營銷大行其道。正所謂不進則退，誠如今屆大獎主題，我們在『承豐』，即承繼業界前輩的傳統智慧、經驗及方法之餘，也必須積極尋求突破，跳出傳統框架，開拓新領域。」Kelly表示，未來會繼續秉承富通保險對保險財策專才的宗旨，致力成為客戶的「人生規劃師」，為他們創造更大的價值。

時刻保持初心 專業誠信不可缺

入職僅一年多的吳君怡(Summer)，很高興獲公司提供機會，參與這項在社會各界有高度認受性的銷售界「奧斯卡」，與來自不



同行業的優秀人才砥礪互進，更喜出望外的是其專業水平得到同業認可。「我認為要在保險財策行業成為銷售精英，最重要是保持好奇心及好學的精神，推動自己一直與時並進，才可在愈趨激烈的市場競爭中脫穎而出。」

雖然接觸客戶的經驗不多，但Summer深信，專業誠信從來是贏得客戶信任和建立長遠合作關係的關鍵元素，她亦時刻提醒自己務必謹記這份初心，加上公司提供的多元專業培訓，以及資深同事的傾囊相授，令她有信心可突破一切風浪，並克服重重挑戰，與客戶共同迎來豐盛的人生。

完善配套吸納各界人才 與客戶劃出你我新世界

富通保險將旗下保險財策精英稱為「人生規劃師」，喜見今年再有精英得獎的富通保險首席營業總監蘇芷君(Dionne)指出，這並非只是一個稱號，而是培訓目標。為此公司特設富通金融人才發展中心，專責提供有系統的多元培訓，讓人生規劃師能助客戶作出最全面的財策規劃，以達成人生各個階段的目標。相信正是建基於這個專業培訓模式，造就團隊屢獲殊榮。

「傑出銷售專業大獎的設計理念良好，匯聚來自不同行業的銷售精英，獲獎對參賽者如同一支強心針，足證其專業實力得到業界認可。他們更可藉此平台觀摩保險同業及其他行業優秀人才的優勢，取長補短。」Dionne稱，每年各參賽代表經過公司悉心安排的賽前培訓與比賽演練，不但有所成長，也會將珍貴經驗帶回公司與團隊分享，彼此共同獲益，促使公司一直支持並鼓勵人生規劃師競逐獎項。

推全新品牌理念 邁向豐盛人生

今屆獎項以「承豐•破浪」為主題，Dionne直言，當中反映保險業界要繼續維持專業優秀的表現，推動團隊達致更高的水平，必須在傳承優良傳統的同時，亦勇於創新，正與富通保險的發展理念如出一轍。「公司憑藉集團多元化的業務生態圈，形成強大的後盾，推動人生規劃師逆境自強，為客戶提供最專業的服務。今年更透過推出『劃出你我新世界』的全新品牌理念，與一眾『人生規劃師』攜手為客戶帶來更多元化的人生規劃，實現豐盛人生。」

提到富通保險的致勝關鍵，Dionne認為，雖然市場競爭激烈，對吸納人才帶來不少挑戰，惟公司的配套完善。近年並推出「LEAP & Beyond富通企業家發展計劃」，吸納市場上高潛力的專才，包括業界的精英、準備轉換跑道的各行業專才，以及大專或大學畢業生等，讓他們優先考慮加盟富通保險，藉此計劃踏上企業家的事業軌道。「由此平台成功招募眾多理念一致且兼具企業家精神、領導能力和自強不息的優秀人才，使團隊不斷茁壯成長。」



▲ 富通保險首席營業總監蘇芷君指出，公司銳意市場上高潛力的專才加盟，並通過多元培訓，助他們成為優秀的「人生規劃師」。

積極備戰參賽 展現致勝決心

以今年的獲獎精英為例，Dionne特別讚揚他們的時間管理與心理素質強大，適逢接受近3個月的培訓期間，遇上防疫措施解除及內地與香港通關，對業界是期待了3年的事情。富通保險的前線團隊皆忙於與客戶會面及擬定財策方案，但參賽者未有因而影響備戰狀態，更在兩者之間取得平衡，展現出獲勝的決心，這種積極奮進的態度令人欣賞。

展望把握疫後新機遇，Dionne表示，隨着整體經濟復甦，富通保險將吸納更多優秀的人才加盟，包括具大灣區背景的人士，以便能更妥善照顧客戶於生、老、病及傳承等不同階段的需要，配合為團隊加強培訓，讓他們可達到公司的目標，與客戶共同劃出你我新世界。

