

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：



YFLife 萬通保險

提升專業水平

AXA安盛理財顧問砥礪前行



安盛

成功的理財顧問需要擁有良好的溝通和人際交往能力，以便與客戶建立良好的關係，他們需要掌握網路行銷和社交媒體推廣，並不斷更新市場知識，以應對不斷變化的市場環境。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）認為理財顧問需要熟練掌握產品知識、細節和條款，才能為客戶提供合適的財務方案，同時亦需要具備優良的銷售技巧和市場分析能力，以便制定有效的銷售策略和進行市場推廣。



李俊豪

本屆「傑出銷售專業大獎」主題是「承豐·破浪」，Jonathan形容「承豐」有承先啟後之意，理財顧問可吸取前輩的豐富經驗，在面對未來挑戰時仍能乘風「破浪」，砥礪前行，為個人銷售事業打開新一頁。「對各參賽者而言，參加『第五十五屆傑出銷售專業大獎』是一個寶貴及難忘的經驗。公司期待我們在業績增長及團隊發展上，都能繼續發揮從傑出銷售專業大獎(DSA)中的所見所學，並於團隊發展上學以致用。」

提高銷售團隊的專業知識和技能水平，這將有助於他們更好地了解產品，為客戶提供優質的服務。

積極培訓 提供發展機會

儘管市場競爭及新興科技崛起等挑戰日益激烈，理財顧問需要不斷學習最新知識，加強客戶對理財顧問的信心，建立長期穩定的客戶關係。AXA安盛致力為優秀人才提供培訓和發展機會，包括產品知識、銷售技巧、溝通技巧、客戶服務等銷售技巧，提高理財顧問的銷售能力和競爭力；提供足夠資源學習利用科技如客戶管理系統及投保系統，亦不時分享市場資訊如市場研究報告、客戶數據庫、銷售工具等，有助他們更透徹了解市場脈搏。

承先啟後 應用所學

Jonathan認為參加比賽對銷售團隊有多重正面影響，可以激勵銷售團隊的動力和表現。「參賽者需要在比賽中不斷學習和進步，可以通過比賽展示能力和技能，從中獲得更多的經驗和知識，並將這些體驗應用到日常工作中。」他續指，參加比賽可

5年卓越貢獻公司獎

生力啤酒 重人才 團結一心



SAN MIGUEL BREWERY HONG KONG LTD. 香港生力啤酒廠有限公司

今年香港生力啤酒廠有限公司榮獲「卓越貢獻公司獎」，該公司多年來一直支持銷售人員參加「傑出銷售專業大獎」（DSA）比賽，藉此提升銷售人員的專業技能和競爭意識，還加強了公司內部的團隊精神和人才培訓策略。

參加DSA比賽對於銷售人員來說是一個審視自身銷售技巧的好機會。香港生力啤酒廠有限公司代表指，在比賽過程中，參賽者要面對新的銷售環境和來自不同行業的競爭對手。這迫使他們挑戰現狀，跳出舒適區，從多角度思考和嘗試。

另外，DSA獎項更反映了公司上下一心的團隊精神。由人力資源及行政部在賽前負責籌備安排，提供針對性的銷售培訓，以至曾參賽的前輩們義務為參賽者提供高質素密集式的模擬銷售情境的角色扮演等。這些努力表現了公司對銷售團隊的支持和重視，也促進了公司內部的團隊合作和溝通。

培訓成致勝關鍵

人才培訓是每家企業不可或缺的一環，該公司每年選擇銷售技巧較出眾及具備較多銷售經驗的銷售人員參賽，並在比賽前提供一連串培訓，包括模擬銷售情境的角色扮演排演，及由資深銷售經理作出各方面的提點，例如商業溝通技巧、談判技巧、情商管理等，有助銷售人員提升自信，學習和掌握正確的銷售方法和技巧，從而提高銷售業績和客戶

滿意度。

出色的企業能夠培訓傑出的員工，趙偉豪(Aries)及黃雅鵬(Alvin)憑藉出色的銷售表現榮獲「傑出銷售專業大獎」。

Aries 已從事銷售工作六年，他指，銷售人員的角色是幫助公司與客戶建立良好關係的橋樑，成功的銷售員需要了解市場需求、滿足公司和客戶的要求並為雙方帶來利益，用真誠與實務取得客戶信任。他也分享了個人的相關經驗，包括與上司和同事的合作和學習，以及自我增值的方法。此外，他更讚揚公司非常注重員工的發展及對產品的認識，透過不同培訓和工作崗位的安排，令自己及其他員工的銷售能力和了解客戶的方法得到提升。

另一名獲獎員工Alvin表現同樣優秀。已在該公司從事銷售工作八年的他指，在比賽中他學會更多的銷售技巧和推廣策略，並有機會與其他銷售人員交流經驗；即使比賽結束後他也可以帶着學習到的銷售技巧和經驗幫助銷售團隊，從而提升了團隊的銷售業績和建立良好的客戶關係。他又解釋，銷售員的角色是客戶信任的合作夥伴，為客戶提供解決方案，而成功的銷售員便需要與客戶建立長期的關係，為他們帶來有價值和實際的收益。



趙偉豪



黃雅鵬

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