

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。」

多管齊下 孕育理財精英團隊
保誠人才培訓發展屢獲嘉許

作為今屆比賽的頂尖贊助機構，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，持續多管齊下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高度認可的「傑出銷售專業大獎」，借此平台與同業互相交流，以傳承豐富經驗與堅毅精神。去年保誠有三位精英勇闖此獎項的最後五強，更囊括最高榮譽的「年度最佳銷售專業大獎」及「年度最佳傑出銷售團隊獎」，成功實現「大滿貫」。

「傑出推銷員獎」去屆正式易名為「傑出銷售專業大獎」，進一步展現銷售專業不斷求進及力求創新的精神。保誠首席業務總監蔡川艾深信，透過推動理財顧問出戰是項銷售界「奧斯卡」，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。

遵道秉義 百煉成金

今屆大會以「秉道·百煉！」為主題，蔡川艾認為不僅對銷售業界別具意義，更與保誠「保



PRUDENTIAL
保誠保險

蔡川艾
保誠保險有限公司
首席業務總監

障每個人生、誠就每個未來」的企業宗旨不謀而合。「『秉道』泛指秉持誠信及道德原則，以客戶的最佳利益為導向，為他們提供最適切的产品或服務，同時於日常工作中體現專業素養，共同維護行業聲譽及形象；『百煉』則象徵從業員須不斷進修，與時並進提升專業知識及技能，並積極擴闊行業視野，持續提升服務質素，以滿足不同客戶的需要及期望。」

蔡川艾認為，旗下理財顧問屢獲業界殊榮，更揚威「傑出銷售專業大獎」，與保誠具備多元化的培訓支援息息相關。「保誠近年在業界比賽中戰績彪炳，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發展人才方面的超卓成就。以此獎項為例，該學院為參賽精英提供全方位支援，包括邀請專業演講導師和形象顧問，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，為他們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。」

多元培訓 孕育英才

保誠近年以「走向數碼化、保持人性化」為發展核心，致力構建可持續發展的專業人才培訓生態系統，讓旗下近二萬位理財顧問於線上線下與客戶同行，隨時隨地盡應他們的需要。近年更推出PRUVenture全球精英培訓計劃，透過多元培訓、財務支援及數碼化客戶管理，協助理財顧問迅速發展事業，培育他們成為行業未來領袖。

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。蔡川艾寄語從業員在傳承豐富經驗與堅毅精神之餘，亦能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。

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：



追求卓越

積極求進

YFLife
萬通保險

葉志堃
萬通保險國際有限公司
副首席業務總監

萬通保險國際有限公司是今屆 DSA 的尊貴贊助機構，副首席業務總監葉志堃認為今屆的主題「秉道·百煉！」體現了銷售人員的專業精神和追求卓越的態度。「銷售人員不僅要秉持道德和誠信，還要不斷磨煉自己的技能和知識，以適應市場的變化和客戶的需求。」

談到成為傑出銷售員的條件，葉志堃指銷售人員要收集和整理市場的資訊，而分析能力可以為客戶提供有價值的意見。「他們也要能夠適時分析評估自己的表現和效果，不斷改進自己的策略，才能夠適應市場的變化和趨勢，提供更好的理財體驗。」他又強調良好的溝通能力令銷售人員能夠有效地與客戶建立信任和關係，了解客戶的需求，提供合適的解決方案和建議。「銷售人員也要能夠清楚地表達自己的想法和觀點，並回應客戶的疑問和反饋。」

「『傑出銷售專業大獎』不僅能夠表揚和嘉許銷售界的精英，也能夠提升銷售行業的專業水平和形象，令行業保持競爭性及專業性，促進行業發展。」葉志堃表示，公司一直致力於培養和發展優秀的銷售人才，並且重視同事的持續進修和學習。「參加比賽可以激發我們的員工的潛能和動力，讓他們有機會展現自己的銷售技巧，並獲得和享受比賽的榮譽。」

千錘百煉

持之以道

第五十六屆「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』。」

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。」

Zacharias 又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！」



鄭凱謙
傑出銷售專業大獎籌委會主席

重誠信

贏得客戶信任

AXA 安盛



李俊豪
AXA 安盛中國大陸、香港及澳門
首席分銷業務總監

AXA 安盛是今屆主要贊助機構之一，AXA 安盛中國大陸、香港及澳門首席分銷業務總監李俊豪認為今屆 DSA 的主題「秉道·百煉！」非常鼓舞人心。他指，「秉道」強調在商業中遵守道德和倫理原則的重要性，這有助於建立企業形象、贏得客戶信任；而「百煉」則代表持續精進和提升，對於在競爭激烈的銷售環境中保持競爭力至關重要。

「今屆比賽主題鼓勵我們堅守道德原則，同時追求卓越。保持正直、誠信，以專業和品質為核心價值，贏得客戶的信賴和尊重。這個主題有助於 AXA 安盛實現長期成功和可持續發展。」他又表示，理財顧問現在面臨不少重大挑戰，包括激烈的市場競爭、消費者需求變化、數碼轉型、人口老化、疫情對商業活動的影響，以至如何適當解決客戶憂慮並提供適切保障也是挑戰之一，而比賽正可以讓理財顧問展現專業技能並增加自信心，更促進團隊合作、學習和成長，激發創意和解決問題的能力，同時提升公司的形象和知名度。對整個行業而言，比賽推動了競爭和創新，提升了品質和競爭力。「比賽提供了一個展示 AXA 安盛銷售實力和專業能力的平台，有助於提升我們的品牌形象和知名度。最重要的是，參與比賽可以與其他行業精英交流，學習最佳實踐和行業趨勢，有助於提升我們的銷售業績和競爭力。」

只要找對地方

誰都可發光

陳穎欣 (Tammy) 來自滙豐人壽保險 (國際) 有限公司，是第五十五屆年度最佳青年銷售專業大獎得主。她表示，「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 笑言，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。

「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，將光芒放至最大，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。



陳穎欣
第五十五屆年度最佳青年銷售專業大獎得主
滙豐人壽保險(國際)有限公司