

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：



榮膺銷售界奧斯卡大滿貫 保誠人才培訓及發展屢獲嘉許

保誠保險有限公司（下稱保誠）一直秉承以客為先的服務精神，培育具專業深度及營銷管理思維的優秀人才，並鼓勵他們角逐業界比賽，傳承豐富經驗與堅毅精神。去年保誠有三位精英勇闖「傑出銷售專業大獎」最後五強，更囊括最高殊榮的「年度最佳銷售專業大獎」及「年度最傑出銷售團隊獎」，成功實現「大滿貫」。



蔡川艾認為，保誠理財顧問團隊屢獲殊榮，建基於多元化的培訓支援，助他們不斷與時俱進，精益求精。

「知己知彼，百戰百勝」！保誠首席業務總監蔡川艾深信，透過推動理財顧問出戰堪稱銷售界「奧斯卡」的「傑出銷售專業大獎」，縱向能深化其理財策劃及客戶服務才能，助他們建構營銷品牌及形象；橫向可給予參賽精英機會與同業交流切磋，擴闊行業及市場視野，為他們的個人成長乃至業界發展帶來莫大裨益。

全方位人才培訓 高效打造銷售精英

蔡川艾認為，保誠近年在業界比賽戰績彪炳，除了突顯營銷團隊的雄厚實力及專業水平，亦印證保誠理財培訓學院於培育及人才發展的超卓成就。「以此獎項為例，該學院為參賽精英提供全方位支援，包括邀請專業導師指導演說技巧及個人形象，配合由歷屆得獎者組成的榮譽培訓導師團隊，度身訂造為期近兩個月的高強度訓練，傳承比賽心得及成功竅門，令他們獲益匪淺。」

全球通關及政府刺激經濟措施出台，為銷售業界發展帶來無限機遇。蔡川艾寄語從業員擁抱數碼化營銷新常態，為客戶創造最大價值，全面提升工作效能，未來勢將化身為行業破舊立新、成就輝煌的推浪。



抱持熱誠屢創突破 為顧客提供優質服務

一年一度由香港管理專業協會舉辦的「傑出銷售專業大獎」，在行業之間是具權威性的獎項。致力提供優質服務和尖端技術的喜利得（香港）有限公司（下稱喜利得），去年榮膺「年度最傑出團隊獎—企業服務行業」，反映銷售團隊獲得高度肯定和認可，也透過不同的實用課程和交流活動，讓員工提升個人銷售能力。因此，該公司已連續5年參加比賽，期望同事可跳出固有工作模式，藉比賽轉變思維，增強自信心，與公司一起發展，屢創高峰。

提到去屆派出銷售精英參賽，喜利得（香港）總經理梁瀚恩（Michael）表示，當中印象最深刻的是比賽主題「承豐·破浪」所帶出的精神，正是現今銷售行業不可或缺的元素。「商機在前，我們應把握時機（承豐）；面對逆境，更要迎難而上（破浪）。因此，在現今多變的市場環境下，企業不能故步自封，反之必須時刻裝備自己，調整心態，以面對接踵而來的挑戰，致力為客戶提供優質服務。」

推行多元培訓 持續提升績效

回顧5年來在「傑出銷售專業大獎」的成就，梁瀚恩指出，當中有賴同事的踴躍參與和企業「關懷與績效」的核心精神。「喜利得着重為參賽同事進行不同培訓，並在他們遇到困難時提供協助。在人才發展方面，我們強調情理兼備，而非只著眼於關鍵績效指標。舉一個例，公司一向鼓勵同事參與不同的活動、培訓和交流，以協助個人發展和認識自己的工作崗位。」



喜利得（香港）總經理梁瀚恩喜見公司團隊於去年勇奪「最傑出團隊獎—企業服務行業」，彰顯獲得高度肯定和認可，也有助同事增強自信，精益求精。

與此同時，他指公司十分重視高透明度的溝通，使員工能彼此尊重，打成一片。在職場中，同事間能以朋友一樣相處，自然會充滿動力，全情投入工作，同時提高工作績效。

重視客戶反饋 力求不斷進步

在銷售方面，梁瀚恩強調，銷售額固然重要，但喜利得更重視客戶關係和體驗，力求透過了解客戶需求，並提供更適合的解決方案，達致雙贏局面。「在這個服務宗旨下，同事普遍能與客戶建立長期關係，不但可獲取他們的信任和忠誠度，更可提高銷售成功的機會。此外，我們亦很重視客戶的即時反饋，確保可根據他們的意見，幫助銷售人員調整銷售策略、改進產品或服務，從而繼續滿足不同客戶的需求。」