DSA
DISTINGUISHED
SALESPERSON
AWARD
傑出銷售專業大獎

承襲
第55屆傑出銷售專業大獎
特刊

主辦機構：

HKMA
The Hong Kong Management Association
香港管理專業協會

smei
hong kong

首席贊助機構：

PRUDENTIAL
保誠保險

尊貴贊助機構：

健康長久好生活

YFLife

主要贊助機構：

Sun Life
永明金融

煤氣
Towngas

贊助機構：

安盛

贊助機構：

FOTOMAX

自拍亭
贊助機構：

SSAPD

創新多元培訓激發潛能 帶領優秀團隊再創佳績

人才是公司邁向成功的基石，一直以來，FWD富衛保險（下稱富衛）致力於培訓優秀的財策精英，透過多元和創新的培訓方式，幫助財務策劃顧問發掘和發揮自我潛能，於業界發光發亮。來到今年第55屆「傑出銷售專業大獎」，富衛共有5名精英獲獎，繼續以亮眼的佳績為企業爭光。

今年富衛提名了5位財務策劃顧問參加「傑出銷售專業大獎」，分別是獲得「傑出銷售專業獎組別」（DSA）的分組經理羅嘉慧（Kary）、資深分行經理曾慶龍（Andy）、營業經理唐詩敏（Manna）、分行經理林正宏（Perseus）以及獲頒「傑出青年銷售專業獎組別」（OYSA）的分行經理張浩欣（Chrissie）。縱然大家年資和背景不同，但大家卻擁有着共同的理念，就是以客為本，從心出發，致力為客戶帶來全新的保險體驗。

細心引導客戶表達需要

加入富衛8年的羅嘉慧（Kary），在成為財務策劃顧問前是一名化妝品銷售員，她坦言，保險銷售跟一般貨品銷售截然不同，每次跟客戶溝通時，她都會細心聆聽客戶，再耐心引導他們說出真正的需要。「我會用較多時間去問問題，深入了解他們的背景和需要甚麼，再利用自己的專業知識為他們作出最適合的建議。」多年來，Kary已為超過300個家庭客戶服務，亦因為這份朋友心，不少客戶更加成為她的朋友。



▲ 羅嘉慧

除溝通技巧外，Kary亦很看重知識方面的提升，「保險業每天都在轉變，尤其是香港是一個很大的金融體系，所以更加要吸收市場上四方八面的資訊，具備不同的豐富知識，給予客戶一種專業和可信的感覺。希望能好好利用這些工具幫到客戶，將保險新體驗帶給每個客戶。」

堅毅心態助達成目標

大學時期已加入財務策劃行列的唐詩敏（Manna），覺得財務策劃的工作既有意義，又可以幫助別人，所以一轉眼便8年。雖然擁有豐富工作經驗，但她表示，今次比賽讓她知道自己還有很多進步空間，更成為推動她學習的動力。「要提升自己的競爭力，最重要是有一顆進修和進步的心態，不斷了解新事物，凡事了解多一些。多看書，從書本中學到不同的知識，這樣才可以擁有豐富的知識和客戶溝通。」



▲ 唐詩敏

那時我才發現每一個轉變都是挑戰，每次有困難出現，都會令自己遇強愈強，所以心態一定要夠強。所以我的理念是相信便能看見，只要訂下目標，自然就有不同的方法可以讓你完成。」

要成為客戶心中的Mr. Helpful

「未來想繼續在這行業發展和做得更好，就需要接受新的意見和事物。」2016年已加入富衛的曾慶龍（Andy）笑言，今次能夠獲得「傑出銷售專業獎」，全因自己是客戶心中的Mr. Helpful，「我在待人接物方面夠細心，客戶感受到我的細心，自然會增加信任度。尤其不能斤斤計較，只要客戶有需要，即使超越理財和保險範疇，我都會盡力幫他們解決。」



▲ 曾慶龍

誠信是出色財務策劃顧問的成功關鍵之一，對Andy來說，誠信是他跟客戶建立良好關係的基石。「銷售人員都要將心比心，尤其是我們這個行業，客戶信任我們才會對我們講真話，只有他們說出真正需要，我們才能夠提供最合適的服務和產品。如果欠缺誠信，我們很難立足，誠信不是自己說有就有，而是由客戶給予的肯定。所以服務都要以客戶的利益和需要為首要考慮，才能建立良好的口碑和形象。」



▲ 今年富衛再有5位傑出財務策劃顧問獲獎，他們均表示，比賽豐富了他們的經驗，以及提升了各方面的技巧和知識。

克服挑戰 突破自我

於去年疫情期間才加入富衛的林正宏（Perseus），短短半年已獲得「傑出銷售專業獎」，雖然擁有30年財策經驗，但Perseus坦言，疫情期間，自己也因為種種原因而陷入低潮，後來憑着意志，咬緊牙關繼續向着目標努力，才能獲得今天的成就。「我們經常會遇到不少的高低起伏，那種無力感和挑戰真的會令人感到氣餒，這時候我會看書，透過一些成功人物激勵自己，再想方法解決。要有一顆克服困難的心，愈能夠克服困難，就愈能夠提升自己。克服困難的過程可以幫我們成長和突破。」



