



## 第56屆傑出銷售專業大獎特刊

主辦機構：



首席贊助機構：



頂尖贊助機構：



終極贊助機構：



主要贊助機構：



主要贊助機構：



贊助機構：



## 賀辭



賀賀所有第56屆傑出銷售專業大獎的得主。今年以「東道•百煉！」為主題，我們不僅在此慶祝你們取得個人成就，更要表揚你們在銷售專業上樹立的道德標準和誠信。你們的貢獻、勤勉和卓越才能正在推動這個行業的發展，並確立了新的專業標準。

香港一直被視為實幹且具創業精神的城市。我們嘉許那些勤奮不懈、勇於面對挑戰、並持續追求卓越表現的人，比歷史上一切一刻，我們今天更需要以這些特質來取得成功。

你們的成就為別人樹立榜樣，我希望這個獎項不僅是對你們過去努力的肯定，更會是未來旅程的鼓勵——這將是一段追求卓越、積極向上和充滿滿足感的旅程。願你們的個人成功也能為你們的家庭、公司及社區帶來正能量。你們的城市因擁有像你們這樣的人才而感到驕傲和幸福。

再次祝賀你們獲得這份寶貴的榮譽。你們的成就激勵了所有人，亦展現了成功所必需的領導才能、冒險精神和協作能力。期待你們在未來數年，不斷突破界限，為銷售行業乃至更廣泛的領域設立新的標杆。

麥育錫公司資深董事兼大中華區主席  
倪以理教授 JP



本人謹代表香港管理專業協會歡迎大家參與第56屆傑出銷售專業大獎頒獎典禮。

首先，我要感謝所有獎項參與者的卓越表現，並祝賀得獎者的傑出成就。銷售是經濟發展的關鍵動力，你們是一眾優秀的榜樣。

今年獎項的主題是「東道•百煉！」，貼切地反映當今對銷售專業的要求及挑戰。隨著香港在國際舞台上重新定位，以及各行業在不斷變化的商業環境中找到新的立足點，傑出的銷售員有充足的机会展現他們的才能，並成功利用這些機會，需要具備頂尖的技能，並保持堅韌不拔的精神，克服重重障礙。從今年參賽者的高質量來看，我毫不疑義香港的銷售卓越，必定能繼續迎接挑戰。

我誠摯地感謝我們的主禮嘉賓，麥育錫公司資深董事兼大中華區主席倪以理教授撥冗光臨，他寶貴的見解令人獲益良多。

還要衷心感謝我們眾多的贊助商，全憑他們堅定而慷慨的支持，令獎項可以更上一层楼。他們包括首席贊助機構友邦保險(國際)有限公司、頂尖贊助機構保誠保險有限公司、主要贊助機構萬通保險國際有限公司、主要贊助機構安盛金融有限公司和香港中華煤氣有限公司，贊助機構安聯人壽保險有限公司和香港永明金融，大會評審電腦贊助商惠普，照片拍攝贊助機構快美(通東)有限公司，以及媒體夥伴香港經濟日報、求職廣場出版有限公司和英文虎報。

我亦十分感謝一眾評審團成員，無私地投入時間和精力，他們的專業知識進一步加持傑出銷售專業大獎並成為香港及周邊地區最盛名的獎項，同時亦感謝第56屆獎項籌委會主席鄭朗謙先生，以及香港管理專業協會主席陳浩源先生及其傑出團隊，他們孜孜不倦地付出，令今年的獎項再次取得巨大成功。

祝大家度過一個愉快的晚上，並期待傑出銷售專業大獎繼續為香港的卓越銷售作出貢獻。

香港管理專業協會主席  
應家豪教授 GBS JP



為表彰銷售在企業中發揮的重要作用，香港管理專業協會市場推銷研究社於1968年成立傑出銷售專業大獎。每年，獎項嘉許各行各業的優秀銷售員及他們的傑出成就和貢獻。

我衷心感謝所有獎項參與者，並祝賀一眾得獎者。你們都是世界的榜樣，展現銷售的專業，你們無私的奉獻、勤勉和創新，充分體現了今年的主題「東道•百煉！」。你們的成就為個人和企業帶來巨大貢獻，值得尊重和重視。我深信你們會繼續成長，不斷推動香港的卓越銷售和經濟發展。

我十分感謝主禮嘉賓，麥育錫公司資深董事兼大中華區主席倪以理教授撥冗光臨，並與我們分享他的真知灼見。

我亦感謝24位評審團成員：第56屆傑出銷售專業大獎籌委會主席鄭朗謙先生，以及香港管理專業協會市場推銷研究社主席陳浩源先生及其優秀團隊，他們都無私地犧牲個人時間，並為本年度活動的成功付出巨大努力。

讓我們繼續推動卓越銷售，並共同努力創造更加光明的未來。

香港管理專業協會總幹事  
胡志君女士



本人謹代表香港管理專業協會市場推銷研究社第56屆傑出銷售專業大獎 (DSA) 的得獎者表示最熱烈的祝賀。你們卓越的成就值得讚揚，對卓越銷售的堅持令人鼓舞。

自1966年成立以來，市場推銷研究社一直致力於推廣銷售及周邊地區的銷售專業。DSA 正是體現這一使命，並表彰銷售和創新方面表現突出的人士。

今年，我致意於來自不同背景和行業的傑出銷售員參與獎項。結果，有86名傑出銷售專業大獎 (DSA) 和42名傑出青年銷售專業大獎 (QYSA) 得獎者獲得提名。你們的成就不僅標記著你們銷售職業生涯的卓越表現，也激勵了你們公司的成功和香港經濟的繁榮。

感謝所有支持獎項的公司，感謝你們重視銷售專業，並在當今競爭激烈的市場中展現出具前瞻性的領導力。

我謹向麥育錫公司資深董事兼大中華區主席倪以理教授致以誠摯的敬意，感謝他擔任頒獎典禮主禮嘉賓。

此外，我對我們的首席贊助機構友邦保險(國際)有限公司、頂尖贊助機構保誠保險有限公司、主要贊助機構萬通保險國際有限公司、主要贊助機構安盛金融有限公司和香港中華煤氣有限公司、贊助機構安聯人壽保險香港有限公司和香港永明金融、大會評審電腦贊助商惠普、照片拍攝贊助機構快美(通東)有限公司，以及媒體夥伴香港經濟日報、求職廣場出版有限公司和英文虎報表示誠摯的感謝。

同時，我也向24位專責的評審委員會成員以及今年獎項籌委會主席鄭朗謙先生的卓越領導表示誠摯的感謝，使獎項更上一层楼。

再次向所有獲獎者表示祝賀，願你們持續對銷售專業的精神能激勵更多銷售員取得更大的成就。

市場推銷研究社主席  
陳浩源先生



我謹代表國際市場推銷研究社及世界各地的會員，祝賀香港銷售市場推銷研究社在第56屆傑出銷售專業大獎頒獎典禮中取得成功。這個計劃對銷售人才的認可將彰顯了我們這個行業誠信的信譽，展現了正直的深深影響。

特別祝賀每位傑出銷售專業大獎和傑出青年銷售專業大獎的得獎者，他們在競爭激烈的市場中展示了高品質及高水平的服務。這個頒獎典禮旨在表彰他們在追求全球性和專業卓越方面取得的非凡成就。

贏得這個獎項需要銷售人員具有無私的奉獻精神、專業精神和解決問題的能力。我們鼓勵這些得獎者利用這一里程碑作為未來取得成功的新起點，並突破障礙為行業增添更多優質的服務。

國際市場推銷研究社是一個致力於推動道德營銷、知識共享和持續教育的協會。我們鼓勵每位獲獎者關注以上提及的各種面向，任出明智的決策，並繼續致力於個人成長。

感謝香港管理專業協會和市場推銷研究社使第56屆傑出銷售專業大獎取得成功。我們祝願各位能度過一個美好的晚上，一同慶祝各界的成功！

再次祝賀所有得獎者，您的成就對我們所有人是一種啟發，是一種動力。

Willis Turner, President and Chief Executive Officer  
of Sales and Marketing Executives International, Inc. (New York)



作為第56屆傑出銷售專業大獎 (DSA) 籌委會主席，我非常高興及感謝所有參與者，並向所有得獎者表示最熱烈的祝賀。55年來，DSA 一直是卓越銷售的象徵，展示了這一專業的最佳實踐，以及從業者不斷的奉獻和辛勤工作。

今年，籌委會以「東道•百煉！」為主題，進一步豐富獎項的重要性。我們很高興看到這麼多專業者保持如此專業精神和毅力，並相信他們繼續在其銷售職業生涯中推動卓越，促進其組織的商業成功和香港的經濟發展。

我謹向我們的主禮嘉賓麥育錫公司資深董事兼大中華區主席倪以理教授致以誠摯的敬意，感謝他主持頒獎典禮並分享他的智慧和見解。

我衷心感謝眾多贊助商對該獎項的慷慨支持。他們是首席贊助機構友邦保險(國際)有限公司、頂尖贊助機構保誠保險有限公司、主要贊助機構萬通保險國際有限公司、主要贊助機構安盛金融有限公司和香港中華煤氣有限公司、贊助機構安聯人壽保險香港有限公司和香港永明金融、大會評審電腦贊助商惠普，照片拍攝贊助機構快美(通東)有限公司，以及媒體夥伴香港經濟日報、求職廣場出版有限公司和英文虎報。