在市場競爭愈趨激烈下，他鼓勵企業和銷售人員將「傑出銷售專業大獎」視為展示和肯定企業及個人銷售實力的機會，同時也是一個學習的過程。「在獎項以外，我們注重團隊合作和知識分享，力求透過不斷學習來提升銷售業界的專業水平。」



喜利得已連續五年派出精英團隊參賽，於去屆榮膺「年度最傑出團隊獎—企業服務行業」。

千錘百煉 秉持正道 創出成功之路

把握機遇，堅持初心，是邁向成功的根基。已踏入第56屆的「傑出銷售專業大獎」亦特別以「秉道·百煉」為主題，鼓勵業者堅守初心，繼續保持積極正面的心態，向着目標創出自己的成就。



Zacharias指出以「秉道·百煉」為主題，就是希望鼓勵大家能在經過千錘百煉後，把握眼前機遇，創造成就。

第56屆「傑出銷售專業大獎」籌備委員會主席鄭凱謙（Zacharias）指出，今年特別以「秉道·百煉」為主題，期望鼓勵大家能在經過千錘百煉後，好好把握眼前及未來的機遇，在不同階段和挑戰下，創出自己的成就。「作為一個傑出銷售員，除要具備專業的銷售技巧和成績外，還要秉持正道，有良好的品德和行為，還要堅持自己所想所信的正道，抱持堅定的心，維持着自己心目中想要的『道』。」

加入新元素 迎合銷售新模式

隨着數碼發展，以及銷售平台和形式的轉變，今年籌備委員會亦特別作出調整和加入新元素，「我們把年齡限制調整，希望吸引更多年青銷售員參加比賽。另一方面，現在銷售模式已跟以往不同，例如網紅都可以透過社交平台進行銷售，所以我們對於不同行業都設有不同的團隊獎項，鼓勵更多銷售人員參賽。」

最後他鼓勵參賽者要投入比賽，「比賽過程中除可更加深入了解自己公司的產品和服務外，亦是一個自我反思的好機會，認真思考『何謂銷售員』，同時感受比賽為自己帶來的改變，因為這些改變，可以造就另一個更好的自己！」

專業培訓結合自身努力 在銷售界「奧斯卡」大放異彩

作為歷史悠久的銷售界盛事，「傑出銷售專業大獎」對無數從業員的實力給予肯定。去屆榮膺「傑出青年銷售專業獎組別—年度最佳銷售專業大獎」的陳穎欣（Tammy），憑藉積極奮進及公司栽培，入職滙豐人壽保險（國際）有限公司短短一年，已在這個銷售界「奧斯卡」脫穎而出，對未來發展更具信心。



Tammy感謝公司提供全方位專業培訓，助她以最佳狀態迎接比賽。

「為了裝備同事以最佳狀態迎接比賽，公司安排了多位資深導師提供一系列培訓。我們每隔兩個星期便會前赴香港滙豐保險接受全日密鑼緊鼓的培訓，致使在說話情感、語氣及肢體語言等各方面的表現均有躍進。」Tammy喜稱，適值這是滙豐保險重新進駐澳門後首次派出前綫團隊參賽，獲此佳績展現了公司的雄厚實力，以及同事的卓越專業，使團隊深受鼓舞，同時大大增強目標客戶群的信心，並在業界之中贏得口碑。

結合自身特點 將優勢放大

深明銷售是以「人」為本的事業，Tammy分享致勝心得時，建議參賽者可從一些特別的自身經歷或客戶故事取材，構思故事藍圖；再找親友充當評判練習或以手機錄製練習情況，以便更易於察覺不足之處。

「這個比賽雲集了各行業的銷售精英，每位參賽者都有着獨一無二的發光點。參賽者亦應結合自身性格及個人特點制定戰略，將光芒發至最大，如同陳蕾《凡星》內有一句我很喜歡的歌詞所述：誰都可發光，只要找對地方。」Tammy深信，DSA這個舞台對銷售精英便是「對的地方」，只要找準發光點，便能大放異彩。



FORGED IN 秉道·百煉 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

