

第55屆傑出銷售專業大獎

「承豐。破浪」
砥礪前行 再創佳績

隨着疫情逐漸過去，傑出銷售專業大獎(Distinguished Salesperson Award, DSA)秉承五十四年豐富歷史，在各種挑戰下，勇於突破，持續向前。展望未來，我們深信在科技愈趨發達的同時，銷售精英能展現敢於創新的精神，持續發揮其重要的社會價值。因此，我們期望透過是次獎項，激勵各位銷售精英不斷學習新知識，提升自身能力，以應對不斷變化的形勢；此獎項亦旨在表彰他們的努力與付出，讓他們的卓越成就獲得業界認可，並繼續為香港的光明前景而奮鬥。

榮膺銷售界奧斯卡大滿貫
保誠人才培訓及發展屢獲嘉許

贊助比賽的保誠保險有限公司（下稱保誠）一直本着以人為本的理念，培養具專業深度及營銷管理思維的優秀人才，同時積極支持旗下理財顧問角逐本地及國際業界比賽，藉此擴闊行業視野，促進其個人成長乃至業界發展。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」。

「傑出銷售專業大獎」至今已舉辦逾半世紀，堪稱全球銷售人才的模範標準，亦象徵外界對銷售行業專業形象的肯定及認同。保誠首席業務總監蔡川艾認為，今年大會主題「承豐。破浪」不單承傳去屆「無懼」精神，對整個銷售業界更別具意義。「『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』，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。」

PRUDENTIAL
保誠保險

蔡川艾

保誠保險有限公司
首席業務總監

全方位人才培訓發展 高效打造銷售精英

知己知彼，百戰百勝，保誠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；橫向可給予參加者機會與同業交流切磋，擴闊行業及市場視野，為理財顧問的個人成長乃至業界發展帶來莫大裨益。

保誠精英揚威「傑出銷售專業大獎」，除了自身努力，幕後團隊亦居功至偉。保誠理財培訓學院為參賽者提供全方位支援，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，由歷屆得獎者組成的專業培訓導師團隊，更為參賽者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，令參賽者獲益匪淺。

擁抱數碼營銷新常態
為客戶創造最大價值

對於旗下理財顧問屢獲殊榮，蔡川艾直言與保誠多元化培訓支援有關。「保誠近年在業界比賽中戰績彪炳，除了突顯營銷團隊的豐厚實力及專業水平，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。」踏入後疫年代，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。他寄語從業員傳承豐富經驗與堅毅精神，擁抱數碼化營銷新常態，為客戶創造最大價值，同時提升工作效能，未來勢將變成行業破舊立新、成就輝煌的推浪。

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：



照片拍攝

贊助機構：



媒體夥伴：

