

傑出銷售專業大獎

前奏特刊

主辦機構：



首席贊助機構：



頂尖贊助機構：



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



贊助機構：



為人才提供全方位培訓 以專業獎項激勵團隊精益求精

由香港管理專業協會舉辦的「傑出銷售專業大獎」，被譽為銷售界的「奧斯卡」，對企業以至從業員皆是一項重要榮譽。專注為財務策劃顧問提供全方位培訓的AIA，多年來全力支持這項大獎，冀激勵旗下營業團隊培養精益求精的專業精神，同時鼓勵同業砥礪互進，進一步提升業界的專業水平。



▲ 馮偉昌表示，銷售是一門需不斷學習和精進的藝術。出色的銷售員同樣要持續尋求創新和自我提升，才能精益求精。

在科技日新月異的大環境下，普羅大眾很容易接收到最新的市場與產品資訊，對服務每一個環節的要求亦不斷增加。友邦香港及澳門首席執行官馮偉昌指出，現今要成為傑出的保險從業員，需具備全方位的技能和優勢。當中首要是擁有全面的專業知識。

獎項具權威性 表揚銷售精英

「以保險行業為例，財務策劃顧問必須對保險產品具有專業而全面的了解，才能因應客戶的真正需要，提供最適切和全方位的產品和服務。」馮偉昌補充，耐心的聆聽和出色的溝通能力，對前線精英也十分重要，使他們能有效幫助客戶更容易了解不同產品和服務，滿足他們的需求。

提到作為業界奧斯卡的「傑出銷售專業大獎」，馮偉昌強調，這個獎項具有高度認可性，正可肯定得獎者的專業技能和傑出表現。AIA一直期望透過獎項的權威性，鼓勵財務策劃顧問不斷求進，並吸引更多人才加入保險行業，全面提升業界形象及整體質素。

持續學習增值 積極創新求變

「傑出的銷售員首要待客以誠，並必須擁有無懼任何困難的決心和毅力，持續地學習和自我增值，增強競爭力，才能於瞬息萬變的時代中屹立不搖。」馮偉昌稱，AIA一直秉承「以客戶為中心」的理念，推動財務策劃顧問與客戶建立彼此互信的長久關係，擔任客戶人生的重要夥伴，幫助他們實踐「健康長久好生活」。

馮偉昌形容，銷售是一門需要不斷學習和精進的藝術。即使是表現出色的銷售員，也務必持

續尋求創新和自我提升，才能精益求精。「友邦精英學院（AIA Premier Academy）致力招募有志於保險行業一展所長的人才，透過全方位的專業培訓、多元化的網上學習平台，再配合善用數碼科技及大數據，為他們提供最完善的支援配套，以便及時應對市場變化和客戶不斷演變的需求。我們希望成為財務策劃顧問的最後後盾，讓他們無後顧之憂，為客戶提供最優質的產品方案及服務，同時堅定目標，邁向成功。」

與此同時，他認為「傑出銷售專業大獎」是一個絕佳舞台，能向外界展示企業與銷售團隊的專業能力。「這獎項不僅提供一個與同行切磋、為榮譽奮鬥的平台；更是一個提升自我、互相學習的機會。我們期待見到更多優秀企業和銷售員參與其中，並將此獎項推廣至更闊更廣的社會層面。」

「AIA」或「我們」是指友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）之香港及/或澳門分行。「香港」及「澳門」分別指「香港特別行政區」及「澳門特別行政區」。

整合品牌推展一站式服務 廣納客戶意見持續提升銷售水平

電訊行業競爭激烈，要從中脫穎而出，企業除了持續提升產品與服務質素外，培訓優秀的銷售團隊同樣重要。香港電訊（下稱HKT）旗下品牌以優質服務著稱，在「傑出銷售專業大獎」屢獲殊榮，去屆不但有兩名參賽精英分別晉身「傑出銷售專業大獎組別」及「傑出青年銷售專業大獎組別」最後五強，更勇奪「年度最傑出團隊獎—電訊行業」，充分展現其銷售團隊的高度專業水平。

香港電訊透過整合旗下的個人業務，包括家居寬頻、收費電視、家居電話和流動通訊服務，提供一系列流動、固網和智能生活解決方案。HKT指出，在銷售領域取得成功的其中一個關鍵，是藉著旗下品牌，包括1010、csl、網上行 NETVIGATOR、Now TV、HKT 家居電話、HKT Premier、HKT education 及 Smart Charge 等業務之間的協同效應，發揮更大的推廣效用，為客戶提供一個最齊備，最完整，最多資訊的One Stop Solution（一站式服務）體驗，滿足客戶對多元生活的需求，突顯公司的優勢所在。

促進良性競爭 團隊共同獲益

從事電訊行業的銷售崗位，HKT認為，當中最重要的是熟悉產品知識，同時對科技發展有一定了解，並積極創新求變，力求進步。而歷史悠久而又緊貼最新行業趨勢的「傑出銷售專業大

