

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：



「以人為本」服務至上

10年卓越貢獻公司獎

(中) 零售市務及營業總經理王佩兒與四位得獎同事
(鄭耀聰、孫珮琪、蘇金花及鄒永銓) 合照

員作為公司與客人之間的橋樑，一方面代表公司和客人互動溝通，另一方面銷售員須利用自身經驗及對產品的認識提供專業意見，替客人提供協助和解決問題，我們要清楚每種產品的特性及功能，更要細心了解客人的真正需要，協助他們挑選最合適的產品。」

另一位得獎者員工鄭耀聰則指，日常工作是負責解決和協助客人處理需求，有點像「另類家庭醫生」，「就如醫生替病人診症一樣，解決問題根源。」他感覺自己的工作能為別人的生活帶來方便和幸福，成為他工作中最大的推動力！「曾有數位行動不便的客人欲購買熱水爐和煮食爐，他們的家居安裝煮食爐的位置跟一般廚房有所不

本着「以人為本」的理念，香港中華煤氣有限公司（煤氣公司）不但重視員工的創新理念，為員工提供各種支援。其中四名員工榮獲第五十五屆「傑出銷售專業大獎」，他們秉持用心了解客戶需要，作為公司和客人之間的橋樑，為客人解決問題和提供適切的銷售協助。

四人之中，年資最深、服務逾二十多年的蘇金花認為，銷售工作可以接觸不同顧客，富有挑戰性。「銷售

同，我因應他們的需要提供詳細的產品資訊以供參考，希望助他們購得『心頭好』。」

掌握產品資訊 提供專業意見

同樣獲獎的孫珮琪則認為，成功的銷售員最重要是向客人傳遞公司產品資訊，為他們提供專業意見。「銷售員要深入了解產品及其優點、競爭對手及客戶需求等，並不斷學習新知識，才能更好地與客戶溝通和交流，贏得客戶的信任和支持。」她認為每次接待客人的經驗和學習新的產品，就是承先啟後的階段；當你時刻裝備好自己，就能衝破每一個難關，不斷進步。

年資最淺的得獎員工鄒永銓加入煤氣公司剛剛滿兩年，仍是銷售行業新人的他深感銷售員要真誠地聆聽顧客的需求，通過不斷與不同顧客的互動溝通，學習不同產品知識和銷售技巧，提升個人溝通技巧、建立自信心，激發團隊的積極性和熱情，這都是職業生涯中非常有用的技能。

同儕交流 突破自我

10年卓越貢獻公司獎



香港永明金融（下稱「Sun Life永明」）在港扎根一百三十一年，作為專業銷售業界的一份子，致力推動行業的發展及進步，多年來鼓勵理財顧問積極參與業界獎項。本屆「傑出銷售專業大獎」，Sun Life永明共有五位得獎者，分別是郭詩雅(Ceci)、黃志勇(Leo)、楊卓餘(Cherrie)、俞灝章(Cyrus)及「傑出青年銷售專業大獎」的譚曉楹(Tammy)。

香港永明金融有限公司代理分銷業務總經理周詠姬表示，今年喜見有五位精英勇奪殊榮。「DSA對銷售人員意義重大，是對他們專業服務的認可。理財顧問透過比賽與同儕交流，突破自我，更上一層樓。」周詠姬指公司管理層親自面見及選拔公司代表，更邀請專業及具備豐富經驗的培訓導師提供一系列密集式的高效培訓予參加者，務求讓他們以最佳狀態參賽。過程中，公司亦鼓勵成員與團隊分享經驗所得，將成功複製到每個夥伴身上，從而發揮互助互勵的合作精神。

入行八年的Ceci對工作依然充滿熱誠，她在疫情期間協助一位確診癌症的客戶處理索償，成為她工作生涯中首次處理危疾索償個案，令她更加體會到保險的意義。近年她亦專注家族財富傳承業務，更難得的是因其專業而幫助到自己的家人處理資產傳承事宜。

曾從事商業營運分析的Leo，機緣巧合下加入財務策劃行業；「除了想照顧家人之外，亦希望用我的力量令到每一個家庭受惠，更加盼望自己成為這個行業的標準，令大眾由心敬重每一位理財顧問！」他認為此行業個人的努力與工作的成果成正比，能幫助自己建立事業王國從而做到薪火相承。



(左至右) 郭詩雅 (DSA), 譚曉楹 (OYSA), 香港永明金融有限公司代理分銷業務總經理 周詠姬, 楊卓餘 (DSA), 黃志勇 (DSA), 俞灝章 (DSA)

入行四年的Cherrie視財務策劃為終生職業，所以不斷進修裝備自己，例如過去三個月完成了副財務策劃師課程，未來繼續進修有關家族辦公室及財商課程。她又謂，本身習慣用故事感性銷售，透過參賽增強了數據計算及分析，有助於全面照顧不同的客戶。

以前是全職空手道運動員的Cyrus轉投財務策劃行業三年多，他認為從業員的角色猶如客戶的守護者和社工，當客戶身心不適或仕途不順的時候會給予陪伴和安慰；而成功的理財顧問須懂得設身處地為客人着想，為他們解決疑難和分憂，以至協助他們財富上有所增值。

入行兩年的Tammy則認為是次大會主題為「承豐。破浪」，正好提醒自己時刻裝備及調整自己，以面對不停在變化的市場。在投身財務策劃專業上，保持良好的狀態是關鍵，順境時要把握時機，逆境時不怨天尤人，勇於挑戰未來，活出閃亮人生。

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