

第56屆傑出銷售專業大獎

「秉道·百煉！」
並肩作戰 互助互勉

三年疫情終於告一段落，社會生活逐漸復常，傑出銷售專業大獎(Distinguished Salesperson Award, DSA)秉承五十五年光輝歷史，在各種挑戰下，勇於突破，持續向前。「展望未來，我們深信在科技愈趨發達的同時，銷售精英能展現敢於創新的精神，持續發揮其重要的社會價值。因此，我們期望透過是次獎項，繼續激勵各位銷售精英不斷學習新知識，提升自身能力，以應對不斷變化的形勢；此獎項亦旨在表彰他們的努力與付出，讓他們的卓越成就獲得業界認可，並繼續為香港的光明前景而奮鬥。」

堅持職業操守 事事以客為先

今年「傑出銷售專業大」的主題是「秉道·百煉！」。友邦保險(國際)有限公司(AIA)是今屆大會的首席贊助機構，友邦香港及澳門首席營業官詹振聲認為今屆的主題不僅振奮人心，而且深具啟發性。大會的主題可分為兩部分：「秉道」意味着堅守正道，強調道德和專業操守的重要性。作為一位傑出的財務策劃顧問，對待客戶應秉持誠信，遵守業界的規範——這是與客戶建立互信和長遠關係的基石。與此同時，這也與AIA一直追求、凡事「以客為先」的理念不謀而合。而「百煉」則象徵着財務策劃顧問需要透過不斷學習、磨練和實踐來精進自己的知識和技能，以適應市場變化和客戶需求。換言之，「秉道」和「百煉」，都是體現精益求精和自我超越的精神，讓財務策劃顧問邁向成功的關鍵因素。

科技急速發展令現今銷售方式產生重大的變化，人工智能及雲端技術的進步令大眾消費習慣改變，傳統銷售技巧已不足以應付日新月異的社會環境，財務策劃顧問需



詹振聲

友邦保險(國際)有限公司
友邦香港及澳門首席營業官

要不斷自我增值面對不同的變化和挑戰。詹振聲認為出色的財務策劃顧問必須具備以下條件，「首先是專業知識，AIA作為引領業界的保險公司，非常重視營業團隊的全面發展，鼓勵營業團隊的同事們不斷自我提升，透徹了解產品資訊和服務，以應對客戶獨特的需求。其次，耐心聆聽，深入溝通，與客戶建立信任和聯繫非常重要，務求在客戶不同的人生階段，給予全方位的支援，提供最適切的產品和服務，以幫助他們實踐『健康長久好生活』。最後，財務策劃顧問要擁有堅韌不拔的毅力，以及靈活應變的力能，才能在面對挑戰時處變不驚，做到最好。」

與同業 交流良機

詹振聲指，AIA一直鼓勵財務策劃顧問積極參加業界不同比賽，而「傑出銷售專業大獎」一向在銷售界有舉足輕重的崇高地位，深受各界的肯定和認同。「我相信這比賽可以為參賽的財務策劃顧問提供展示個人能力和創新思維的平台，同時獲得與同業交流、分享經驗的珍貴機會。他們可透過參賽提升自身實力和專業技能。對於行業發展來說，比賽能推動業界的良性競爭，我們期望未來能夠吸引更多的財務策劃顧問參賽，激發創新活力，從而提升保險從業員的專業和服務質素。」

*「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」。

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：



贊助機構：



媒體夥伴：



提升士氣

與時並進

煤氣
Towngas

作為主要贊助機構之一的香港中華煤氣有限公司，零售市務及營業總經理王佩兒認為「傑出銷售專業大獎」代表銷售人員的銷售技巧和顧客服務水平得到認同。「公司積極支持推廣『傑出銷售專業大獎』，能夠表揚努力工作和創新的傑出銷售員，同時也能夠激勵更多的銷售人員繼續努力，推動經濟的發展和復甦。我們希望透過DSA，進一步提升業界的專業銷售形象和士氣，從而推動業內專業銷售技巧及顧客服務。」

王佩兒強調，現今科技日新月異，企業可以全方位形式包括數碼及社交媒體等提供最新、最緊貼市場的資訊，並以WhatsApp、Chatbot 與客戶即時溝通，且運用大數據透過不同渠道收集顧客意見以提供更貼心服務。「例如運用公司提供的擴增實境 (AR) 讓顧客在任何時間及地方都可以看到煮食爐開火的情況，亦可以調較火力，感覺更有趣；虛擬導覽 (virtual tour) 可以二十四小時足不出戶參觀煤氣爐具等。」

她又指，由於顧客的要求日益提高，亦習慣了於網上瀏覽產品資料及購物，公司便順應潮流進行創新的行銷方式，「例如O2O(線上到線下)行銷，把線上行銷及購物帶動線下(非網路上的)經營和線下消費。又例如我們推出了網上會員購物平台『好氣FUN』，在平台提供煤氣爐具電子優惠券，並帶動會員到煤氣客戶中心選購爐具。」



王佩兒

香港中華煤氣有限公司
零售市務及營業總經理

秉持正道

成就百煉鋼

市場推銷研究社主席陳浩源(Rayson)表示，今屆「傑出銷售專業大獎」以「秉道·百煉！」為主題，彰顯現今從事銷售專業所需具備的重要特質。對此，他作了進一步闡釋，「『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『百煉』，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。」

有關大獎現正接受報名，反應亦十分踴躍，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，因此我建議參賽者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。」



陳浩源

市場推銷研究社主席

秉持核心價值

發掘新機遇



「每年DSA的主題，都值得銷售人員回顧自己的銷售生涯，從而獲得啟發。」作為贊助機構的Sun Life永明扎根香港超過一百三十一年，行政總裁林嘉言認為公司着重的核心價值與今年主題不謀而合。「我們的理財顧問一直堅守正道，秉承『以客為本』的品牌宗旨，希望以專業服務為客戶提供終身理財保障及健康生活。因此，我們致力提供卓越的產品及服務，幫助客戶在不同的人生旅途上作出適切的理財策劃，樂觀地迎接未來、活出所想。」他又指，面對市場環境的不斷轉變，鼓勵理財顧問保持良好的工作習慣，積極裝備自己及不斷提升自己的專業知識和技巧，才可以在充滿挑戰的環境中仍能保持優勢。

「我們的理財顧問一直秉持四大核心價值『關愛、專業、啟發、勝利』為客戶提供優質和專業的理財策劃服務，並致力成為『最備受推崇的理財顧問』。理財顧問在專注事業發展的同時，亦能以生命影響生命，我們相信這亦是成為優秀的銷售人員不可或缺的條件。此外，銷售人員必須在瞬息萬變的市場裏發掘新的機遇，突破傳統，為客戶繼續帶來創新服務體驗。」

為了參加今屆比賽，Sun Life永明投放了大量資源為參加者做好充足準備，公司管理層更親自與獲提名參賽的理財顧問會面並進行選拔，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賽者，務求讓他們以最佳狀態參賽。

保持良好心態

致勝關鍵

王珊妮(Sannie)去年榮膺最高殊榮的年度最佳銷售專業大獎，成績斐然。她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深信在吸取前人經驗的同時，保持初心及個人特質至關重要。「人生沒有綫排，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，並朝着升任女總監的目標悉力以赴。



林嘉言

香港永明金融有限公司行政總裁



王珊妮

第五十五屆年度最佳銷售專業大獎得主
保誠保險有限公司