同時，我對24位評審委員會成員和一眾籌委會成員表示誠摯的感謝，感謝他們的不懈承諾和貢獻。他們的奉獻確保 DSA 將繼續成為表彰傑出銷售成就的明燈。

我特別感謝YAYABABY 首席策略顧問張佩儀先生，感謝他在演講技巧大師班上分享了寶貴的經驗和專業知識。

感謝大家對 DSA 的認同，以及對香港具備世界級銷售專業的支持。

希望明年再次見到大家！

第56屆傑出銷售專業大獎籌委會主席  
鄭朗謙先生

## 第56屆傑出青年銷售專業獎組別獎得獎名單

|                           |      |                   |     |
|---------------------------|------|-------------------|-----|
| 友邦保險 (國際) 有限公司            | 陳雲莊  | 富衛人壽保險 (百慕達) 有限公司 | 李皓峻 |
| 友邦保險 (國際) 有限公司            | 林泳儀  | (於百慕達註冊成立之有限公司)   |     |
| 友邦保險 (國際) 有限公司            | 盧成   | 富衛人壽保險 (百慕達) 有限公司 | 余明杰 |
| 友邦保險 (國際) 有限公司            | 吳佩蓉  | (於百慕達註冊成立之有限公司)   |     |
| 友邦保險 (國際) 有限公司            | 張兆聰子 | 喜利得 (香港) 有限公司     | 梁皓昕 |
| 友邦保險 (國際) 有限公司 (澳門)       | 歐嘉倩  | 香港電訊有限公司          | 林榮樂 |
| 友邦保險 (國際) 有限公司 (澳門)       | 鄭淑儀  | 香港電訊有限公司          | 溫敏雄 |
| 友邦保險 (國際) 有限公司 (澳門)       | 譚芷晴  | 香港電訊有限公司          | 楊源謙 |
| 安盛金融有限公司                  | 唐欣怡  | 滙豐人壽保險 (國際) 有限公司  | 關俊銘 |
| 安盛金融有限公司                  | 吳佩   | 和記電訊 (香港) 有限公司    | 鄭俊宏 |
| 安盛保險有限公司                  | 林威達  | 和記電訊 (香港) 有限公司    | 黃煒祺 |
| 安盛保險有限公司                  | 蘇鈞鈞  | 歐克藥業 (香港) 有限公司    | 余世波 |
| 中原地产代理有限公司                | 林浩軒  | Now TV            | 廖德朗 |
| 中原地产代理有限公司                | 李榮堂  | 保誠財險有限公司          | 陳黎姿 |
| 周大福人壽保險有限公司               | 周嘉怡  | 保誠財險有限公司          | 梁凱彤 |
| 周大福人壽保險有限公司               | 吳天兒  | 保誠保險有限公司          | 林正均 |
| 周大福人壽保險有限公司               | 梁佩儀  | 保誠保險有限公司          | 王俊豪 |
| 安達人壽保險香港有限公司              | 陳駿帆  | 利嘉閣地產有限公司         | 卓顯靜 |
| 安達人壽保險香港有限公司              | 李康芳  | 利嘉閣地產有限公司         | 李鈞鈞 |
| CSL Mobile Limited        | 劉文杰  | 香港永明金融            | 陳慧琴 |
| CSL Mobile Limited        | 梁惠鈞  | 香港永明金融            | 江裕榮 |
| CSL Mobile Limited - 1010 | 張永浩  | 香港永明金融            | 梁楚筠 |
| 富衛人壽保險 (百慕達) 有限公司         | 張永浩  | 香港永明金融            | 黃雅庭 |
| (於百慕達註冊成立之有限公司)           | 張永浩  | 萬通保險國際有限公司        | 謝家賢 |
|                           |      | 萬通保險國際有限公司        | 黃曉暉 |

## 大會評審名單

|       |            |               |       |         |              |
|-------|------------|---------------|-------|---------|--------------|
| 張美妮女士 | 創始人兼執行主席   | 首席快樂官協會       | 黎卓然先生 | 會長      | 香港中小型企業總商會   |
| 林國誠先生 | 副主席        | 香港通訊業協會       | 謝海發教授 | 主席      | 香港青年創業家總商會   |
| 何紹忠先生 | 監事長        | 香港化粧品同業協會     | 陳利華先生 | 營運總監    | 香港建築師學會      |
| 李銘銘先生 | 創會會長       | 香港電商協會        | 趙敬揚先生 | 會長      | 香港公共關係專業人員協會 |
| 王毅超先生 | 會長         | 香港品牌總會        | 蘇耀明先生 | 會長      | 香港零售科技協會     |
| 吳慧君女士 | 副主席        | 香港工業總會        | 張美妮女士 | 永遠榮譽會長  | 香港中小型企業聯合會   |
| 譚偉傑先生 | 會員事務部會董    | 香港鐘表業總會有限公司   | 張益麟先生 | MH 主席   | 社會創新策劃處      |
| 馬慧力女士 | 會長         | 香港印務學會        | 莊詠林女士 | 2024會長  | 創意創意會        |
| 謝麗麗女士 | 創會會長       | 大灣區香港女企業家總會   | 彭玉玲博士 | 創會會長    | 國際美容健康護理聯合會  |
| 方敏妍先生 | 工商事務委員會副主席 | 香港中環出入口商會     | 麥國強先生 | 2024總會長 | 國際青年商會香港總會   |
| 潘鳳蓮女士 | 專責發展總監     | 香港電腦學會        | 邱福權先生 | 理事長及副會長 | 現代化中醫藥國際協會   |
| 朱明德先生 | 秘書長        | 香港電動車業總商會有限公司 | 布顯耀先生 | 89大區總監  | 國際演講會        |

## 第56屆傑出銷售專業大獎籌委會名單

|                      |                     |                |
|----------------------|---------------------|----------------|
| 市場推銷研究社主席            | 陳浩源 (香港上海滙豐銀行)      | 潘泳枝 保誠財險有限公司   |
| 第56屆傑出銷售專業大獎籌委會主席    | 鄭朗謙 (AQUA PRO+TECH) | 蘇富華 安盛金融有限公司   |
| 市場推銷研究社主席            | 梁傑偉 (花旗銀行)          | 曾祥鈞 保泰人壽保險有限公司 |
| 籌委會成員                |                     | 王珊妮 保誠財險有限公司   |
| 陳頌欣 滙豐人壽保險 (國際) 有限公司 |                     | 黃曉玲 廣安傳媒策劃有限公司 |
| 鄭建雄 歐家國際速遞(香港)有限公司   |                     | 叶創謙 富通保險有限公司   |
| 朱煒輝 友邦保險 (國際) 有限公司   |                     | 楊秋蓉 Jovials S  |
| 梁浩倫 香港電訊有限公司         |                     | 盧立榮 21集團有限公司   |
| 梁秀嫻 保誠財險有限公司         |                     |                |
| 李穎欣 醫思健康 DR REBORN   |                     |                |
| 梁文謙 一財富管理有限公司        |                     |                |
| 莫卓麟 安盛金融有限公司         |                     |                |
| 潘政恆 花旗銀行             |                     |                |
| 執行秘書                 |                     |                |
| 任兆行 (香港管理專業協會)       |                     |                |

## 第56屆傑出銷售專業獎組別獎得獎名單

|                           |     |                         |     |
|---------------------------|-----|-------------------------|-----|
| 友邦保險 (國際) 有限公司            | 張巧雲 | 香港中華煤氣有限公司              | 陳珠麗 |
| 友邦保險 (國際) 有限公司            | 孟小鸚 | 香港中華煤氣有限公司              | 張慧恩 |
| 友邦保險 (國際) 有限公司 (澳門)       | 朱博文 | 香港中華煤氣有限公司              | 李恒凱 |
| 友邦保險 (國際) 有限公司 (澳門)       | 蔡雲璧 | 香港中華煤氣有限公司              | 郭漢若 |
| 友邦保險 (國際) 有限公司 (澳門)       | 梁思其 | 香港中華煤氣有限公司              | 郭佩茵 |
| 安盛金融有限公司                  | 章晴  | 香港中華煤氣有限公司              | 楊桂高 |
| 安盛金融有限公司                  | 羅嘉欣 | 滙豐人壽保險 (國際) 有限公司        | 陳惠婷 |
| 安盛金融有限公司                  | 蔡一峰 | 滙豐人壽保險 (國際) 有限公司        | 張曉君 |
| 安盛金融有限公司                  | 黃伯莉 | 滙豐人壽保險 (國際) 有限公司        | 郭慧珊 |
| 安盛金融有限公司                  | 謝濤  | 滙豐人壽保險 (國際) 有限公司        | 黃麗翎 |
| 安盛保險有限公司                  | 陳潔萍 | 和記電訊 (香港) 有限公司          | 陳麗敏 |
| 安盛保險有限公司                  | 石采穎 | 和記電訊 (香港) 有限公司          | 鄭敬欣 |
| 安盛保險有限公司                  | 張志權 | 和記電訊 (香港) 有限公司          | 康建國 |
| 中原地产代理有限公司                | 盧思  | 和記電訊 (香港) 有限公司          | 林嘉鈞 |
| 中原地产代理有限公司                | 郭俊康 | 歐克藥業 (香港) 有限公司          | 戚冠媛 |
| 中原地产代理有限公司                | 鄧子群 | Now TV                  | 黃仕嬌 |
| 周大福人壽保險有限公司               | 朱祖恩 | 保誠財險有限公司                | 陳靜  |
| 周大福人壽保險有限公司               | 許日常 | 保誠財險有限公司                | 鄧倩杏 |
| 周大福人壽保險有限公司               | 勞燕  | 保誠財險有限公司                | 李少鳳 |
| 周大福人壽保險有限公司               | 譚達權 | 保誠財險有限公司                | 凌云天 |
| 安達人壽保險香港有限公司              | 羅慧珠 | 保誠財險有限公司                | 駱啟明 |
| 安達人壽保險香港有限公司              | 陳諾永 | 保誠財險有限公司                | 高偉康 |
| 安達人壽保險香港有限公司              | 蔡家敏 | 保誠財險有限公司                | 劉芳  |
| 安達人壽保險香港有限公司              | 譚明德 | 保誠財險有限公司                | 劉鑾  |
| CSL Mobile Limited        | 吳志邦 | 保誠財險有限公司                | 樓曉瑛 |
| CSL Mobile Limited        | 陶達  | 保誠財險有限公司                | 施詠茵 |
| CSL Mobile Limited - 1010 | 朱啟樂 | 利嘉閣地產有限公司               | 朱翠欣 |
| CSL Mobile Limited - 1010 | 馮錦雄 | 利嘉閣地產有限公司 (工商舖)         | 熊國賢 |
| CSL Mobile Limited - 1010 | 蘇嘉豪 | Ricoh Hong Kong Limited | 江欣榮 |
| 醫思健康                      | 林曉明 | 香港生力啤酒廠有限公司             | 趙桂清 |
| 富衛人壽保險 (百慕達) 有限公司         | 鄭子謙 | 數碼通                     | 陳柏章 |
| (於百慕達註冊成立之有限公司)           |     | 數碼通                     | 梁卓華 |
| 富衛人壽保險 (百慕達) 有限公司         | 張君  | 數碼通                     | 李成彬 |
| (於百慕達註冊成立之有限公司)           |     | 數碼通                     | 蘇麗儀 |
| 富衛人壽保險 (百慕達) 有限公司         | 曾頌琪 | 數碼通                     | 楊韻芳 |
| (於百慕達註冊成立之有限公司)           |     | 數碼通                     | 黎寶琴 |
| 富衛人壽保險 (澳門) 股份有限公司        | 李國強 | 香港永明金融                  | 王珊珊 |
| 富衛人壽保險 (澳門) 股份有限公司        | 黃淑賢 | 香港永明金融                  | 梁煥瑩 |
| 喜利得 (香港) 有限公司             | 劉智恒 | 萬通保險國際有限公司              | 洪曉瑩 |
| 喜利得 (香港) 有限公司             | 王美雲 | 萬通保險國際有限公司              | 郭安婷 |
| 喜利得 (香港) 有限公司             | 余健榮 | 萬通保險國際有限公司              | 林慧棠 |
| 香港電訊有限公司                  | 文玉芳 | 萬通保險國際有限公司              | 林詩敏 |
| 香港電訊有限公司                  | 倪汝華 | 萬通保險國際有限公司              | 黃國杰 |





