「銷售是一門承前啟後,薪火相 傳的專業。承豐是承載,是豐盛, 具傳承之意; 而破浪則需要勇氣與 決心,打破既有的框架、打破往 績,突破自我。」萬通保險國際 有限公司行政總裁葉嘉年認為, 「承豐。破浪」這個主題帶出了 續承銷售業文化,以及與時並進, 持續創新、不斷向前的精神。

他又謂,「決定你人生高度的, 不是你的才能,而是你的態度」是銷售 人員的金石良言。而優秀的銷售人員,要具 備「三到」:

1.心到:必須細心聆聽,以客為尊,以誠相待,只因「尊重」是服務的本質。 要懂得由心關心客戶,讓服務具有溫度,令客戶感到你真挈的關懷。

**YF**Life

棠

年

2.眼到:要細心觀察,對客戶、環境和周遭事物要有敏覺力,才可以看得深和 遠;透過留意客人的職業、家庭背景狀況、學歷、談話內容、打扮等,可發掘和 瞭解客戶的真正需要,這樣才能為客人提供全面而稱心的服務。

3.口到:具有良好的溝通技巧和卓越表達能力,能把專業的問題說得淺顯易懂 才是真的專業,要學會簡潔扼要地說出重點,懂得篩選分享對客戶感興趣和有用 資訊,讓單向的「硬銷」變成雙向的互動交流。

他又認為,銷售人員面對最大的挑戰其實就是「自己」。要成為優秀的銷售人 員,必須懂得從失敗中自悟,力求改善和進步,以及從成功中自省,力求精益求 精,要從困難中找機會,而非從機會中找困難,讓不如意的「自己」打倒自己。

薛

鉛

傑出銷售專業大獎籌委會主

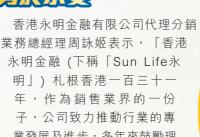
傑出銷售專業大獎籌委會主席曾梓銘認 為,成功的銷售人員需要具備多項條件。

「首先,他們必須擁有豐富的產品知 識和市場洞察力, 能夠清晰地表達 產品或服務的價值,並且能夠聆 聽客戶的需求和反應。其次,成 功的銷售人員需要有積極主動 的態度和強烈的動機,以達成 銷售目標。」

要做到「承豐。破浪」, 曾梓銘指銷售人員需要有勇氣 和決心去面對挑戰和風險,既要 傳承前人的銷售心得,同時能夠在 不斷變化的市場環境中保持靈活性和 敏鋭性。「他們需要不斷創新和改進 以滿足客戶需求和市場的變化,在競爭中脱 穎而出。」

「在面對新常態的大環境下,銷售人員需要保持積極樂觀的心態,並且要有 適應能力。他們需要深入了解市場和客戶的變化,並對產品或服務進行靈活的調 整,以滿足客戶需求。同時,他們需要透過敏鋭的觀察和學習,不斷提升自己的 銷售技巧和策略,以應對變化。」他又補充指,銷售人員還可以透過與團隊合 作、交流和分享經驗。在這個過程中,審視和改善自己不足的地方,從而學習和 借鑒他人的經驗和知識,以迅速適應新的環境和挑戰。



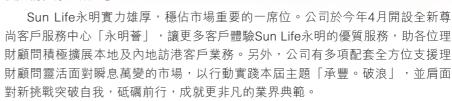


業發展及進步,多年來鼓勵理 財顧問積極參與業界獎項。今 年喜見有五位精英勇奪殊榮。|

戶的最強後盾。「承傳專業知識及過 往豐富的經驗,我們的理財顧問每一步都 超前部署,致力幫助客戶建立終身的理財保障

她又謂,公司一直致力成為客

及建構健康生活。」



談到銷售人員需具備的條件,周詠姬強調公司一直以「關愛、專業、啟發、 勝利」作為服務核心價值,理財顧問在專注發展的同時,亦能以生命影響生命, 啟發客戶打造更長遠更完善的人生規劃。「面對種種新挑戰、新機遇,勇於突破 及時刻增值裝備自己,是現時銷售人員必經的蜕變過程。只有不斷求進,才可適 應市場的變化,以實力獲得客戶的信任,並建立優質的長遠夥伴關係。」另一方 面,香港全面復常,經濟活動更趨活躍,在人工智能(AI)及各種新科技熱潮帶 動下,將進一步為銷售行為及客戶體驗帶來改變,銷售人員應保持開放及積極態 度,投放時間及資源學習及應用新科技,善用智能工具以提高工作效率,並為客 戶帶來一流的數碼體驗,創造更大成就。



榮膺去屆最佳年青銷售專業大獎的保誠財險有 限公司營業經理黎秀嫻憶述,全程投入是項 銷售界奧斯卡的歷程令其畢生難忘,更

真正體會到「無懼」精神。「比賽乃 實戰銷售的縮影,只有果敢應對挑 戰,不斷學習及成長,拓闊行業 視野,才能在激烈競爭中脱穎而 出,因此未來我會更努力提升專 業素養。」

對於銷售行業,從事理財策劃 行業逾六年的黎秀嫻也有其個人哲 學。「銷售是一門藝術,需要不停深 造和捉摸客戶心理。過程變化莫測, 並無既定銷售公式,惟有多嘗試才可摸 通客戶既定思維與行為模式,從而達致『高 成功率銷售』。|