獎」，正可為不同行業的銷售從業員提供良性競爭及互相切磋的平台，除了透過專業評審了解自身銷售水平，突破現有框架，精益求精外；更有機會在跨行業的銷售精英身上取長補短，擴闊視野，砥礪共進。

為持續提升銷售水平，HKT尤其重視以問卷及小組討論等方式廣納客戶意見，不斷就各項服務作出檢討及改進，並為員工適時調整培訓內容，確保他們能與公司同步成長，更重要的是可將寶貴的參賽經驗帶回公司，令銷售團隊皆有增益。

憑藉銷售表現出眾，HKT的精英團隊一貫獲獎無數。該公司寄語有志參與角逐獎項的同事，最重要是鼓起勇氣踏出參賽的第一步，從中展示團隊從日常培訓及工作中累積的整體銷售技巧和經驗，在競逐獎項之餘，更重要的是讓同事有機會從另一個角度了解公司產品，並在新平台學習新事物，達致同事有所增長，而公司亦有進步的雙贏局面。



▲ 憑藉重視吸納客戶意見並不斷精益求精，HKT的精英團隊在「傑出銷售專業大獎」中屢獲殊榮。

從生活吸收多元知識 加強鍛鍊早著先機

由香港管理專業協會及市場推銷研究社聯合主辦的「傑出銷售專業大獎」，一貫是業界人才匯聚的良性競爭平台。市場推銷研究社主席陳浩源（Rayson）指出，去屆獎項進行了多項革新，包括易名為「傑出銷售專業大獎」，以及增設團體及行業大獎，表揚有多位參賽員工取得佳績的優秀企業及團隊，力求鼓勵更多來自不同行業的企業競逐這個銷售界的「奧斯卡」，砥礪互進。

踏入第56屆的「傑出銷售專業大獎」以「秉道·百鍊」為主題，彰顯現今從事銷售專業所需具備的重要特質。陳浩源闡釋，「秉道」意謂「秉持正道」，指參賽者必須具備傑出銷售人員應有的良好品德和行為；至於「百鍊」，則旨在提醒從業員，世界在疫後已見復常，傑出銷售人員及早裝備及鍛鍊自己，方能把握各種機遇，創出驕人成就。

善用科技 為銷售增值

「疫情加速了數碼科技的普及應用，作為銷售界的一分子，務必在科技領域上不斷求進，確保可善用科技與客戶加強溝通，並更精準地向他們發放特定的產品及服務資訊，為整體的銷售過程增值。」Rayson補充說。

有關大獎正接受報名，Rayson寄語有志參賽的從業員，評判於問答環節的提問範疇不只局限於產品與服務方面，也有可能涉及與行業、常識及經濟環境相關的問題。單是聚焦於練習比賽技巧未必不足夠。故他們不妨透過生活及工作吸收行業資訊、市場趨勢及社會發展等不同層面的知識，為比賽加分。



▲ Rayson 鼓勵從業員應不斷與時並進，把握各種機遇。

專業培訓人才輩出 保誠精英勇奪銷售大獎

「將來你會感激現在肯努力付出的自己！」7年前加入保誠財險有限公司（下稱保誠）的王珊妮（Sannie）素以此作人生格言，驅使她在事業路上奮進前行，不單憑優秀銷售理念及服務深受客戶讚譽，更榮膺香港管理專業協會年度最佳銷售專業大獎，充分肯定業界對其銷售專業的認同。



▲ Sannie 感謝公司提供專業培訓，助她脫穎而出。

「自小白須努力學習和工作，才能創造自己的一片天空。」曾任管理培訓生的Sannie有感理財策劃行業較具挑戰性，遂跳出舒適圈加入保誠，立志憑專業優質的財策服務，為自己及客戶創造最大價值，共創豐盛人生。

不忘初心 敞開成功大門

於銷售界「奧斯卡」奪魁而回，Sannie坦言保持良好心理狀態乃致勝關鍵。「公司投放大量資源建立專業培訓平台，並廣邀歷屆得獎者及演講達人擔任培訓導師，讓我於比賽中展現最專業的一面。」

Sannie深信在吸收前人經驗的同時，保持初心及個人特質至關重要。「人生沒有綵排，每天皆是現場直播。過去我們無法改變，但每次跌倒，須銘記自己是如何再次爬起來，並相信自己作的任何決定。此乃未來邁向成功的鑰匙，而這寶貴經歷將畢生受用。」Sannie期望未來繼續擴闊視野，深化行業內外專業知識，並朝著升任女總監的目標悉力以赴。



FORGED IN
秉道·百鍊
RIGHTEOUSNESS

銷售界奧斯卡
第56屆傑出銷售專業大獎 2024
Distinguished Salesperson Award (DSA)

現正接受提名

DSA簡介會現正接受報名

2位去年大獎得主
為你分享必勝秘技

