

主辦機構：



金禧贊助機構：



主要贊助機構：



贊助機構：



主禮嘉賓、評審與籌委會一同在台上合照。

典禮響譽半世紀 表揚二百多名推銷員

由香港管理專業協會屬下市場推銷研究社主辦的第50屆「傑出推銷員獎」，所有結果經已塵埃落定，頒獎禮於上月15日假香港會議展覽中心舉行，大會邀請了食物及衛生局局長陳肇始擔任主禮嘉賓。今年共有204位推銷員獲選「傑出推銷員」及「傑出青年推銷員」，其中來自保誠財險有限公司的朱靜誼及保誠保險有限公司的周為，分別獲得今年的最高榮譽——傑出青年推銷員組別及傑出推銷員組別的「最佳表現大獎」。

第50屆「傑出推銷員獎」籌委會主席何思遠表示，參加者須首先經所屬公司提名，撰寫一篇500字的短文，簡述成功的推銷手法及個人抱負；再經過面試，由評判評核他們的銷售技巧、對「推銷」產品或服務的認識以及緊貼市場趨向及發展的程度。「因此，能從79間公司共245位參賽推銷員中脫穎而出，殊不容易。」何思遠讚揚獲得傑出青年推銷員組別及傑出推銷員組別「最佳表現大獎」的朱靜誼及周為表現非常突出。

承先啟後 邁上新服務水平

今屆「傑出推銷員獎」的主題是「海納百川 匯聚金禧」，喻意推銷員聆聽並採納各方意見，從中融會貫通，並匯聚以往獲傑出推銷員獎的得獎者經驗，培養後進，藉此承先啟後，開創新一頁。「傑出推銷員獎」自1950年於美國始創，至今成為國際公認的銷售大獎，地位有如銷售業的奧斯卡，嘉許出色的銷售人員，提高銷售專業地位。「傑出推銷員獎」主要分為「傑出推銷員」及「傑出青年推銷員」兩個組別，後者為年齡25歲或以

下的年輕推銷員而設。今年盛事的金禧贊助機構為保誠保險有限公司，主要贊助機構為中原管理集團有限公司及權威物業廣告有限公司，而贊助機構為百本專業護理服務有限公司、中國建設銀行（亞洲）、香港中華煤氣有限公司及新互動媒體有限公司。

權威評審陣容 多面審視銷售員水平

「傑出推銷員獎」評審陣容鼎盛，今年更邀請了各行各業的專家及權威人士擔任評審，從不同角度審視銷售水平。今屆評審成員如下：香港電腦學會副會長（對外事務）卞家振、香港地產協會會長陳偉能、香港中小型企業總商會會長巢國明、英國特許市務學會（香港）榮譽顧問張淑儀、香港工業總會理事及促進企業社會責任委員會主席張益麟、香港玩具協會主席張綺媚、香港零售科技商會會長朱偉傑、香港通訊業聯會主席何偉中、香港廣告客戶協會會長何偉明、香港中華出入口商會副秘書長孔令文、國際青年商會香港總會2018總會會長簡汝謙、創意創業會會長關志康、香港化粧品同業協會



會長郭詩慧、香港青年聯會前主席郭永亮、國際演講會南中國教育質量總監劉俊延、雅麗氏何妙齡那打素慈善基金會副主席莫裕生、香港旅行社協會理事會成員曾德健、香港菁英會常務副主席曾鳳珠、香港公共關係專業人員協會執行委員會副會長尹美玉、香港鐘錶業總會當年顧問黃麗娣、香港貨運物流業協會主席胡百濤、香港工程師學會副會長余錫萬、傑出青年協會主席余嫻。



頒獎典禮當晚場面鼎盛，匯聚了各行各業的傑出推銷員。

主禮嘉賓陳肇始隨風笛手進場。



第50屆「傑出推銷員獎」籌委會主席何思遠在頒獎禮上致辭。

深度了解產品 善用演繹技巧

傑出推銷員 最佳表現大獎得主 周為

獲得「傑出推銷員獎」及該組別「最佳表現大獎」的保誠保險有限公司資深區域經理周為，在成為保誠理財顧問以前已經是保誠的客戶，從客戶的角度深度了解保誠的產品後，對產品及公司形象感到十分信任及認同，因此萌生了加入保誠的念頭。她現任資深區域經理，擁有超過50人的團隊。對於獲得獎項，周為感到既驚喜又欣慰。一直保持正面樂觀的心情，是她取勝的鑰匙。

控制氣氛 加強銷售效果

周為對於獎項的主題「海納百川 匯聚金禧」的演繹，主要是從公司的產品出發。「在第一環節產品介紹中，我介紹了一款公司的重疾產品，並闡述了這款重疾產品的理賠次數、保障病種，以及人壽儲蓄重疾三合一的特性，如此可陪伴客戶一生中走過不同的人生場景。」周為表示，這款產品與是次獎項主題十分契合。在獎項最具挑戰性的第三環節中，周為需為抽出的任務作即席演繹，當時她抽到的任務是向歌星銷售面膜，周為笑指在演繹的最後部分全程投入，她和評審也不禁笑了起來，讓考核在輕鬆的氣氛下作結。此外，練習過程中亦讓周為學會保持語音語調，並以娓娓道來的方式吸引對方的興趣。「我明白到這是銷售中非常有助力的一環。」

反覆練習 克服容易慌張弱點

為了迎戰比賽，周為在賽前3個月不斷找身邊的同事進行訓練，並對自己的表現進行點評。「保誠在整個備戰階段邀請了曾經參賽的同事，甚至還有不同行業的銷售員給我們提供各種建議和賽中貼士，亦會跟同事一起互相分享心得。」周為感謝公司所給予的培訓及鼓勵。與此同時，為了克服自己容易慌張的弱點，周為亦邀請很多同事不斷提出出其不意的問題，讓她反覆在容易緊張的場景下練習，慢慢習慣以平靜的心態應對。「對於獲得獎項，我感到非常驚喜，因為很多參賽者均相當優秀，要獲勝絕非易事，但獲得獎項後，我明白到在賽事中認真準備，努力付出，是有回報的。」周為笑言已迫不及待與同事們分享獲獎的快樂，並希望下一屆他們能踴躍參加。



周為坦言在準備賽事的過程中，遇到最大的挑戰就是保持平靜的心態。

時刻保持笑容 淡定應對突發狀況

傑出青年推銷員 最佳表現大獎得主 朱靜誼

現為保誠財險有限公司營業經理的朱靜誼，憑著一顆樂於助人的心及開朗樂觀的個性，加上對保險業的熱忱，助她勇奪「傑出青年推銷員」，而過程中淡定冷靜的表現，更讓她獲得該組別的「最佳表現大獎」。對於能夠代表公司參賽，並獲得獎項，朱靜誼感到十分驚喜。她感謝公司的支援及培訓，為了競逐獎項，公司邀來多位重量級導師，在3個月內積極培訓，她同時亦向曾參賽的同事取經，並相約參賽隊友一同練習，最終勇奪佳績。

淡定從容 保持自信

「猶記得賽事當日，評審們問了不少較為『刁鑽』的問題，但我卻時刻保持笑容，並耐心地為他們的問題作解說，我想這或許就是能夠脫穎而出的原因。」朱靜誼更表示，賽事期間發生了一個小意外——她頭髮上的橡筋突然斷了，在突如其來的狀況下，朱靜誼依然表現淡定，繼續如常演繹。賽事讓她學習到「淡定從容」，面對出乎意料的問題仍能從容應對。「其實能冷靜面對突發事情，亦是我們平常工作所需的能力，加上對工作抱有熱誠和認真的態度，才是在職場上的致勝之道。」

此外，朱靜誼為了獎項，付出了很多的心機和時間，例如為了迎戰需即時抽出職業及物品作演繹的「有效銷售」環節，她不時讓同事出題目考驗她，更預先準備了很多偏門的職業及不同類型的物品，測試自己的想像力和說話技巧。為了兼顧日常的工作及獎項，她更仔細地重新編配了工作時間表，爭取出席公司每一次的賽前培訓，務求盡善盡美。

用心聆聽 更知客心

過程中，朱靜誼見識到各行各業擁有不同專長的銷售界別精英，她的時間管理能力及溝通技巧更藉此得以顯著提升，朱靜誼坦言，獲獎讓她身邊的朋友主動關注及了解保險，讓更多人認識保險銷售。獲得被喻為銷售界中的奧斯卡獎項，足證朱靜誼作為理財顧問的卓越服務水準，亦是對她的辛勤努力以及誠信謙卑的肯定。「展望未來，我將繼續秉持『用心聆聽，更知你心』的理念，繼續在保險行業幫助更多客戶。」



朱靜誼直言獎項讓她認識了很多銷售界的精英，亦樂見獲獎讓身邊朋友更主動了解保險銷售。