# 第五十六屆傑出銷售專業大獎

## 傑出銷售專業大獎



www.hkma.org.hk/sme-dsa

## 評審團



## 傑出青年銷售專業大獎



## 籌委會成員



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:

照片拍攝贊助機構:

大會評審:

電話贊助商:



媒體夥伴:

hket

Joan's

Standard





## 第56屆傑出銷售專業大獎特刊

主辦機構：



首席贊助機構：



頂尖贊助機構：



專資贊助機構：



# AIA設精英學院培育財務策劃專才 建構專業團隊鞏固業界領先地位

隨著保險財務策劃行業朝向專業化發展，業界對持續吸納及培訓人才更為重視。服務香港逾90年的友邦保險（國際）有限公司（下稱友邦香港或AIA），早於2011年已成立友邦精英學院培育年輕一代，成功建立專業、真誠與高效於一身的優秀團隊。踏入2024年，AIA再有13名財務策劃顧問在應屆「傑出銷售專業大獎」脫穎而出，展現人才培訓卓具成效，助團隊達致精益求精。

AIA鼓勵財務策劃顧問參與與眾不同比賽，從而把握與同業交流切磋的機會，並透過獎項嘉許增強自信。在應屆「傑出銷售專業大獎」（DSA）及「傑出青年銷售專業獎」（OYSA），足證團隊的專業水平獲得各界認可。

### 以客戶為先 不斷精進專業水平

深信知識改變命運，張巧雲（Blues）畢業於香港教育大學後，原本計劃赴海外深造，機緣巧合下於2015年加入AIA團隊，發現機遇處處，首年已達至業界公認最高的國際榮譽——百萬圓桌會員（MDRT）的資格。此資格除符合業績要求，還須具備相關精博的專業知識和遵守嚴格的道德操守，從而為客戶提供優質服務。「要在業界有所成就，應具備真誠、利他主義，以及堅持卓越三大原則，方能善用個人專業，配合公司的多元產品，幫助客戶抵禦風險，保障財富與健康。獲得DSA獎項的專業認可，令我更有信心在管理團隊及個人業績兩方面更上一層樓，並期望將經驗傳承予同事及團隊。」

同樣在明年迎來入職十周年的梁思其（Suki），大學畢業後即加入澳門酒店業，隨著整個社會對守護財富與健康的意識逐漸提高，她亦期望為家人帶來更多保障，了解愈多，愈發覺保險業甚具前景，促使她轉換事業跑道。「十年發展所得超出預期，經歷疫情期間的低谷，更推動我不斷與時並進，以應對隨時出現的新挑戰和機遇。參賽的最大得著不僅是獲獎，更重要的是在導師指導下，學懂如何突出自身的優點，冀日後能繼續將心比心，不斷精進，超越客戶期望，並與客戶一起進步。」

### 公司悉心栽培 發展個人團隊

勇於接受新挑戰，往往能在事業路上有所突破。4年半前由銀行轉職至AIA的陳雯莊（Winnie）指出，留意到保險業發展空間大，加上只要全心全意對待客戶，為他們提供優質服務和專業建議，便可得到相應回報，因而作出事業上的重要決定。「感謝公司的悉心栽培，更讓我有機會參與這項銷售界的大型比賽，從參賽以至備戰過程中拓闊眼界，獲益良多，令我對專業發展更具信心。今年除以升任SUM（資深分區經理）為目標外，也期望建立及發展年輕有活力的團隊，彼此共同進退。」



▲ 林泳儀

### 提供入職培訓 了解客戶所需

「入職至今，我已為數百位客戶提供全方位保障及財富管理方案和服務以及為他們在各個階段的人生規劃給予實用建議，感覺別具意義。」從大學就讀國際旅遊跳入保險財務策劃行業，8年前加盟澳門AIA的梁奇璧（Kipi）闡述，印象猶深是甫入職已獲公司安排到香港友邦精英學院接受為期7日的培訓，掌握如何做好財務策劃等基本知識，逐步擴闊客戶網絡。很幸運獲公司推薦參與DSA比賽，賽前3個月已進行密集式培訓，令我有機會改善不足，同時提升解決問題的能力，對作出更全面的理財策劃大有裨益。」



▲ 盧成

### 靈活運用所長 應變能力提升

由中國內地來港修讀碩士研究的吳佩蓉（Erin）於2021年初加入AIA，透過公司制定的培訓計劃與專業導師的悉心指導，使他們可將各自的專長靈活運用於財務策劃與客戶服務之中，達事半功倍之效。「疫情期間，我以3個月時間快速學習廣東話，積極與本地客戶溝通，擴大客戶網絡，幫助他們度身訂造健康保障及財富管理方案，從中學會因時制宜。由此讓我首次參與OYSA，已通過不斷練習提升說話技巧及表達能力，配合公司的專業培訓獲得佳績。」



▲ 吳佩蓉



▲ 孟小鵬

### 團隊各具所長 開拓事業坦途

在博彩業任職財務總監多年的朱博文（Kyle），為尋求全面發展及成長，毅然跳出舒適圈，加盟保險團隊，力求在AIA創一番事業。他直言，經過5年不斷精進，最大滿足感除了幫助客戶做好理財規劃，進而成就豐盛人生外，更感欣喜是為自己開闢了另一條康莊大道，並因業績優異而獲前僱主重金禮聘他重回舊公司。「我們團隊的業績榮膺澳門第一，箇中關鍵在於成員擅長勝場，如我擅長財富管理，另有專注健康保障及投資領域，互相取長補短。這些經驗助我在DSA比賽中取得佳績，稍後亦會將所得成果與團隊分享。」



▲ 朱博文



▲ 歐嘉倩

約於一年前入職的歐嘉倩（Vanessa）及譚芷晴（Angela），聯同入職2年的陳淑儀（Suki），皆在公司的栽培及支持下參賽，並獲得OYSA的殊榮。連續3年取得MDRT資格的Suki直言，獲推薦參賽對年輕一代是一種肯定，從事保險財務策劃行業如同跑馬拉松，堅持尤其重要，加上兼具真誠待人及靈活變通等特質，最終必定可收穫豐碩成果。

Vanessa稱，AIA提供專業全面的培訓有助她快速掌握公司各項保險產品的特色及資源運用等資訊，區域自身也會提供廣涉市場資訊的課程，令她增進對行業的了解，在知己知彼下，銷售技巧自然有所提升。在比賽中也運用得宜。在大學修讀財務金融學系的Angela，回到澳門後一度任職銀行，及後獲招僱至發展空間更為廣闊的AIA，短短一年間已從參與大型比賽增強信心，並開始籌建個人團隊，實現「凝聚志同道合的人可走得遠」的目標。



▲ 譚芷晴

▲ 陳淑儀

## 以客戶為中心 化身卓越顧問

今年DSA以「東道•百煉」為主題，友邦香港及澳門首席執行官馮偉昌表示，「東道」提醒業界必須秉持專業精神，謹守正確之道，與AIA一直堅守「以客戶為中心」的理念如出一轍，並勇於於團隊為客戶提供優質、全面的服務和產品，並勇於創新，務求照顧客戶各方面的需要。「百煉」同樣貼合AIA近百年歷史，久經歷練，經歷社會高低起伏，仍然堅守信念，就是透過提供全方位健康及財富保障，致力成為客戶忠實可靠的人生夥伴，助他們實踐「健康長久好生活」。

### 不斷創新 吸納精英加盟

本港保險業發展成熟，前景理想，同時競爭激烈。馮偉昌認為，保險公司必須與時並進，緊貼市場變化，敢於創新及推出嶄新的服務及產品，全面了解及迎合客戶需求的轉變。「AIA積極發展及運用數碼科技，以人工智能和大數據為客戶分析保障需求，加強彼此互動，為他們帶來更多全方位的產品和便捷的服務體驗，不斷優化、進步，方能持續領先業界。」

