

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：



優秀建基於學習與團結

萬通保險十位精英堅持進步

YFLife
萬通保險

今屆「傑出銷售專業大獎」(DSA)，萬通保險共有十位財策顧問得獎，分別是黃華沙 (Wa Sa)、丁志恒 (Ding)、覃偉濠 (Popo)、葉子輝 (Frankie)、談璋樂 (Calvin)、茹沛蓮 (Pinku)、郭海賢 (Annie)、賴延寶、吳雨君及王志聰 (Anthony)。在萬通保險的專業培訓下，每位保險從業員在比賽中學以致用，成就了今天的自己，絕對值得讚賞。

每年的DSA比賽都有一定難度，因為須與香港不同企業的精英才爭，當中的三分鐘銷售環節與問答環節更是參加者的終極挑戰，為此必須準備充足，甚至在賽前向前輩學習。吳雨君分享，資深同事都很樂意分享及教導，從中可以學習到更多課堂以外的知識，「只要肯虛心發問，從不同的人身上學習，方能令自己快速成長。」

向前輩學習，吸收所得然後大派用場，正好對應今屆主題「承豐·破浪」。茹沛蓮認為，「承豐」是前輩耕耘下助後輩容易起步的成果，因此特別感謝他們的指導。「三年疫情帶來挑戰，使我們從面對客戶變成減少社交活動，我意識到需要突破，學習新技能，透過互聯網宣傳保險的重要性、提升品牌和提升銷售成效。藉着不斷學習和突破，我們在逆境中茁壯成長，努力耕耘，然後傳承給後輩。」

今屆比賽中，不少參加者均表示獲益良多。談璋樂 (Calvin) 坦言，自己過去一直依賴興發揮和「打天才波」，參加DSA比賽後才明白準備和練習的重要性，「要進步和比拼，必先下苦功，有充足準備和不斷練習才能在舞台上表現得游刃有餘。」覃偉濠 (Popo) 則認為參加比賽提升了自己的邏輯思維和銷售技能，「我會將所學到的跟團隊夥伴分享，讓隊員在銷售時能協助客戶由不同角度思考和分析，從而作出決定。」Calvin亦指，比賽強化了團隊精神，令各人上下一心，並燃點起自己的工作動力。

比賽固然重要，但其實不少得獎者最初只抱着「助人」精神，以及透過比賽擴闊視野，好等未來能協助客戶解決困難。曾在保險業理賠部服務多年的葉子輝 (Frankie) 分享，過去經常發現客戶因為所投保的計劃保障不足夠，導致理賠金額未能應付所需，這啟發了他認識到保險的使命是「助人自助，成就夢想」，用心協助客戶得到保障和滿足理財需要；憑着一份使命感，促使他決心成為前綫顧問，讓身邊的人得到所需的保障。丁志恒 (Ding) 也認為身為客戶的理財規劃教練，應當與客戶分享正確的理財觀念，然後使他們選擇所需的保險方案，「因為被銷售打動而作出購買只是一刻的結果，但從思維認同而投保才具有持續性。」他希望客人能建立正確的理財觀念。

然而單靠抱負是不足夠的，不少從業員都認為與客戶保持良好關係也相當重要。賴延寶分享，與客戶保持緊密聯繫有助於建立長期業務關係、提高滿意度和忠誠度，並能得到客戶推薦和轉介。「我會定期約見客戶、送上祝福、分享新產品、提供市場趨勢和行業資訊等，也會在社交媒體上互動並提供有價值的建議，讓自己成為客戶的「黃頁」。感恩客戶的信任，不斷轉介身邊的朋友給我。」她強調，自己希望透過生活中點滴的努力，幫助客戶達成他們的理財目標。黃華沙則表示，近年網上銷售成為生活日常，愈來愈多人透過網上搜尋資料，資訊變得透明化，對於客戶服務要求亦有所提升。「這無疑令我們變得更有競爭優勢，因為公司一向以人為本，重視客戶服務，並致力提升顧問質素，加上科技賦能，讓顧問更有效率地為客戶提供度身訂造的計劃，配合其需求。公司一直積極培訓顧問，透過提升顧問的專業水平，讓客戶得到最優質的服務。」

王志聰 (Anthony) 表示在保險行業內，時刻保持與市場接軌，接受新事物是必須的。郭海賢 (Annie) 則指比賽中學習到的銷售技巧也適用於工作上，可以幫助同事與客戶會面時更有效地溝通。

以上各得獎者都是優秀的推銷員，他們雖然是獨立個體，但卻擁有相同的特質——主動積極、嚴守紀律。Frankie指，十位萬通保險得獎精英均認為，出色的銷售員應擁有以上特質，「聆聽客戶需求、給予合適的建議、主動積極尋找可能性、嚴守紀律和持續進步。」全賴萬通保險注重顧問的專業培訓，強化銷售技巧和一對一的指導，通過反覆操練和模擬練習，提升說話技巧和臨場應變能力，最終代表公司成為在業界獨當一面的銷售精英。



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