▲ 林正宏

要成為一位出色的財務策劃顧問，Perseus認為最重要是用心去做，「客戶能分辨出我們只是靠技巧還是真正有內涵，如果不用心去做，在遇到困難時很容易會氣餒甚至放棄。另外就是要建立一個可靠、專業可信的形象。」



▲ 張浩欣

他表示，在現今競爭激烈情況下，只有不停增進自己的知識，才能開發更多的客戶群，突圍而出。

不隨波逐流 保持獨特專業性

張浩欣（Chrissie）是眾人之中年資最淺，獲頒「傑出青年銷售專業獎」的財務策劃顧問。讀大學時期已加入富衛的她，雖然年紀輕輕，但已給人一種穩重成熟的感觉。「我一直都抱着一個很強的信念，就是我是在幫人，不是在『sell』人。我是給客戶建議，而這些建議可以令他們的生活變得更好。正因為有這份自信心，所以在跟客戶溝通時自然會更有說服力。」

Chrissie表示，為了讓客戶更感受到她的專業，她會不停學習新事物和知識，希望客戶能夠從談吐中感受到她的成熟和熱誠，所以她會比別人做得更多來突顯自己的專業性，「我很迅速回應客戶的查詢，所以近年我的客戶亦發展到不同年齡和背景。另外，我會不停留意市場動態，然後運用最新的銷售方法，做到與市場需求接軌，但依然會保持自己的獨特性，因為我的獨特性才是我真正的價值。」

打破傳統框架 鼓勵多角度訓練

為培訓出更多業界尖子，富衛在培訓人才方面一直不遺餘力。對於再有財務策劃顧問獲頒「傑出銷售專業獎組別」和「傑出青年銷售專業獎組別」獎項，富衛香港及澳門首席營銷總監王君傑（Jeff）表示感到興奮，更表示兩個獎項同樣旨在推動業界創新，跟富衛的願景——「創造保險新體驗」不謀而合。

他又指出，「傑出銷售專業大獎」對顧問來說，是難能可貴的機會，「過去多年的磨練就是為了那短短的十多分鐘，如何可以在短短十數分鐘裏把自己最好的一面呈現出來。要精益求精，做到最好，挑戰自己走更遠的路，這種經驗對他們來說是最大的得着。如果有了這種經驗，將來他們就可以激發自己潛能，不斷推動自己做得更好。」

互動訓練模式 主張互相學習

「七分質素，三分培訓。」即使有完善的培訓課程，學員本身的質素同樣是致勝關鍵，富衛營銷業務及培訓部主管、助理副總裁鄧立平（Tennant）表示，顧問需要具備良好的質素，只要有穩固的基礎，便可透過針對性訓練，發掘和提升他們的強項，將潛能發揮出來。

「我們鼓勵顧問作多角度訓練，鼓勵他們自己互相學習。現今的年輕人都充滿創意和靈活性，吸收外界資訊的能力很強，所以在這個前設下，他們絕對有能力從多角度學習。所以我們會提供不同的形式讓他們自己進行小班訓練。另外，我們亦非常提倡跨營業區域訓練和創意訓練，這些都會比傳統的師徒制培訓更立體。」Tennant指出，透過這種全民導師的培訓做法，可以讓不同年齡、資歷的顧問互相學習，「我們打破傳統框架，鼓勵顧問要互相學習，接受不同意見，不會存在着『一言堂』，營業區域間沒有界限，達致更佳學習效果。」

不斷改進培訓內容 為學員做好裝備

被問道對行業前景有何看法，Tennant認為香港、大灣區、中國以至亞洲區的保險市場依然有着很大的發展空間，隨着市場需求愈來愈大，保險從業員的質素亦會變得更重要。「從前購買保險是為了保障、醫療、危疾和儲蓄幾個層面，但今時今日已涵蓋承傳、資產增值等需求。隨着市場需求愈來愈多，客戶對保險從業員的要求也會變得愈來愈高，所以一個高質素的財務策劃顧問很重要，我們的培訓課程內容亦會不停改進，提升顧問的競爭力。」



