

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

一年一度的「傑出推銷員獎」(DSA)，今年踏入五十周年金禧，獎項早已是城中盛事，素有銷售業界奧斯卡美譽，深受業界支持。作為主辦單位，香港管理專業協會今年以「海納百川 匯聚金禧」為主題，讓來自各行各業的銷售人員在明年比賽中互相切磋，共同進步。今期《jobMarket》訪問了今屆DSA的部分評審，讓大家進一步了解這項盛事的概況及意義。

## 半世紀經驗 再創新紀元

雅麗氏何妙齡那打素慈善基金會

副主席  
莫裕生

今屆「傑出推銷員獎」以「海納百川 匯聚金禧」為主題，評審之一的雅麗氏何妙齡那打素慈善基金會副主席莫裕生認為，獎項至今已舉辦第五十屆，除本地公司外，愈來愈多內地公司參加，「我期望未來有更多鄰近地區的公司參與，如星、馬、泰、越等，以體現『海納百川』，各地互相學習切磋。」他又謂，獎項匯聚了過去五十年經驗，已做到薪火相傳，精益求精。

擁有五十載汽車業推銷經驗的莫裕生，引用中國傳統智慧，認為推銷員要

「受人錢財、替人消災」，為顧客解決問題是最基本條件。「顧客付鈔，推銷員的服務當然要做到最好，對產品解釋清楚，並言出必行，因為推銷員是一個品牌的代表。現今資訊發達，不少顧客購物前已做足功課，所以推銷員也要不斷學習，與時並進，才能獲顧客信任。」他又指，成功的推銷員須與顧客建立長久的友誼，提供良好的售後服務，「現今的推銷員更應善用科技與顧客緊密聯繫。例如汽車業競爭強烈，推銷員的服務尤其重要，因為一輛車用十年八載，成功的推銷員必須時常主動聯絡顧客，提醒他們年檢、保險及牌費

續期等。」

莫裕生早於二十五年前便以汽車公司CEO身分派員工參與「傑出推銷員獎」，他深信參與這個業界盛事，無論對公司還是員工來說，同樣裨益良多。「員工獲獎後信心大增，更落力推銷，他們亦會感激公司栽培，內部士氣高昂，業績節節上升。」他又指，數十年來推銷員的地位及形象不斷提升，吸引更多年輕人加入。「各行業推銷員的學歷不斷提升，不乏大學畢業生加入，有助推銷工作，最終得益就是消費者。」

## 推己及人 銷情更佳

香港貨運物流業協會主席胡百澍今年首次獲邀加入評審團，他坦言十分榮幸成為一份子，「此獎項是一個很好的平台，讓業內人士互相交流，提升整體行業形象，過程中亦讓我認識到很多新朋友及新事物，今次做評審對我來說是一個新挑戰。」他認為「傑出推銷員獎」匯聚業內精英，有助業界精益求精，故此希望有關獎項可以有更多個五十年、一百年，讓更多同業得益。

來自貨運物流業、擁有豐富推銷經

驗的胡百澍認為，推銷員的角色對一家公司非常重要，「各行各業都需要推銷人才，推銷是一種能力、專業技術，在不同範疇也能應用。推銷員須有良好的溝通能力，了解產品的獨特性，清晰向顧客介紹。內部溝通也不能忽視，推銷員要與不同部門的同事合作無間，才能事半功倍。」他指推銷員的角色與公司老闆近似，「推銷員須抱着做老闆的心態工作，因為他們代表公司的形象，須內外兼顧，八面玲瓏，並計算清楚每單生意的成本及利潤，就像營運屬於自己的公

司一樣。」胡百澍認為，成功的推銷員絕不會硬銷，並擁有同理心，從顧客角度出發，以細心的服務為他們解決難題，才能在競爭激烈的市場中突圍而出。「推銷員不僅要為公司賺錢，還要為顧客減低成本，讓顧客感到推銷員是在幫助自己。客人開心，自然會介紹更多親戚朋友幫襯。」他舉例，貨運物流業遇上旺季，如每年11月11日的「光棍節」，出貨量便特別驚人。推銷員除要提供最優惠的價錢，也要確保貨物能準時送達，獲得顧客信任。