深明招攬人才對企業發展不可或缺，馮偉

昌指出，要吸引行業精英及青年才俊加盟，首要建立良好的品牌形象。「AIA乃「全球百大名牌」，亦在本港保險業雄踞榜首，對吸納人才具有一定優勢；加上我們重視人才培訓，歷年投放大量資源提供培訓與配套，全力協助財務策劃顧問建立並發展個人事業。這些強大支援正為招募及挽留人才發揮重大作用。」

### 培訓覆蓋全面 成為卓越顧問

提到一眾財務策劃顧問屢獲專業獎項，包括歷史悠久的「傑出銷售專業大獎」。馮偉昌稱，這項素有「業界奧斯卡」之稱的大獎，既提供良好的平台與各界專業精英互相觀摩，彼此學習，更可提升自身實力和銷售技巧，擴闊視野，有助其事業長遠發展。「是次共有13位財務策劃顧問得到嘉許，正是對他們的卓越表現予以肯定，也有助推動團隊不斷求進，繼續提升服務質素與專業水平。」

「獲獎的一大關鍵在於AIA對人才培訓和專

業發展的高度重視。自2011年成立友邦精英學院以來，公司投放了大量資源在培訓方面，並設定了明確的目標，鼓勵營業精英追求卓越，成為客戶心中的首選，並達成業界公認的最高國際榮譽——百萬圓桌會員。」馮偉昌補充，AIA的培訓計劃與時俱進，善用人工智能及大數據分析，針對每位財務策劃顧問的個人背景、專長和業務發展需要，為他們推薦及提供個人化而又覆蓋幾近上線下的培訓課程。

前輪未來，馮偉昌強調，AIA將繼續用心了解並根據客戶不同人生階段的健康保障及財富管理需要，提供專業、貼心的全方位保障方案和服務，成為客戶首選的健康及財富管理顧問。「我們亦會全力推動財務策劃顧問發展化身卓越顧問（Premier Advisor），善用數碼科技為客戶分析保障需求，提供個人化服務及推介全方位保障方案，擔當客戶人生旅途上最可靠信賴的夥伴。」



馮偉昌指出，AIA致力為廣大專業人士提供全方位、全職培訓及發展機會，助他們不斷提升專業技能，成為客戶心目中的首選。AIA亦會全力推動財務策劃顧問發展化身卓越顧問（Premier Advisor），善用數碼科技為客戶分析保障需求，提供個人化服務及推介全方位保障方案，擔當客戶人生旅途上最可靠信賴的夥伴。」





## 第56屆傑出銷售專業大獎特刊

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：



# 周大福人壽再創佳績 重視人才培訓 打造頂尖營業團隊

優秀人才是企業的重要資產，亦是持續發展的核心。周大福人壽保險有限公司（下稱周大福人壽）多年來致力打造頂尖的營業團隊，為客戶提供專業優質服務。

連續七年參與「傑出銷售專業大獎」皆勇奪多項大獎，今年再有7名人生規劃師獲得嘉許，不但展現他們的專業水平，也彰顯周大福人壽在人才培訓上一直與時俱進，推動團隊不斷精益求精。

第五十六屆傑出銷售專業大獎以「東道・百煉！」為主題，7位獲獎的人生規劃師包括：分區經理朱祖恩（Christopher）、財富策劃經理許日常（Sirius）、財富策劃總監勞燕（Sarah）、財富策劃總監譚逸權（Tony），他們獲頒「傑出銷售專業大獎」（DSA）；財富策劃總監周嘉怡（Rose）、聯席財富管理經理裴佩與財富策劃資深總監吳天兒（Tiffany）更榮獲「傑出青年銷售專業獎」（OYSA）。

### 以身作則 推動團隊尋求突破



▲ 分區經理朱祖恩

不斷求進是成功的關鍵元素。朱祖恩（Christopher）早於1992年曾參賽，並獲頒「傑出青年銷售專業獎」。32年後，他再次挑戰自己，希望以身作則，鼓勵其營業團隊的成員積極尋求突破：「我很鼓勵新加入的成員多參加一些業界比賽，有助日後事業發展。參賽其實是一面鏡，可以察覺到自己須改進的地方，以及比別人優勝的地方。」他坦言，在這次備賽的過程中，亦重新發現自身的優點和不足。

Christopher強調，一名專業的保險從業員不應只推銷產品，「要將看不見的價值變成看得見的價值」，要了解客戶的背景和需要，讓他們明白財策方案的重要性，及為其家人帶來的意義。在現今業務競爭激烈的情況下，與客戶的溝通技巧尤其重要，透過是次參賽的經驗，認識了最新的培訓方式及技巧，有助提升團隊的競爭力。

### 情理兼備 陪伴客戶規劃人生

疫情前加入周大福人壽的許日常（Sirius）擁有逾20年於投資銀行工作經驗，多年來積極進修及自我增值，熟悉各種理財規劃的專業知識，例如遺產與信託管理等，從而協助客戶及早為人生不同階段的需要及時作好準備。「這就是公司將我們定位為人生規劃師的初衷，讓我們協助客戶全面規劃人生，設身處地關心客戶的生活、成長、健康、傳承的需要。」

Sirius自言過去較注重專業知識，與客戶溝通時傾向以豐富的理據分析。通過參加是次比賽後，他感受到動之以情同樣重要。「與客戶溝通時情理兼備，會令對方更容易明白風險管理的重要性及理解財策概念，從而作出合適的人生規劃。」對於獲頒傑出銷售專業大獎，他感到非常鼓舞，感謝直屬經理鼓勵自己參賽，並感激公司給予的支持和培訓。



▲ 財富策劃總監勞燕

### 感恩公司惜才 積極裝備自己

勞燕（Sarah）原本從事教育工作，1年多前透過LEAP企業家發展計劃加入周大福人壽的大家庭。她慶幸獲推薦參加是次比賽並取得獎項，在公司的豐富培訓資源下，能獲得專業知識及寶貴經驗，因而在短時間內快速起步，幫助不同需要的客戶，作出最合適、全面的理財規劃。

「這次參賽再次讓我感受到公司對人才的重視，這是很可貴的。」Sarah特別感謝金融人才發展中心及公司的支持，以及歷屆得獎前輩的傾囊相授。她並鼓勵人生規劃師應該多參與業界比賽，藉以裝備好自己，「獎項並非最重要，而是在備賽過程中的個人成長，在技能上的提升，真的非常受益。」她深信不斷自我增值，定能獲得客戶的信任及肯定，同時在事業上有更大發展。

### 提升自己 力臻完美

同樣獲頒「傑出銷售專業大獎」的譚逸權（Tony），投身保險行業前已有逾十年銷售經驗，「我喜歡與客戶溝通交流，用心了解對方的需要。成功幫助客戶獲得合適的理財方案，便是我工作滿足感的來源。」他坦言，在上司的鼓勵下參賽，跳出舒適圈（comfort zone），過程中不斷裝備自己、追求完美，希望可以發揮最佳表現。



▲ 財富策劃總監譚逸權

新一屆「傑出銷售專業大獎」得獎名單揭曉，周大福人壽派出的7位精英均奪獎而回，再次締造100%獲獎完美佳績。周大福人壽首席營業總監蘇芷君（Dionne）分享，公司旗下的金融人才發展中心每年從挑選精英、至緊密的賽前培訓，整個過程本着精益求精的精神，「我一直對他們的實力有信心，全數獲獎絕對是意料之內。」

Dionne續指，周大福人壽著重人才培訓，多年來投放不少資源，協助人生規劃師在個人和保險專業上取得成長，確保客戶享有專業的理財服務。其中，參與「傑出銷售專業大獎」比賽亦是培訓策略之一，每年各參賽代表的進步有目共睹，而所得的寶貴經驗，有助他們日後招募志同道合人士構建團隊，為公司帶來裨益。

### 多元業務體系 提供全方位服務

適逢公司正式更名為周大福人壽，全新品牌理念「開創保險新價值」，可以更好地反映公司的核心價值和願景，標誌著公司進一步緊扣周大福集團的雄厚資源，藉其財務實力及環球投資佈局，配合獨特的品牌定位，致力於客戶及其摯愛家人的人生旅程中，滿足他們生活、成長、健康、傳承的需要，提供個人化的匠心規劃，終身保障及優質體驗。

Dionne認為新品牌為人生規劃師帶來不少機遇，特別是周大福集團的多元業務體系，例如大灣區醫療集團、周大福教育集團等，能協助人生規劃師全方位照顧客戶所需。此外，品牌的知名度亦有助進一步拓展抵港內地人士保險業務，「只要善用資源，把握機遇，定能達致業務增長。」

Dionne又透露，2024年首季周大福人壽的代理人業務取得卓越成績，按年同期上升108%，足以證明不少高潛力人才對公司的信心，看好未來發展。她強調，未來將持續投放資源於人才培訓，務求為客戶提供最專業的服務。

Tony表示，是次比賽有高度認同感，更需要與來自不同行業的優秀人才較量，很高興成功突圍而出，認為自己的付出被肯定，多年來累積的經驗及專業表現獲得評審們的認同。

### 體會財策工作的意義 盼幫助更多人



▲ 財富策劃總監周嘉怡

為了尋找更大的工作滿足感及意義，周嘉怡（Rose）5年前毅然「轉跑道」，離開空中服務員的崗位，加入周大福人壽。今次參賽榮獲「傑出青年銷售專業獎」，她坦言對獲得專業評審的肯定感到欣喜，「籌備比賽歷時3個月，壓力猶如應考公開試，平日需要兼顧比賽練習及工作，感恩得到公司、另一半、家人及客戶的支持，令我可以全情投入準備比賽。」

Rose的一位同學學因確診肺癌不幸離世，令她深深明白到保險的重要性，可以幫助客戶應付不時之需，「我將她的故事帶到這次比賽，每一次排練也會回想起我們的相處點滴，但面對傷痛，更應努力向前。」她期望日後能繼續推動保險普及化，令更多人受惠。

### 堅守初衷「匠心」服務客戶

2019年加入保險行業的裴佩直言，喜歡行業的本質是傳遞愛與責任，送出安心和保障，「這是一個充滿正能量的事業，而且未來可以有無限可能。」她希望抓緊這次參賽的機會，讓自己精益求精，而參與培訓及準備過程中亦獲益良多，「獲獎最大的感受就是天道酬勤。」

## CTF Life 周大福人壽



► 首席營業總監蘇芷君表示，周大福人壽著重人才培訓，積極投放資源協助人生規劃師在個人及保險專業上不斷成長。

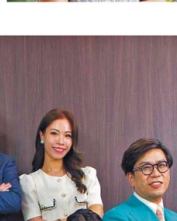
展望未來，她相信公司全新品牌形象有助人生規劃師的事業發展，因周大福集團的信譽及口碑早已深入人心。作為公司更名後第一批取得業界獎項的人生規劃師，裴佩強調會把握機遇，貢獻自身的一份力量，為公司的業績及榮譽添磚加瓦，並繼續用一顆「匠心」為客戶帶來優質服務。

### 力求進步 砥礪前行

自小對理財有興趣的吳天兒（Tiffany），2019年復活假期期間到斯里蘭卡旅遊，不幸遇上連環恐怖襲擊，「當時我只有24歲，驚覺生命很脆弱，亦想到一旦罹難，並沒有什麼留給家人。」因此，她返港後開始鑽研保險相關的知識，並正式成為保險業的一分子。

於入行的第5個年頭，Tiffany希望透過參賽挑戰自己，很高興獲公司全力支持，並提供全方位的專業培訓。她特別提到，備賽期間與其他參賽者一同努力，帶來良性互動，「大家都抱著力求進步的心，互相學習、鼓勵，因此自己亦不敢怠慢，全心全意投入比賽。」Tiffany表示，未來會帶著是次收穫的寶貴知識及經驗，繼續砥礪前行，積極開拓更多業務機遇。

▲ 財富策劃資深總監吳天兒



周大福人壽保險有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）

▲ 致力打造頂尖團隊的周大福人壽，今年共有7名人生規劃師在「傑出銷售專業大獎」中獲獎，連續7年皆在這個業界「巔峰賽」贏得嘉許。





## 第56屆傑出銷售專業大獎 特刊

主辦機構：



首席贊助機構：



健康長久好生活

頂尖贊助機構：



尊貴贊助機構：



YFLife 萬通保險

主要贊助機構：



安盛



Towngas



Chubb

安達人壽



Sun Life

永明金融

# 富衛保險8名精英勇奪殊榮 致力多元培育專業團隊

FWD富衛保險（下稱富衛）銳意成為客戶的人生夥伴，讓他們活出「敢至係人生」一齊Celebrate living，為此富衛一直致力培育業界精英。今年有8名理財策劃精英競逐「傑出銷售專業大獎」並全數獲獎，足證富衛團隊在專業水平以至培訓方面，均表現出色，獲得業界肯定。

富衛有8名理財策劃精英獲獎，包括榮膺「傑出銷售專業大獎」（DSA）的分區總監李國強（Matthew）、分區總監黃淑賢（Susan）、營業總監曾穎琪（Kristy）、分行經理張穎君（Cherrie）、財富管理總監鄭子謙（Roy），以及奪得「傑出青年銷售專業大獎」（OYSA）的分行經理李皓峻（Aaron）、分組經理朱止博（Bonny）和資深分行經理余朗彥（Louie）。

### 一生承諾 肩負使命

加入富衛19年的李國強（Matthew）指入行門檻容易，若長遠發展，必須不斷提升專業知識和自我增值，「我時刻提醒自己，做任何事都準備充足，機會是給有準備的人。」這份堅持令他獲獎，獎項意義重大，但使命感更為重要。Matthew回想入行初期，有一位婆婆為年幼的孫兒籌劃未來而投保，「18年後疫情期間，這位已成年的孫兒聯絡我，會面時，孫兒談及婆婆18年前已為他作準備，感動到眼濕濕，更令我明白肩負的使命，以客為先，履行責任的重要性。」

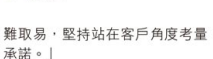


▲ 李國強

### 增值自己 堅守承諾

畢業後加入富衛9年的黃淑賢（Susan），現為分區總監，管理近百人團隊。對參加DSA的得者，她感謝公司投放無限資源，安排專業導師特訓，「提升銷售技巧之餘，更認識『銷售修為』，啟發我為客戶爭取最大利益的同时走得更快。」

今屆主題「秉道·百煉」與Susan的理念不謀而合，「在現今世代，結果重要，過程更重要，因此，我時刻檢視自己確保走在正確軌道上，縱然遇上誘惑或挑戰，都不捨難取易，堅持站在客戶角度考量，堅守『成交只是服務的開始』的承諾。」



▲ 黃淑賢

### 轉換跑道 專業取勝

入行前是一名會計師的曾穎琪（Kristy），7年前轉換跑道投身保險業，並加入富衛，她認為要在行內持久立足，必須具備3大條件，包括熱誠、專業和堅持。Kristy說：「科技日新月異，不論知識水平、銷售技巧都要不斷更新，我們在專業的基礎上，要贏得客戶信任，要以真誠對待，因為客戶的信賴，會將自己以至家人的保障都交託給我們，所以作為專業的理財顧問，不斷自我增值，提升專業水平，才可為客戶的不同階段籌劃最好的人生規劃。」



▲ 曾穎琪



▲ 張穎君

### 見多識廣 經營關係

在美國長大的張穎君（Cherrie），畢業後回來協助父親打理國內製衣廠生意，4年前她毅然放棄家族生意而加入富衛，她解釋箇中原因：「我發現上一代如我父親，忙著賺錢卻沒有為自己的財富及健康做好風險管理，這令我有很大感觸，所以選擇加入保險業。」保險是以人為本的行業，Cherrie重視與客戶建立良好又持久的關係，關鍵是溝通，「要與人連結，對世界充滿好奇，不斷學習各種知識，才能建立有效的關係。」



▲ 在座區「傑出銷售專業大獎」中，富衛再有8名理財策劃精英脫穎而出，足證多元化培訓計劃成果豐碩。

### 差異營銷 突圍而出

入行僅兩年的鄭子謙（Roy），橫掃不少業界具代表性的獎項，包括「2023保協傑出財務策劃師大賽」首5名。Roy入行前打理父親的餐飲業務，疫情下轉投保險業，「當時打算學懂理財策劃，便為家人做好財富管理，幸運地有不錯的成績。」他成為銷售精英，關鍵在拓展個人獨特性，「突顯差異化才可衝出重圍，我本身擅設計，優勢在graphic presentation，將資料化繁為簡，成功吸納年輕才俊、中小企老闆等客戶。」



▲ 鄭子謙

### 追求進步 挑戰高峰

擁有市場學碩士學歷的李皓峻（Aaron），由市場推廣行業轉職保險業，年資兩年半，剛入行便於「2022年度保協傑出財務策劃師」比賽榮獲總冠軍，追求進步的他，為了提升自己而參加DSA。他對主題「秉道·百煉」非常認同，「我們在銷售過程中磨練個人技巧與知識，就如鋼鐵煉成的過程一樣。今屆主題啟發了我，首先是要堅守營銷道德，以高水平的專業道德與誠信，贏取客戶信任；其次是提供價值，了解客戶所需，提供最合適的方案；最後是持續學習。」



▲ 李皓峻

### 勤力上進 目標清晰

時代瞬息萬變，走在最前線的理財顧問，必須不斷提升知識。加入富衛3年的朱止博（Bonny），入行前經營咖啡店和開設影樓等，工作經驗豐富的她認為，理財顧問要不斷增值外，還要有上進心和動力。面對是次比賽，Bonny一如既往搏盡，「公司安排專業導師，從說話技巧到溝通模式，引導我們逐一執整。下課後，我會鑽研學習素材，再上網學習說話技巧，調整說話表達框框，例如自學諺語去豐富用語。」努力不會白費，最終成功獲獎。



▲ 朱止博

### 提升專業 助人為本

余朗彥（Louie）求學時是辯論隊的中流砥柱，善於表達與溝通，擁有理財顧問的先決條件，他指除此以外，還要專業，對工作熱誠及對客戶真誠。Louie入行4年，現時團隊逾10人，他分享一次深刻經歷，「客戶是我的大學宿舍室友，透過傾談保險才知道他有一個音樂夢，我為他打造財務規劃。若不是從事保險業，我們沒有機會深入談話，若他不是相信我的專業，不會讓我為他籌劃。開心可以了解不同背景的人，可以協助他們追夢甚至改變人生。」



▲ 余朗彥

### 銳意壯大團隊 不斷提高專業水平

富衛特設商學院，為旗下理財顧問提供多元化培訓，亦鼓勵他們競逐有「銷售界奧斯卡」美譽的「傑出銷售專業大獎」，獎項匯聚跨行業精英砥礪互進，可為業界樹立榜樣，更能提升香港整體的專業水平。富衛香港及澳門首席營銷總監王君傑（Jeff）指出，業界不少獎項皆與個人業績掛鉤，而DSA則針對銷售及專業技巧，參加者在評審前，即場展現銷售技巧、表達能力及專業領域等，相當公平公正，獲獎是對得獎者的莫大鼓舞，「過去幾屆，我們富衛培育了很多優秀人才奪得殊榮，今屆得獎者也將成功的經驗分享，令團隊共同進步。」

科技主導的年代，保險業迎來挑戰，富衛持續革新，緊貼市場及客戶需要，利用科技來簡化保險程序，增加便捷度，理財顧問則提供「溫度」的個人化服務，令客戶有全面且嶄新的保險體驗。富衛營銷業務及培訓部主管、助理副總裁鄧立平（Tennant）說：「另一挑戰是行業競爭，香港七百多萬人口，保險滲透率不高，為了應對全球挑戰，我們的理財顧問學歷和專業水平不斷提高，同時具備國際視野。」



▶ 王君傑（Jeff）和鄧立平（Tennant）讚揚8位獲獎的富衛保險理財顧問有魄力和抱負，履行富衛品牌承諾「敢至係人生」。





## 第56屆傑出銷售專業大獎 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：



# 堅守四大核心價值守護客戶 建構「最備受推崇理財顧問」團隊

人生不同階段難免各具目標，尤其需要專業理財顧問從旁指引。Sun Life 永明致力推動「關愛」、「專業」、「啟發」和「勝利」為服務客戶的四大核心價值，更鼓勵理財顧問參與具廣泛認受性的「傑出銷售專業大獎」，持續提升專業水平，從而成為出色的「最備受推崇理財顧問」，穩固公司在保險理財行業的領先地位。

扎根香港132年的Sun Life永明，對吸納及培育人才相當重視。憑藉多管齊下的在職培訓及支援，促使一眾理財顧問在「傑出銷售專業大獎」屢獲殊榮。今年共有六位參賽精英獲獎，包括高級分行經理王珊珊（Iris）、高級財務策劃顧問黃批臣（Jason）、財務策劃經理梁楚筠（Joyce）、營業經理江裕東（Dex）、營業經理黎寶琴（Amy），以及分行經理陳慧琴（Tracy），足證團隊的專業水平獲得各界認可。

### 重拾初心 成就卓越

在業界已有八年經驗的Iris，深諳公司的穩健品牌、資產管理規模及投資能力，領先市場的產品及人性化服務，對幫助前綫同事開展業務非常重要，睇準Sun Life永明的品牌實力及團隊發展平台皆極具優勢，因而決定於去年中加入該公司，繼續深耕保險行業。

6年前曾獲得OYSA（傑出青年銷售專業獎）的Iris稱，這次DSAs獎項對她可謂意義非凡，既給予銷售生涯一份完整的肯定，也是見證她在行業深耕的一個里程碑。「參賽讓我重拾初心，背稿時會想起新人階段一遍遍修改準備給客戶最好的方案。藉機提醒自己要提前做好準備面對客戶，同時保持良好心態，就像有效銷售部分一樣，每個客戶的需求和想法都充滿變化，只有不斷提升應變能力，和换位思考共情能力，方能成就卓越。」



▲ 王珊珊

### 反覆練習 保持專注

5年前加入業界的Tracy，為跳出傳統框架，去年11月轉職至兼具國際企業文化與完善配套的Sun Life永明，在重視團隊共融的氛圍及全面培訓的支援下，經過短短大半年已得到很大增益，使她的業績有所增長，更在一年一度的「銷售界奧斯卡」中脫穎而出。

「致勝關鍵離不開三個心：恆心、專心和信心。所指的是持之以恆地反覆練習，專心一致投入備戰及比賽，最後必須對自己有信心，才能在比賽中展現自信的一面。」Tracy尤為感激公司提供3個月的賽前培訓，每星期最少有2天接受不同訓練，包括一對一的指導（coaching）環節，以至邀請過往的得獎同事及各區總監給予改善建議，令她得以持續進步，在賽事中以最佳表現示人。

### 星級指導 力求進步

此前曾從事音樂教育的Amy，建基於行業發展潛力高，加上公司安排多元配套，有助於她擴充事業，毅然於2019年加入保險行業，後又在2021年投身Sun Life永明。「曾有人在roadshow認識的客戶，4年間都沒有幫我買過一份保險，但我仍然熱心分享各種專業知識。其後她不但主動向我查詢醫療保障，更將全家的保險交予我重新規劃，作出更全面的保障和退休安排，使我明白以專業及熱誠待客，終會取得信任。」

對於從參賽所得體會，Amy喜見比賽中的「有效銷售」環節令她拓闊思維，練就從多角度思考的能力。公司在備戰期間更特設星級導師團隊，並請來陳正菁分享形象指導心得，加上歷屆獲獎精英作出點評及建議，還有產品部及培訓部同事為他們進行持續訓練，皆助她改善自身不足，並提升優勢，從而在比賽中表現優異。

### 有效溝通 建立互信

要在競爭激烈的保險理財行業突圍，3年前由花式跳繩運動員兼教練轉而成為Sun Life永明一分子的Jason認為，具備卓越的溝通技巧、豐富的產品知識，以及客戶導向的專業態度最為重要。由此才可透過清晰、有力的表達能力，輕易傳達產品價值，並根據客戶需求制定解決方案，與他們建立長期的互信關係。

「曾擔任運動員，使我相信持續自我激勵和堅持不懈是取得成功的關

▲ 黃批臣



「Sun Life永明秉承「關愛」、「專業」、「啟發」和「勝利」四大核心價值，為客戶提供全方位優質理財規劃及保障。今年共有6名理財顧問精英在「傑出銷售專業大獎」中脫穎而出。

鍵。面對競爭，更必須不斷挑戰自我，追求卓越，並從失敗中吸取教訓。這種積極的心態和努力的精神，助我在比賽中獲勝。」Jason喜稱，這次經驗和得獎讓我無比鼓舞，也激勵他更努力為客戶帶來優質的服務，不斷追求個人和專業的成長。

### 提升自信 發揮潛力

3年前甫畢業即入職的Joyce，原本立志作育英才，惟實習時發現教學工作不適合自己，機緣巧合下認識到現時的經理，獲推薦入行，化身幫辦更多客戶做好財務與人生規劃的「理財老師」。

「參賽的最大得着是自信的提升，特別是面對評判時從容地展現自我，這不僅能增強自我形象，也有利於日後的社交和工作效能。其次是提升溝通技巧和感染他人的能力，令我在備戰和參賽過程中，能與教練、隊友以至評判進行有效溝通，準確表達個人觀點，全面提高表達技巧、組織力和傳達信息的能



▲ 梁楚筠

力。」她認為致勝關鍵是專注練習，以致在賽事中最大限度地發揮自身的潛力。

### 拓展事業 創造價值

同樣兩年前畢業便加入該公司，Dex坦言是受行業性質吸引，既想利用理財專業幫助不同的人實現各自的目標，也能發展所長，開拓屬於自己的事業。「每位客戶都有不同需要，我認為首要的是具有好奇心和同理心，以便真正了解他們的需要，此外，保險屬長期承諾，責任心及售後服務也是作為業界精英的關鍵。」

「公司由衣着儀容、肢體語言至談吐及演講技巧等不同範疇，都安排專業人士幫我們進行密集式訓練，大大提升我們的信心。」深信「台上一分鐘，台下十年功」，Dex直言，從參賽亦領略到事前準備的重要性，通過每天一點一滴的練習及進步，才成就今天的自己。往後需要繼續進步，為客戶帶來更多價值。



▲ 江裕東

## 提升團隊專業性 優化用戶體驗

Sun Life永明藉著全球性背景的優勢，全面推展科技創新與數字化轉型，包括運用大數據、AI（人工智能）等技術提高運營效率，讓理財顧問在銷售、客戶在投保及理財等全方位的用户體驗。

亦因應對各項挑戰並捕捉新機遇，Sun Life永明首席代理分銷戰略及發展總監田宇軒（Mark Tian）指出，該公司一直支持理財顧問參與「傑出銷售專業大獎」，藉良性競爭平台與各行業銷售人才砥礪互進，「這項大獎素有『銷售界奧斯卡』之稱，在業界地位無容置疑，派出財務策劃精英角逐大獎，不但對公司在保險理財行業提升專業水平和品牌形象發揮重要作用，獲得大獎更為公司贏得良好的行業聲譽，讓精英同事獲得專業認可，增強團隊的競爭力，同時提高公司在客戶和同業之中的知名度和信任度。」

### 理念一致 力求創新

「為了在大獎中爭取好成績，我們亦鼓勵理財顧問不斷學習及進修，提升產品知識和服務水平，促進業務和技能創新，配合精英同事與同業在參賽期間互動交流，更可讓他們掌握業界的發展趨勢，助公司在業內保持競爭優勢，以更强實力拓展業務觸角，增加業內話語權。」田宇軒又讚揚獲獎的理財顧問充分展現Sun Life永明的專業水準和服務質素，並透過參賽增強職業自豪感 and 成就感，對提高業務能力和積極性也有幫助。

應屆大獎以「東道·百煉」為主題，田宇軒表示，當中蘊含「久經磨練，保持正道」的意思，正正與Sun Life永明扎根香港132年的歷史、理念和實踐一致。「Sun Life永明在超過一世紀以來歷經多次市場變革和挑戰，依然堅守四大核心價值和宗旨，持續為客戶和社會提供優質的保險服務。這種堅守初心、不忘本源的精神就是『東道』。」

他續說，Sun Life永明歷經百年風雨，面對各種社會、經濟、技術等各方面的變化，仍舊堅持不斷創新，保持競爭力和活力，這種在磨練中不斷自我完善和昇華的能力，就是「百煉」。

### 實力雄厚 守護健康未來

在致勝關鍵方面，田宇軒強調，「以客為本，由心出發」是公司信守的理念，獲獎理財顧問精英對產品的熟悉，對業界監管規條的透切了解，對客戶的專業服務，都是這次能再度獲獎的原



▲ 田宇軒喜見一眾精英同事的專業水平，獲得「銷售界奧斯卡」的肯定，既可增強團隊的競爭力，也有助提高公司在客戶和同業之中的知名度和信任度。

因。「[建基於重視客戶，由售前了解客戶需求、產品講解到往後的跟進，我們的精英皆將心比心，兼具專業、認真、的態度，力求實踐以先見守護健康未來的初心，絕對實至名歸。]

前瞻在市場發展更上一層樓，田宇軒表示，很高興公司不斷進取的努力得到監管機構的信任，去年9月獲香港保監局批准，提早採納RBC（風險為本資本制度），成為業界先驅。「未來將聚焦於提升三大發展領域：其一是利用人工智能、大數據、雲端運算等技術，增進保險產品設計、風險評估、理賠效率等能力，推動科技創新；其二是優化現有產品及提高靈活性，進而根據客戶需求推出廣及健康管理、養老規劃、長期照護等範疇的個人化保險產品；其三是透過線上線下結合的方式提供線上投保、行動式理賠等全方位的保險服務。」

他同時期許，隨著愈來愈多精英參賽及獲獎，日後他們可透過分享獲獎經驗和心得，為各具專長及雄厚實力的理財顧問團隊，提供強而有力的支持，並為其他理財顧問的學習對象，帶動整體團隊更有目標地提升專業水平，為客戶帶來更全面的保障。





## 第56屆傑出銷售專業大獎特刊

主辦機構：



首席贊助機構：



健康長久好生活

頂尖贊助機構：



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



安盛



Towngas

安達人壽

贊助機構：



## 贊助商分享

### 中原地产

## 以客戶利益為先 持續培訓提升團隊銷售水平



中原地产主動投入大量資源重點培訓，並鼓勵優秀員工角逐「傑出銷售專業大獎」，今年共有5位參賽者得到嘉許。

有效的銷售來自從業員不斷學習和提升專業技能和專業知識。中原地产深諳地產市場瞬息萬變，尤其近年印花稅、按揭政策、房屋相關法律等經歷重大變動，從業員只有不斷學習新知識和磨練技能，才可在競爭激烈的市場中脫穎而出，為客戶提供最專業優質的服務。

中原地产一直大力支持被譽為「銷售界奧斯卡」的「傑出銷售專業大獎」，除建基於屬銷售行業的重要殊榮，從中脫穎而出，正可彰顯同事在銷售專業方面的傑出表現，進而提高公司的知名度和信譽外，也可藉此吸引更多客戶和合作夥伴；更重要的是透過與不同行業的銷售專業精英互相交流和學習，全面提升團隊的專業水平和銷售技巧。與此同時，參賽也有助鼓勵銷售人員遵守正確的道德準則和專業操守。對客戶誠實、正當地提供服務，從而建立良好的專業形象，贏得客戶的信任和忠誠度，以實現更高的銷售成效。

### 掌市場趨勢 持續學習創新

有鑑於出色的銷售人員應以客戶的需求和利益為先，並掌握專業的產品知識，更須時刻遵守行業道德規範，為客戶提供誠信可靠的服務。中原地产一向重視持續學習和創新，以確保團隊可在不斷變化的市場環境中，一直保

持敏銳和靈活的反應能力，並推動每位銷售精英持續留意市場趨勢、學習產品知識和銷售技巧，了解法律和行業制度的變化，同時積極學習新科技去協助進行銷售，使行業能與時並進，不斷精益求精。

正因如此，中原地产在33年間造就了285位得到業界肯定的獲獎銷售精英，其成功關鍵在於主動投入大量資源重點培訓。例如每屆DSA皆動員各個培訓及後勤團隊，為參賽同事安排上百次演練，針對在銷售技巧、內容、儀容等範疇給予最大力度的個人化調整和建議，激發潛能，發揮最佳水準，亦鼓勵團隊成員合作和知識共享，促成彼此相互學習和成長。



▲ 中原訓練學院院長郭榮喜見公司團隊不斷精益求精，在33年間造就了285位得到業界肯定的獲獎銷售精英。

### 周大福人壽

## 助客戶規劃未來 開創保險新價值

周大福人壽保險有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）（「周大福人壽」）扎根香港近40年，為新創建集團有限公司（香港股份代號：659）的全資附屬公司，也是香港最具規模的壽險公司之一。作為周大福企業成員，周大福人壽秉承周氏家族（「周大福集團」或「集團」）多元業務體系的雄厚資源，致力為客戶及其受養家人於「生活、成長、健康、傳承」的人生旅程中，提供個人化的匠心規劃、終身保障及優質體驗。憑藉集團財務實力及環球投資佈局，周大福人壽矢志成為大灣區領先的保險公司，持續開創保險新價值。

周大福人壽為配合品牌升級及全面體現「開創保險新價值」的品牌理念，推出一站式生活平台「周大福人壽，生活圈」會員計劃，發揮作為周大福企業成員的優勢，聯動周大福集團多元業務體系，以為大眾實現「多元體驗」、「生活禮遇」及「會籍聯乘」三大目標，為客戶及其家人打造優質新體驗。

周大福人壽一直鼓勵人生規劃師不斷提升專業水平，務求為客戶及其受養家人於「生活、成長、健康、傳承」的人生旅程中，提供個人化匠心設計的產品和專業優質的服務。



▲ 周大福人壽鼓勵人生規劃師在銷售技巧上精益求精，不斷自我提升。

今年「銷售界奧斯卡」大獎以「秉道·百煉」為主題，鼓勵參賽者必須保持正道，並不斷自我修煉，從而成為專業銷售人員，為客戶提供優質的專業服務。周大福人壽同樣著重推動專業的人生規劃師團隊，協助客戶規劃將來，並將透過周大福集團多元業務體系，滿足客戶各個人生階段不斷變化的需求，進而提供更優質、更貼心的產品、服務和體驗，持續開創保險新價值。

周大福人壽的金融人才發展中心全方位為人生規劃師提供實業準備及支援，首先舉辦「甄選面試」，挑選表現出色的人生規劃師參賽；繼而接受為期3個月的一系列培訓，全面提升他們的銷售及演說技巧，增強競爭優勢。「我們善用創新科技精心打造頂尖的營業團隊，並率先以人工智能培訓平台結合大數據，為人生規劃師制定個人化的培訓課程，大幅提升培訓效果，協助他們在個人和保險專業上取得成長，為客戶提供專業和適切貼心的保障、服務和體驗。」周大福人壽喜見人生規劃師獲得專業評審的青睞，證明公司在人才培訓和發展方面的卓越成效，期望各得獎精英繼續群策群力，共同進步，一起邁向更專業化的發展。

### 安達人壽保險香港有限公司

## 力臻至善 由心而發為客戶服務

安達人壽香港多年來積極培育人才，設有完善的培訓體系，提供系統化的在職培訓，並按銷售人才的需求和特質設計專屬的培訓方案。安達人壽香港今年共有六位理財顧問於本屆「傑出銷售專業大獎」中勇奪殊榮，他們均具有靈活思維和快速反應能力，細心服務每一位客戶，為個人、家庭及企業創造價值。

安達人壽香港首席經銷業務總監周家敬表示，樂見六位同事的優秀表現獲業界表揚：「面對比賽的激烈競爭，同事皆主動學習和交流，為比賽作好準備，有利於銷售技巧的提升，亦能帶動團隊氣氛，為個人及團隊帶來積極、正面的影響。」他認為銷售人員必須與時並進，靈活應對行業變化和趨勢，並深入了解客戶需求，提供最適切的产品及方案。

入行十八年的陳諾永（Vincent）表示，他有幸獲公司推薦參賽，並感謝公司為參賽同事安排密集式訓練，導師無私的付出，戰友們的互相鼓勵，鞭策他不斷進步，突破自我。「能夠陪伴客戶一同成長，就是我在這行業不停追求進步的動力。」

羅慧珠（Coco）入行十七年，因自身家庭經歷而深明保險的重要性，不斷積極增值自己，冀向大眾分享正確的理財觀念。她認為成功的銷售人員除了具備豐富的產品知識外，也應由心而發關心客戶的需要。她指比賽訓練了她的急才和應變能力，而與五位出色同事並肩作戰亦獲益良多。

談到本屆主題，譚明德（Matt）認為「秉道·百煉」正是行業的金科玉律，提醒從業員不忘初心，以客戶的利益為依歸。「只要堅持以正直、感恩和謙虛的態度處事，靈活增



▲ 安達人壽香港首席經銷業務總監周家敬與六位得獎同事合照

值自己並活用知識，不計較付出，不忘换位思考，身邊的人都會感受到你的真心真意。」

入行六年的蔡家敏（Janet）視保險為終身職業，她持續學習，嚴守紀律，致力提升專業水平和服務質素，只因她希望成為別人心目中的天使，以正確態度把正面訊息帶給身邊每一位朋友，透過專業的財務及風險分析，為他們締造美好的人生。

傑出青年銷售專業獎得主陳駱樂（Kenneth）表示，比賽使其表達能力及演講技巧均有所提升。「另一得著是收穫了真摯友誼，感恩認識了五位戰友，互相鼓勵扶持，助我克服每一個難關。如此難能可貴的朋友令我畢生難忘。」就如銷售人員應與顧客結伴同行，了解他們人生的需求並給予適切專業的意見和服務。」

同樣榮膺傑出青年銷售專業獎的李康芳（Terrence）指今次參賽，讓他有機會接觸不同行業的銷售精英，因而體會到每位前線人員都持續學習和進步，警覺自己除了保持盡責做好本分，絕不能放慢腳步，必須時刻自我增值，向行業的高峰進發。

### 喜利得（香港）有限公司

## 跳出固有思維 積極尋求新突破

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），有感「傑出銷售專業大獎」是具權威性的行業獎項，更充分反映銷售團隊的努力和成就，故一向積極支持及參與。

面對激烈的市場競爭，喜利得把客戶關係和體驗放在首位。「我們致力了解客戶需求，提供貼心的解決方案，從而實現雙贏局面。同事普遍能與客戶建立長期穩固的合作關係，獲取客戶的信任和忠誠。我們亦會即時收集客戶意見，根據反饋調整銷售策略和改進產品服務，持續滿足客戶不同的需要。」

為全面提升員工的銷售能力，喜利得一直安排各式各樣的培訓課程和交流活動予同事。公司連續6年參加比賽，旨在推動員工跳出固有思維模式，在備戰及競逐獎項過程中尋求突



▲ 喜利得連續6年參與「傑出銷售專業大獎」，推動員工跳出固有思維模式，在備戰及競逐獎項過程中尋求突破。

破，一方面提升個人自信，另一方面更能為公司業績創出高峰。

### 關注員工成長 提升銷售技能

今年喜利得共派出四位銷售精英參賽。該公司認為，「秉道·百煉」的精神正是當前銷售行業必備的關鍵元素，特別在多變的市場環境下，正可透過堅持公司理念，以及不斷提升銷售技能以面對各種挑戰。在過去6年的比賽中，喜利得皆曾投入大量資源為參賽員工提供賽前培訓。「我們並非只追求銷售數字和指標，更會關注員工的技能發展和個人成長。因此，公司經常鼓勵同事積極參與各種培訓活動，期望營造融洽友善的工作氛圍，讓員工更投入工作並提高績效，為公司及建造業持續發展作出貢獻。」

▲ 喜利得皆曾投入大量資源為參賽員工提供賽前培訓，屢獲優異成績。





## 第56屆傑出銷售專業大獎 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：



## 贊助商分享

### 和記電訊香港

#### 培育5G世代銷售精英 激發潛能開拓事業發展機遇



作為香港領先的數碼服務營運商，和記電訊香港積極推出具創意及以客為本的服務，並建立集專業、真誠及可靠於一身的團隊，時刻為客戶帶來數碼生活新體驗。

在本年度「傑出銷售專業大獎」（DSA）中，來自和記電訊香港消費者市場品牌3香港及尊尚品牌SUPREME，共有六位前線銷售精英脫穎而出，勇奪有「銷售界奧斯卡」之稱的「傑出銷售專業大獎」殊榮，肯定公司在培訓人才和客戶服務的努力。



#### 完善5G覆蓋 優化服務體驗

公司自2020年推出5G服務後，一直努力拓展及完善覆蓋，令5G服務無處不在。公司緊貼市場趨勢，一直開拓創新服務，為個人及企業客戶提供多元化的流動通訊服務、物聯網及5G應用方案，推動新經濟生態圈的發展。同時提供尖端的數據和外遊服務，以及極高速的5G家居頻頻服務。

在人才培訓方面，公司安排了一連串培訓課程予參赛前線銷售精英，由不同部門主管分享寶貴經驗，啟發大家如何多角度思考，如溝通技巧、應變能力及售後服務，提升銷售技巧，帶給客戶貼心可靠的服務體驗。和記電訊香港將繼續秉承以客為本的精神，細心聆聽客戶所需，提供貼心專業的服務，讓客戶在5G世代，盡享與別不同的服務體驗。

◀ 不同部門主管分享銷售技巧及經驗，助銷售精英提供貼心專業的客戶服務。

### 默克藥業（香港）有限公司

#### 保障客戶安全 提升品牌信譽

信譽和專業形象在藥業界至關重要，默克藥業（香港）有限公司認為企業獲得「傑出銷售專業大獎」，不僅顯示公司在醫藥銷售方面的卓越表現，藉此增強醫療機構、醫生和患者對公司產品的信任，還能推動內部及行業內的合規銷售實踐，確保銷售行為符合最高標準，進一步保障患者安全並促進公司長遠發展。

置身藥業界，企業的誠信和道德標準是不可動搖的基石。默克藥業（香港）有限公司香港及澳門總經理鄭世隆指出，公司深刻認同「秉道」的重要性，銷售過程中應始終堅持道德標準，確保所有行為均是透明、合規和負責任。這不僅有助於建立長期的客戶信任，亦能保障患者的安全和利益。「百煉」則代表不斷提升和進取專業知識和技能的過程，通過持續的培訓和實踐，讓銷售團隊能更加熟練地掌握產品知識，客戶需求及市場動態，從而提供更高質量的服務。

#### 遵守行業規範 鞏固專業形象

「參與角逐這個獎項有助提升公司在市場中的品牌形象和信譽，增強客戶對公司的信任，以至營造追求卓越和不斷進步的企業文化，鼓勵員工提升自身專業水平和業務能力。」鄭世隆稱，優秀的銷售人員需要對產品及行業有深入的了解、具備良好的傾聽及表達能力，以及優秀的解決問題能力，方能制定清晰的銷售計劃和目標，並有條不紊地實踐，遵守行業規範和公司政策，維護專業形象。藉此良性競爭平台也可促使企業提升銷售和服務標準，推動整個行業邁向更高的專業水平，提升標準和規範。



▲ 作為藥業界的一分子，默克藥業（香港）有限公司尤其重視誠信與堅守道德標準，確保銷售行為符合最高標準。

由於公司於今年屬首次參賽，鄭世隆指沒有參賽經驗可供借鑒，主要通過模擬練習為參賽員工做好賽前準備，也為員工提供心理輔導、資源支持和個性化指導，幫助他們提升競爭力。「銷售人員應持續學習新銷售技巧和市場動態，利用最新技術提升效率，重視客戶反饋改進服務，保持創新思維，建立良好人脈，並設定挑戰性目標突破自己。我們期望通過這些努力，銷售人員能在激烈的市場競爭中保持與時並進，不斷精益求精。」



▲ 鄭世隆期望銷售團隊能通過參與角逐獎項，提升專業水平和業務能力，精益求精。

### 利嘉閣地產

#### 藉參賽拓闊視野 與同業砥礪互進



利嘉閣投入大量資源培訓前線精英，確保員工時刻掌握市場走勢，遠眺全方位發展。

利嘉閣地產一向高度重視參與及支持「傑出銷售專業大獎」，不僅因獎項有銷售界「奧斯卡」之稱，在商界備受推崇，而且通過訓練及競逐獎項，可有效提升前線銷售人員的專業水平與銷售技巧。而利嘉閣在過去多年不斷派員參加，獲獎無數，亦足證公司在培訓及維持銷售人員整體素質方面首屈一指，備受各界肯定。

所謂「秉道」，就是「秉持正道」，意謂要求銷售人員在激烈市場競爭中，仍能堅持初心，持守正確的職業操守和服務宗旨。至於「百煉」就是「百煉成鋼」。利嘉閣相信傑出的銷售人員必須通過各種鍛鍊，經歷多次挫敗，累積經驗，從而不斷提升專業水平和競爭力。深知要在激烈的市場競爭中保持領先地位，依靠的不僅是個人銷售技能，更需要企業的全面支持。公司一直鼓勵旗下前線精英積極參加「傑出銷售專業大獎」。通過學習和交流，不斷檢視和提升自身的銷售能力，亦可藉觀摩同業，拓闊視野，增強自信。

#### 關注行業動態 不斷與時並進

優秀的銷售人員必須具備充足的專業知識、卓越的溝通技巧、敏銳的洞察力，以及良好的團隊合作精神，同時需要強大的心理質

素，面對突如其來的事件及變化不定的銷售環境，才可保持心思慎密，積極尋找方法解決問題。因此，公司重視員工的全方位發展，投入大量資源培訓前線精英，確保他們時刻掌握市場走勢，而賽前亦會為參賽同事提供多項專業培訓，包括理論教授、個案演練，以至心理輔導等，並根據他們的長處和性格特點，制定個性化的訓練，幫助他們在比賽中發揮最大潛能。

面對行業日趨激烈的競爭，保持銷售團隊的競爭力至關重要。利嘉閣持續關注行業動態，並舉辦不同活動和訓練，將最新行業資訊傳達予前線精英，讓他們在瞬息萬變的地產銷售環境中，仍能提供高質量的專業服務，致力成為業界翹楚。



▲ 利嘉閣通過舉辦不同活動和訓練，將最新行業資訊傳達予前線精英。

### SmarTone

#### 用心關顧客戶 服務切合所需

電訊業的競爭十分激烈，產品和技術不斷日新月異，要在眾多電訊商中脫穎而出，贏得客戶青睞，不僅需要卓越的產品技術方案，還要提供切合客戶需要的服務。作為香港領先的流動網絡商，SmarTone一直以客為先，並在業界建立了卓越服務的口碑，是次再度榮獲「傑出銷售專業大獎」，充分肯定前線銷售員的專業服務態度。

公司深信，優秀的銷售人員必須用心了解客戶的需要，具備出色的溝通能力和全面的產品知識，以提供適合的方案並與客戶建立良好的關係。同時，員工也需要擁有持續學習和成長的心態，不斷增值自己。

#### 提供多元培訓 鼓勵員工交流

今年「傑出銷售專業大獎」的主題為「秉道·百煉」，公司認為極具誠意和啟發性。其中「秉道」代表堅持正直、誠信和道德原則的承諾，「百煉」則象徵不斷努力和力求進步的精神，SmarTone一直為員工提供多元化的培訓，並鼓勵同事之間多作交流，以提升電訊產品知識和客戶服務技巧，務求為客戶提供可靠及值得信賴的服務與專業意見。



▲ SmarTone於賽前特別為員工安排模擬比賽，增強他們的臨場應對能力及信心。

「傑出銷售專業大獎」為行業和員工提供了一個重要平台，讓各行業的銷售專業人員互相切磋。參與角逐獎項不僅能充分展現公司對銷售專業及優質服務的重視，還能吸引優秀的銷售人才加入團隊。SmarTone於比賽前亦會為員工提供專業培訓和指導，同時通過安排模擬比賽，讓參與同事可熟悉競賽的氛圍與要求，加強他們於比賽臨場的應對能力，提高他們的信心。



▲ 一貫以客為先的SmarTone在業界建立了卓越服務的口碑，榮獲「傑出銷售專業大獎」更肯定前線銷售員的專業服務態度。