



# 第50屆傑出推銷員獎 前奏特刊

主辦機構：



## 同業交流砥礪互進 自我增值提升服務

第50屆傑出推銷員獎籌委會主席 何思遠

### 以包容之心面對不同挑戰

今年「傑出推銷員獎」踏入金禧之年，大會以「海納百川、滙聚金禧」為本年度主題。第50屆傑出推銷員獎籌委會主席何思遠指，主題喻意各推銷員在此金禧之年總結過去50年之成功，如百川匯海凝聚一起，一同提升行業質素。

隨着科技進步，顧客有更多渠道接觸產品資訊或用戶評語，無疑為推銷員帶來挑戰。該獎項能提供平台，凝聚各行業的推銷員互相交流。何思遠說：「我們希望推銷員不只與團隊交流，而是與不同公司、行業互相砥礪，像多條河流滙聚，共同推動行業進步。」

今屆主題除了鼓勵交流，亦寄語同行擁有包容之心。何思遠解釋，推銷員在推銷過程中會遇到不同困難，應學懂如何包容。「大海可容納千百條河流，推銷員亦應具備包容之心，站在對方立場多聽多想，接納不同意見及挑戰。」除了包容之心，推銷員也要懂得與顧客延伸關係，深入了解其真正需要，讓對方在服務及體驗上感到喜出望外。

#### 今屆獎項將有新突破

比賽分為佔分15%的短文及85%的面試。評審準則主要就面試表現、溝通及推銷技巧、產品知識3方面評分。何思遠在此稍稍「賣關子」，笑指今年獎項會有不同突破，大家可拭目以待。

由昔日的參賽者身份轉變成得獎者、大會司儀，再躍身為籌委會主席，何思遠坦言得着猶多，期望過去的參賽者能把比賽時的謹慎與認真心態帶回工作中；同時勉勵推銷員主動參與，深信他們能獲益良多。



何思遠指獎項猶如推銷業界的學位認證，鼓勵推銷員積極參與比賽。

評審 雅麗氏何妙齡那打素慈善基金會副主席 莫裕生

### 勿過重業績 須持續進修學習

從25年前開始接觸「傑出推銷員獎」，由公司贊助商身份轉變為評審，雅麗氏何妙齡那打素慈善基金會副主席莫裕生見證着比賽的變遷，從摸索階段直至即將邁向第50屆，期間大會為完善賽制和培養精英不斷努力。

「儀表衣着和做事言出必行是作為一名傑出推銷員的必要條件，因為其身份代表公司形象，身後肩負巨大責任。」莫裕生憶述，25年前首次經由汽車業界認識「傑出推銷員獎」這項比賽，初時比賽的競爭較少，只要有興趣就可參與。結果，不同的優秀推銷員獲獎，提升了他們的自信心，令他們在往後的推銷更積極努力。有見比賽對員工影響正面，公司因此十分鼓勵員工參加，讓員工能藉比賽向他人學習和改進自己之餘，同時推動公司和員工共同進步。

莫裕生一路見證這個比賽的發展，由以往只得本地推銷員參賽，到近10年內地參加者愈來愈多，令本港的推銷員開始認識到自身的局限，同時亦可藉機學習內地推銷員謙虛和不易自滿的專業態度。

#### 視顧客為友 建長遠互信關係

莫裕生指出，推銷的原意是藉提供產品或服務幫助顧客解決問題，所以與顧客應建立朋友關係。尤其是汽車和保險產業，需要持續跟進和售後服務，因此，在銷售出產品後，也要確保能定期與顧客保持聯繫，以專業態度，與顧客建立長遠的互信關係。

「現今社會風氣太着重銷售業績，放太多時間於追趕營業額之上，卻忽略了持續的進修和學習。」莫裕生表示，透過這次比賽，可以促使更多參賽公司舉辦更多培訓班，投放資源聘請有經驗人士進行教授工作，提升推銷員的個人內在質素。



莫裕生表示，推銷員隨機應變的個人特質比起平鋪直敘的表現更為吸引。

評審 國際青年商會香港總會候任總會會長 簡汝謙

### 為業界樹立傑出銷售楷模

何謂專業的销售服務或銷售人員？可能每個人都有不同的想法。國際青年商會香港總會候任總會會長簡汝謙認為，「傑出推銷員獎」作為銷售業界的標誌性獎項，正好扮演重要角色：為業界提供方向與標準，推動他們愈做愈好。



簡汝謙認為，「傑出推銷員獎」作為銷售業界的標誌性獎項，能為業界提供方向與標準，推動他們愈做愈好。

常言道：有目標才有動力，首次擔任評審工作的簡汝謙直言，獎項正正為各行業的銷售人員提供清晰的目標。「透過獎項能讓銷售人員得知要成就專業需要甚麼條件，繼而鼓勵他們努力自我增值，為客戶提供更優質、全面的銷售體驗。」

簡汝謙指出，無異於其他專業，銷售人員同樣需要與時並進，持續學習、提升，獎項正好能讓參加者了解行業的最新發展和市場的期望，繼而在日常工作中作出調整。他相信，此舉除讓客戶受惠外，還可推動他們身邊的同事、同業作出轉變，同心協力令行業發展得更蓬勃、更專業。

#### 預先為客戶提問「做功課」

談及個人心目中的傑出推銷員需要甚麼條件，簡汝謙認為，銷售人員除須對自己銷售的產品和服務有深入的認識外，更要預先就客戶可能提出的疑問作準備。「另外，銷售人員如能對客戶有更深入的了解，令彼此關係能像朋友般互動，相信亦能為銷售過程『加分』。」

簡汝謙總結時表示，銷售乃生命影響生命的工作，期望透過擔任「傑出推銷員獎」的評審工作及與參加者的交流，能對銷售行業有更深刻的體會。「我相信，透過一眾銷售人員的個案分享和精益求精的經歷，能為業界及社會展示何謂專業的销售，讓本港一眾銷售人員朝着共同的目标邁進。」

評審 香港工程師學會高級副會長 黃唯銘博士

### 提升個人素質與 創新推銷手法

首次擔任「傑出推銷員獎」評審的香港工程師學會高級副會長黃唯銘博士表示，獎項有助提升本港推銷行業的專業水準，讓推銷員客觀地審視自己與業界之間的水平，達至知己知彼的效果。

「人才是企業成功的關鍵，推銷員的質素會影響企業的市場佔有率。好的推銷可增加銷量，從而增加用家，用家之間就會累積口碑。在同業競爭下，假設產品的質素相當，客戶就更傾向向推銷策略更為優勝的一方。」黃博士解釋，推銷工作做得好，可加深客戶對產品的認知，成為一個良好誘因，令客戶會選擇已在社會上廣傳和為人熟知的企業。

黃博士認為，推銷員要得到顧客的信任有3大因素：「當中佔百分之五十是講求行動力，工作是否達標就是一個衡量條件；其次是佔百分之三十的個人形象，語氣和態度的適當運用是另一項關鍵；最後佔百分之二十是通過口耳相傳才得知的口碑。」

#### 首兩分鐘為推銷關鍵

推銷是否成功，首兩分鐘已能作出這個重要的決定：「人與人之間的溝通交流，很多時候都取決於第一印象，所以開場白應該盡量引人入勝。」

黃博士寄語：「作為一個傑出推銷員，首要同時具備相對較高的智商和情商；其次要有一套自己的獨特創新推銷手法，達至令顧客欣賞和留下良好印象之目的。至於在創新手法上，可以依賴科技的發達，如能帶來與時並進的創舉就更相得益彰。」



黃唯銘博士表示，期待看到應屆參賽推銷員的傑出表現。

第49屆傑出推銷員獎最佳表現大獎得主 湯星潔

### 付出比別人多自能突圍而出

所謂「態度決定高度」，惟有堅持到底，不輕言放棄的人，才能獲得成功。在保誠任職資深營業經理的湯星潔，憑着這個信念，不但在銷售工作上全力以赴，更在「傑出推銷員獎」中發揮理想的水平，勇奪佳績。

湯星潔於上屆比賽同時獲選為「傑出推銷員」和取得該組別的「最佳表現大獎」。她認為比賽令她在個人和事業方面都獲益良多，「公司有系統的培訓提升了我的溝通技巧，也增進了我對產品的認識。同時，客戶知道我參加過專業比賽，還拿了獎項，都特別高興，更把我介紹給其他朋友認識，對我的工作和人脈拓展很有幫助。」她又指，在比賽過程中能與從事相關行業的精英交流，是一個學習和肯定自己的大好機會。

#### 不斷充實自己增添自信

要做好銷售工作，湯星潔有感專業知識和誠懇態度缺一不可。她報讀了不同的培訓課程，閒時也會閱讀書籍，不斷學習和更新行業的知識，務求為客戶提供最優質的服務。她坦言銷售行業的競爭日趨激烈，要突圍而出，就要比其他人付出更多，「不管是比賽還是日常工作，擁有堅持的精神，才能一直走下去，令自己進步。作為銷售員，一定要對自己有信心。」

湯星潔回想自己剛入職會見第一位客戶時非常緊張，幸好得到對方的包容和支持，簽下第一份保單，令她深受啟發，明白到自己與客戶的關係其實就像朋友般親切，只要保持真心，做到最好，客戶自然會投下信任的一票。



湯星潔認為，要在比賽中有穩定的表現，關鍵是充足的準備和放鬆心情。

主要贊助機構：

贊助機構：

