

主辦機構：



第50屆傑出推銷員獎 ·前奏特刊·

金禧贊助機構：



「海納百川 匯聚金禧」 推陳出新互相砥礪

今年首次擔任獎項評判的香港青年聯會主席郭永亮指，「傑出推銷員獎」旨在對成功推銷員所作出的貢獻給予充分認許，能為服務業界帶來鼓勵及推動作用。「在良性競爭和互相交流下，我期望參賽者對銷售工作將會有更深的思考及體會，好能帶領業界一起成長。」



香港青年聯會主席
郭永亮

分享產品使用心得 獲取顧客認同

郭永亮不諱言，近年願意投身銷售人員行列的不多，影響業界發展；而「傑出推銷員獎」的參賽者所表現出來的工作熱情、專業知識與技能等，正好為行業樹立良好典範，藉以激勵同儕學習仿效。「要成為出色的銷售員，除了要熟知產品特性、行業趨勢外，還要極度熱愛自己的產品，否則就無法成功說服顧客進行購買。此外，銷售員必須以真誠的態度待客，用心聆聽和了解顧客的需要，務求令他們有賓至如歸、物超所值的感覺。」他解釋，現今資訊流通度極高，消費者不再單靠銷售員提供產品信息，反而要求銷售員以「專業用家」的角度分享使用心得、經驗等，以提高自己對產品的認同感。

肩負人才培訓重責 僱主責無旁貸

但銷售業界要健康發展，企業亦要責無旁貸。郭永亮指，「企業必須肩負起培訓及發展人才的責任，多投放資源為員工提供高質素的培訓機會，致力幫助他們更好地了解公司的銷售流程，且更全面地掌握工作所需的專業知識及銷售技巧等。」他又以「傑出推銷員獎」為例，指不少企業在培育人才方面不遺餘力，包括提供一系列度身訂造的培訓課程、邀請歷屆參賽同事分享實戰經驗，以改善參賽員工的銷售技巧及臨場發揮，讓他們能以最佳狀態與評判會面。

匯聚各界人才 提升整體銷售水平

素有「業界奧斯卡」美譽的「傑出推銷員獎」，一直吸引各行各業的銷售人才參賽。第五十屆「傑出推銷員獎」籌委會主席何思遠，喜見獎項把來自不同行業的銷售員連結在一起，透過良性競爭和互相交流，共同推動香港銷售服務精益求精。

今屆籌委會以「海納百川 匯聚金禧」為獎項主題，意指銷售界有如汪洋大海，能容納不同意見及做事風格的人才。何思遠表示，「唯有一顆包容的心，才能做到尊重差異、博採眾長，帶領業界持續成長。」

「周身刀」 有利回應客戶需要

香港是一個競爭激烈的市場，要在其中站穩腳，銷售員除了要具備良好的抗壓能力外，還要有「Never Say Never」的工作態度，即使面對多大的困難和不可能，也要盡力克服阻力。何思遠指，「掌握溝通技巧亦十分重要。銷售員必須全方位地了解顧客的需要、喜好、個性等，再充分運用其專業知識及經驗，為他們配對合適的產品和服務。」

他續說，以前每個行業都有很清晰的定位，而銷售員的主要職責便是按所屬行業介紹產品及服務的功能和特點；但隨着科技進步，帶動跨界合作，銷售員必須「周身刀」。「以酒店業為例，除提供住宿服務外，不少酒店更逐步涉獵確認機票、代辦車票、租車、餐廳訂座、行程安排等服務，故銷售員不能只停留在自身從事的專業領域，還要多了解相關行業的市場狀況和知識，方能提供最貼心及超越顧客期望的服務。」

何思遠又期望，「傑出推銷員獎」能成為銷售業界的「Q嚟信心保證」，確保顧客可享受到最優質的商品及服務。



「傑出推銷員獎」
籌委會主席
何思遠

主要贊助機構：



贊助機構：



<http://www.hkma.org.hk/oins/member/Solo-DSAbriefing.htm>



把熱情投入工作 用態度成就專業

資深營業經理
湯星潔



個性外向又喜愛結交朋友的湯星潔，碩士畢業後隨即加入保誠保險有限公司工作，至今已有三年多。「我以『銷售』為一門專業，所以總是懷着滿腔熱情做事，也更容易取信於客戶。」去年她獲公司推薦參加「傑出推銷員獎」，結果榮獲「傑出推銷員獎組別一最佳表現大獎。」

現職資深營業經理的湯星潔，要成為傑出推銷員，首要是具備所屬領域的專業知識及技能。「銷售員必須全面而深入地了解公司所提供的產

品及服務，還要適時進修，以保持其專業水平。其次是要有高度的執行力，以及不輕言放棄的工作態度。我從前輩身上取經，為自己訂下『一天至少見三個客人』的目標。即使偶有遇到困難，仍會盡力堅持完成。」

做足準備 沉着應戰

湯星潔對待工作如此認真，難怪她入行短短三年，就能勇奪「傑出推銷員」的殊榮。她分享參賽秘訣，是抱着享受過程的心態應戰。「我把比賽視為一次美好的旅

程，着重享受過程多於贏取獎項，故能輕鬆應戰。」但輕鬆應戰不代表不作賽前準備。「要知道每位參賽銷售員都十分優秀，所以充足的準備工夫必不可少。即使公餘在家，我仍不忘練習演講及修改講稿。」湯星潔還常常向曾經參賽的同事取經，希望集百家所長，提高銷售技巧。

身為今屆

評審之一，香港公共關係專業人員協會副會長尹美玉對「傑出推銷員」有以下定義：「不但要具備專業知識、正向性格、良好的溝通技巧，還要有一雙善於聆聽的耳朵，方能真正了解顧客的需要，並給予適當的回應。」

作為銷售業界的年度盛事，「傑出推銷員獎」多年來致力褒獎表現優秀的銷售員，他們的努力和成就予以肯定之餘，更有助提高本港銷售行業的專業形象和地位。尹美玉表示，「很榮幸有份參與這個城中盛事，亦相當期待見證新一屆傑出推銷員的誕生。」

用樂觀感染客戶

從事公關行業的尹美玉認為，銷售員和公關的工作職責很相近，都是負責對外推銷，故十分講求人際溝通能力。「要成為出色的推銷員，不但要對自己公司的產品和服務有充分了解，還必須是一名『溝通達人』。他們既要懂得用口才說服客戶，亦要細心聆聽對方的期望及真正想法，才能取得最好的銷售效果。」

銷售也是一門講求感染力的工作。「如何令客戶選購或接受你所推銷的產品及服務？就是要加強自己對他人的情緒感染力。如果銷售員能夠抱持樂觀、正面的心態工作，自然能夠向客戶展現自信一面，令其銷售語言更具說服力，得以促成交易。」尹美玉又指，傑出推銷員須時刻緊貼市場脈搏，了解各行業的最新趨勢，藉此擴闊視野、增廣見聞。「他們會接觸到不同行業、不同階層、不同背景的人，只要充實好自己，就能輕易和他們打開話題。」她認為臨場表現始終是勝負關鍵。「我會特別留意他們的語氣語速、肢體語言，以至應變能力等。」

專業人員協會副會長
香港公共關係
尹美玉



主辦機構：



請即提名你的員工參加!

截止提名日期

2018年1月5日(星期五)

www.hkma.org.hk/sme-dsa



「傑出推銷員獎」是銷售人員的最高榮譽，代表公眾和業界對他們的認同和嘉許。得獎者和參賽公司均可藉此建立可靠誠信的形像，不僅提高公司的名譽，

員工亦獲得應有的讚揚和獎勵，鼓勵從業員奉行最高水平

守則，發揮潛能並堅持卓越表現。過往曾有百多間來自不同行業的公司參加比賽，其中包括：友邦保險、美國運通、亞洲國際博覽館、中國銀行、卓悅、中國建設銀行(亞洲)、中原地產、周大福、花旗銀行、CSL、皇冠汽車、大昌行、DHL、G2000、喜利得、協成行、香港郵政、康泰、香港上海匯豐銀行、工銀亞洲、美聯物業、新世界電訊、昂坪360、電訊盈科、飛利浦、實惠、保誠保險、莎莎、生力啤酒、蓆夢思、陸域控股、鴻星集團、太平地氈、凸版資訊、香港中華煤氣、UPS、維他奶、W酒店及仁孚等等。

今年，大會以「海納百川 匯聚金禧」為主題。有興趣參加「第五十屆傑出推銷員獎」

簡介講座，請將報名表格傳真至秘書處，或掃描右方二維碼立即網上報名。

名額有限，欲報從速！

日期：2017年11月22日(星期三) | 時間：6:30 pm - 7:30 pm

地點：香港中環紅棉路8號東昌大廈14字樓

查詢電話：2826 0527 (林小姐) | 傳真號碼：2868 4387

姓名：_____ 職位：_____

公司名稱：_____

電話：_____ 電郵：_____

地址：_____

金禧贊助機構：

主要贊助機構：

贊助機構：



Convergence of the
Golden Jubilee

海納百川 匯聚金禧

贏取顧客信任 關鍵在於聆聽與表達