

主辦機構：



第55屆傑出銷售專業大獎

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



富通保險

成就人生規劃師

5年卓越貢獻公司獎

FTLlife
富通保險

新世界集團成員



富通保險連續第六年派員參加有銷售界奧斯卡獎美譽的「傑出銷售專業大獎」(DSA)，五位前綫人生規劃師悉數獲獎。富通保險首席營業總監蘇芷君表示，公司一直鼓勵人生規劃師參加比賽，除有助加強他們的信心，通過比賽過程所產生的壓力，鞭策他們成長和進步，不斷改善自身的銷售技巧，更希望透過DSA印證人生規劃師的專業水平及業界認可。獲獎人生規劃師更會與其他同事分享經驗，讓整個富通保險人生規劃師團隊共同成長。



蘇芷君
首席營業總監

五位獲獎的人生規劃師中，以財富策劃總監許玉芳(Aster)最為年資豐富。她在富通保險工作二十年，也是由英國畢業回流香港後的第一份工作。她每年會報讀不同課程，自我增值，讓自己與時並進，了解行業最新發展，而公司的「富通金融人才發展中心」也是她重要的知識來源。

另一位獲獎的財富策劃總監許兆榮(Wayne)，他於十三年前由資訊科技業轉行至保險業。由於從前工作習慣對着電腦，甚少需要溝通及銷售，轉行初期亦感到困難，Wayne 領略到保險從業員其實是集客戶服務、市場推廣、社工於一身的職業，「客戶需要的不是一張保單，而是盡心為客戶規劃人生不同階段的需要。」而分行經理吳頌雯(Goretti)也認為，關心客戶比一切重要，她分享與客戶相處之道：「要將心比己，要有同理心，熱心助人。另外，還要聽懂客戶問題背後的真正意思。舉例有

時候他們會問關於保險索償的問題，可能並非想知道當中程序，而是關心索償的結果，這時候我便會邀請客戶把相關事宜交給自己專業地處理。」令客戶安心無後顧之憂，也是她認為銷售員需要做到的事。

獲獎者當中亦有新晉的人生規劃師，年僅二十三歲的財富策劃資深顧問吳君怡(Summer)即使只是入行一年，但她已清楚明白作為人生規劃師，首要目標是協助客戶擁有更美滿的生活。而擁有數年經驗的財富策劃顧問陳秀賢(Kelly)坦言自己入行前已明白理財的重要性，但卻觀察到身邊不少人對相關的認識仍然不足，因此希望透過加入成為人生規劃師，透過財富規劃，一起劃出屬於自己及家人的新世界。

富通保險有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)

了解客戶需要
提供一站式解決方案

主力銷售先進建築工具和技術的跨國集團喜利得(Hilti)，在建築界中擔當重要角色。其中史鴻斌、劉耀暘、黃欣婷及盧士豪四名客戶經理勇奪第五十五屆「傑出銷售專業大獎」，他們均認為細心聆聽及了解客戶需要，才能為客戶提供最適切的服務及解決方案。

用心聆聽 勇於嘗試

高級客戶經理史鴻斌(Caivin)坦言，要成為一個成功的建築方案銷售員，必須學會聆聽，「我們必須細心聆聽客戶所需，深入了解他們的需要，再提供合適的解決方案。」他舉例指，與客戶溝通時，不是只將現有的服務或產品提供給他，「而是與他們溝通的過程中，明白他們的需要，再為其提供適切方案。」

對於本屆主題「承豐。破浪」，他認為值得反思，「前輩為我們打好基礎，我們則要思考如何在現有基礎上再做突破。」客戶經理劉耀暘(Kelvin)亦表同意，是比賽讓他反思為客戶提供服務的態度，「工作上難免會有些客戶詢問一些自己不熟悉的範疇或產品，作為建築方案銷售員不要怕嘗試，最重要是讓客戶感到我們親切的態度，讓他們有一個舒適的服務體驗，努力提升自己的專業知識。」

將心比己 緊密溝通

是次比賽過程中，四名均認為最大得着是改善溝通技巧。客戶經理黃欣婷(Cloris)表示，「比賽其中有一個環節是個人即席銷售，我們只有三分鐘，如何將資訊的重點有效且精簡地推薦給評審呢？」她續稱，這有助她和團隊在日常工作上，更懂得代入客戶的角度，了解他們的想法和需要。「隨着建築行業的資訊及科技日新月異，如何隨機應變地提供解決方面，都要我們與客戶緊密溝通。」

喜利得為客戶提供一站式的解決方案，銷售員擔任解決方案供應商的角色，客戶經理盧士豪(Henry)則指，比賽後團隊之間的關係更緊密，「比賽時我們四人一同參加，在比賽過後我們的聯繫比以前更多，經常分享日常工作遇到的情況，如何介紹產品或解決方案等。」



主要贊助機構：



贊助機構：



照片拍攝贊助機構：



自拍亭贊助機構：



媒體夥伴：



www.hkma.org.hk/sme-dsa