▲ 富衛香港的王君傑和鄧立平一直為培育業界精英而不遺餘力，今年再次獲獎，足證二人多年來付出的貢獻獲得業界肯定。



第55屆傑出銷售專業大獎特刊

主辦機構：



首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



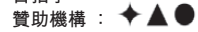
贊助機構：



拍攝贊助機構：



自拍亭贊助機構：



培育業界精英 專業·真誠·可靠

作為本港領先的數碼服務營辦商，和記電訊香港深明培育人才的重要，故銳意建立集專業、真誠及可靠於一身的團隊，為客戶提供數碼生活服務的專業意見。於是屆「傑出銷售專業大獎」中，和記電訊香港5位前綫銷售精英黃鑫鴻 (Real)、吳宇晴 (Niko)、胡群欣 (Judy)、方智傑 (Felix) 及陳倩蘊 (Sharon) 脫穎而出勇奪殊榮，足證公司在人才培訓發展，以及他們的專業能力深受外界肯定及認同。

投身電訊業16年的黃鑫鴻，憑藉對電訊產品及服務的專業知識，及耐心聆聽客戶需要，一直深得客戶信任。偶然一次與客戶暢談，知悉其年過70歲的家人獨居於唐樓，一位陌生女士近期經常借探訪為名，上門要求與事主結婚。客戶擔心家人物業被騙，曾嘗試報警求助，惟因證據不足未獲受理。Real憶述當時情形：「我建議他在門戶安裝閉路電視，再配合5G寬頻服務，拍下片段以作證據。兩個月後，客戶親自前來道謝，感激我的建議助他們成功避過騙局。」

以誠待客 助客戶解困

於和記電訊香港旗下尊尚品牌SUPREME工作的吳宇晴，深信真誠、專業及細心聆聽才能贏取客戶支持。3年前他突然患突發性失聰，導致左耳喪失聽力，多次求醫仍未能完全康復。Niko並無因此放棄前綫銷售員的工作，繼續以樂觀、積極及熱誠的工作態度，面對各種困難及挑戰，把握與每位客戶交流的機會，銷售成績反而愈戰愈強。

胡群欣認為通訊科技發展日新月異，加上智能電話已是生活必需品，感到行業極具發展潛力，故畢業後立即加入和記電訊香港。



▲ 獲獎精英分享銷售技巧及經驗，提供貼心專業的客戶服務。

Judy曾遇到一位老友記，分別收到強積金、消費券及手機帳戶積分到期的手機短訊，要求點擊或輸入個人資料，老友記擔心受騙，決定到門市驗證。Judy說：「我教他刪除有關釣魚欺詐訊息，封鎖相關電話號碼及試用『防騙視伏app』。同時提醒他若收到自稱執法部門的陌生人來電，或者做個掣就賺到錢，就記得即時聯絡家人以防受騙。這位老友記現時收到這類欺詐訊息，會即時刪除並以WhatsApp通知好友，成為機智老友記。」

展現實力 攀上銷售高峰

入行廿載的方智傑，自小對手提電話特別感興趣，每星期都會翻閱手機及資訊科技相關刊物，加上他性格外向且喜歡與人交流，故一直從事電訊銷售工作。Felix坦言入行初期曾懷疑自己能否勝任，但隨著經驗累積，漸漸掌握到工作要訣，開始對自己充滿信心。Felix更感激一位前輩無私傳授銷售技巧及經驗，更從旁培訓和協助，提出不少寶貴意見，助他是次不負眾望獲獎而回。

陳倩蘊入行前從事美容業，慢慢覺得工作發揮不大；她發覺電訊銷售工作具挑戰性，能推動自己不斷學習進步，與時並進，故她決意轉投電訊業。Sharon說：「曾遇到一名客戶，我為她登記5G流動電話連音樂串流組合服務後，她獲得兩張當時一票難求的『香港風雲榜』門票。客戶非常興奮，並迅速把這消息廣傳至粉絲群組，後來粉絲們紛紛致電查詢，最終超過10位粉絲成為我的客戶！」

5位獲獎精英特別感謝公司安排的一連串培訓課程，由不同部門主管分享寶貴經驗，啟發大家如何多角度思考，如不同處境、急才訓練及售後服務，提升銷售技巧及說服力，帶給客戶貼心可靠的服務體驗。和記電訊香港將繼續秉承以客為本的精神，細心聆聽客戶所需，提供貼心專業的服務，讓客戶在5G世代，盡享與別不同的服務體驗。



▲ 在應屆「傑出銷售專業大獎」中，和記電訊香港共有5位前綫銷售精英勇奪殊榮。包括（左起）吳宇晴、方智傑、陳倩蘊、胡群欣及黃鑫鴻。



▲ SUPREME Shop貫徹品牌時尚格調設計，銷售顧問為客戶提供數碼生活服務專業意見。

SUPREME 5G

極速5G · 專屬助理 · 非凡禮遇



SUPREME大圍店現已開幕!

大圍圍方5樓514舖

更多SUPREME Shop

尖沙咀金馬倫道

中環世紀廣場

灣仔莊士敦道

銅鑼灣怡和街

www.supreme.vip 3166 8866

SUPREME 和記電訊香港旗下尊尚品牌

長江和記實業成員