香港貨運物流業協會主席

胡百澍



主要贊助機構：



贊助機構：



www.hkma.org.hk/sme-dsa



## 銷售從業員 整體水平高

香港工業總會理事及  
第31組(設計)主席  
張益麟



「傑出推銷員獎」一向備受業界認同，而香港工業總會理事及第31組(設計)主席張益麟(Alan Cheung)十分支持這個獎項的成立，認為可以有助推動業界繼續向前。「各行各業的銷售員可以藉着今次的活動互相交流、互相觀摩，這可有助提升從業員的水平。」他又希望活動能夠繼續舉行下去，藉此推動整個行業的水平都有所提升。

銷售員是不少年輕人選擇從事的行業，到底要成為一名稱職、甚至出色的銷售員需要具備甚麼技巧?「首先必須要有

熱誠，熱愛工作，不斷自我增值，態度要誠懇，有解決問題的能力，當然情緒智商也要高。」

### 時刻謹記 裝備自己

另外，Alan認為好的銷售員也必須對所銷售的產品有足夠認識，最好就是對同類型的產品也有所認知，因為知己知彼就能夠百戰百勝。同時，他們亦必須具備良好的說話及溝通技巧，這可有助與顧客建立溝通渠道。「因為這行業着重的不是一次性的銷售，而是希望與顧客建立長久互信的關係。」

Alan表示，銷售業從業員的整體水平都十分高，「很多機構都會為從業員提供培訓，而從業員也積極自我增值，裝備自己，所以水平可說是不斷提升。」銷售業整體水平高是不爭的事實，但有哪些地方需要改進?他指出，「本港有很多連鎖店，這類店舖會為員工提供培訓，但除此之外，香港其實也有很多中企及小企，這些企業在培訓員工方面或許就需要一些協助。」他希望有更多機構，為中小企的員工提供如銷售技巧等培訓，讓各類型企業的銷售從業員也可以同步向前，繼續在業界做出佳績。

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)

50<sup>th</sup> DSA  
Distinguished  
Salesperson  
Award  
Programme

請即參加  
銷售界奧斯卡  
第五十屆傑出推銷員獎



[www.hkma.org.hk/sme-dsa](http://www.hkma.org.hk/sme-dsa)  
查詢電話: 2826 0527



Convergence of the  
Golden Jubilee

海納百川 匯聚金禧

## 互助互勵又互勉 同步向前

朱偉傑是香港移動營銷界的先驅，擁有二十載從事互聯網、電訊和數碼媒體工作經驗，本身亦曾獲不少業界獎項。「我年輕時亦曾從事銷售工作多年，後來才創辦屬於自己的公司。以銷售員為事業起步點，理解銷售員的角色，對做生意很有幫助。」他指，不少人看輕銷售人員的重要性，以為人人都做到。「銷售員的角色非常重要，他們是公司的先頭部隊，為公司找尋客源，公司才有收入，沒有他們的努力，公司也無法營運。」

銷售人員要有何表現才算「成功」?朱偉傑說，業績是一個非常清晰的指標，但要達到銷售目標，不能靠硬銷。「其實我覺得『推銷』兩個字不太準確，推人去買東西，不理顧客感受。其實銷售應該係拉(Pull)，不是推(Push)，掌握顧客需要，有同理心，顧客自然主動找你。」他舉例，銷售員應多了解顧客的需要，如顧客住四百呎單位，就不要推銷五人大沙發。「銷售人員還要具備豐富的行業知識，不斷進修，才能為客人提供最好的解決方案。」

他認為，企業派員工參加「傑出推銷員獎」，是對員工一份認同，亦可以鼓勵到公司其他同事以得獎同事為模範，「同事以得獎者為奮鬥目標，從他身上學習，公司內互勵互勉，提升銷售技巧，整體業界表現亦會不斷上升。」



香港零售科技商會會長  
朱偉傑

金禧贊助機構:



主要贊助機構:



贊助機構:

