



傑出推銷員獎 特刊

提高銷售質素 推升行業水平

保誠一直支持及認同香港管理專業協會及「傑出推銷員獎」的理念，相信提高推銷員的質素及形象，有助進一步提高保險業以至各銷售行業的專業水平，促進業界發展之餘，更鞏固市民大眾及客戶對行業的信心。

在香港舉辦的「傑出推銷員獎」今年已踏入第52屆，保誠多年來積極鼓勵並支持旗下理財顧問參賽，每年有多名精英獲頒「傑出推銷員獎」及「傑出青年推銷員獎」，而自2017年起更連續3屆由保誠理財顧問勇奪「最佳表現獎」，成績斐然。保誠保險有限公司首席業務總監林忠成博士表示，保誠擁有強大的理財顧問團隊，並匯聚眾多具有高學歷及不同專業背景的精英才，他們均憑藉全面的理財策劃專業知識、對事業的非凡熱誠，以及積極、謙虛的態度不斷求進，而透過參與比賽更可與同業互相交流和切磋，讓他們於事業上再邁進一步。



林忠成表示，保誠的理財顧問團隊匯聚眾多高學歷及不同專業背景的精英才，他們透過參與比賽與同業互相交流和切磋，從而於事業上再邁進一步。

以誠待客 用心聆聽需求

保誠非常着重前線銷售人員的培訓，因為理財策劃是以人為本的行業。林忠成強調，傑出的理財顧問必需要與時並進、以誠待客。「他們不但要具備專業知識，更要掌握市場趨勢，遵守業內的法規及準則，並以專業的態度服務客戶，才能獲取客戶的長期信賴，提升個人及行業整體的誠信。」此外，優秀的銷售人員更要用心聆聽客戶所需，深入了解其財務狀況、保障需求及風險承擔能力等，才能為客戶設計最合適的理財方案，助客戶實現理想。

與時並進 不斷自我增值

各市場及行業均瞬息萬變，營商環境亦面對急速的轉變，客戶對產品及服務的要求亦日漸提高。保誠多年來均鼓勵理財顧問自我增值，並致力提供全面的專業培訓及事業發展支援。

林忠成深信，香港前線銷售人員要繼續提升專業水平及服務質素，與時並進，才能帶動銷售行業成為一門專業而備受認可的行業。

林忠成認為比賽有助參加者進一步了解自己的強項和弱點，與同業互相交流和切磋，不斷充實自己，提高競爭力。

善用科技銷售 締造全面購物體驗

香港素有「購物天堂」的美譽，其原因之一正是前線銷售人員的優質和專業服務。「傑出推銷員獎」是衡量銷售人員技巧和服務水平的國際公認業界大獎。贊助商之一的香港中華煤氣有限公司（下稱煤氣公司）期望透過贊助獎項，進一步提升業界的專業銷售形象和士氣，從而推動提高業內專業銷售技巧及顧客服務。

「傑出推銷員獎」今年已舉辦至第52屆，地位有如銷售行業的奧斯卡，是讓同業可以互相觀摩切磋的平台，能有效提高整體推銷水平。煤氣公司零售市場及營業總經理王佩兒表示：「我們希望透過比賽帶動香港成為好客之都，從而引領行業達至更高的水平，令整體零售服務質素得以提升，延續香港『購物天堂』的美譽。」

以客為尊 做到「三心兩意」

王佩兒認為，香港的推銷員整體水平頗佳：「香港作為國際都會，推銷員需要接待來自不同國家的顧客，大致都能用流利的英語、廣東話和普通話交流，整體語言水平不俗。同時，各行業也會提供針對性的專業培訓課程及情境試演，讓推銷員擁有專業知識和良好的溝通技巧。」

要成為傑出的推銷員，王佩兒認為除了專業的產品知識、高效率、親切專業的服務和優秀的溝通技巧外，更必須有「以客為尊」的精神，從顧客的利益和感受出發，了解客人心意、令顧客稱心滿意。她舉例：「我們提倡優質的客戶服務一定要有『三心兩意』：關心、專心、同理心；了解客人心意、令顧客稱心滿意。」她續解釋，關心客人的細微需要、了解客人的喜好，並專心聆聽顧客的要求，向客人推介合適的產品，同時，用同理心站在客人的角度出發，當成是自己選購產品般作出推介。

緊貼市場資訊 提供多元化服務

提到銷售行業的挑戰，王佩兒指出：「推銷從業員流動性大，要保持貫徹優質的團隊和服務水平是很多企業需要面對的挑戰。此外，顧客期望透過多元化渠道享受快捷優質的服務體驗，其中一種便是電子商貿，因此推銷員必須把握與客人親身接觸的優勢，加強待客技巧，用『心』待客，令顧客與品牌關係進一步加深。」

同時，王佩兒亦建議：「企業可以定期以全方位形式提供最新、最緊貼市場的資訊，透過不同渠道收集顧客意見，以提供更貼心服務。因此我們引入擴增實境（AR）技術讓顧客隨時隨地都可以看到煮食爐開火的情況，亦可以調校火力，感覺更有趣。為提升推銷員的水平，我們亦定期舉辦訓練課程，提供不同的學習平台，讓員工能夠掌握最新最齊全的資訊，緊貼市場的變化。」

王佩兒認為「傑出推銷員獎」在社會及業界的認受性極高，代表了公眾對出色銷售人員的認同。



請即參加 第52屆傑出推銷員獎

銷售界奧斯卡

請即掃描二維碼提名優秀推銷員參加!

截止提名日期: 2020年1月10日(星期五)

3958 4817/ 2774 8583 <http://hkma.org.hk/sme-dsa> HKMASMEDSA

第52屆傑出推銷員獎比賽簡介

計劃目的

1. 對成功推銷員作出的貢獻給予充分認可。
2. 協助提高推銷的質素。
3. 建立市場推銷的形象，使其成為享有聲譽的專業。

遴選程序

進行日期	活動
2020年1月10日	提名截止日期
2020年1月31日	新手包工作坊
2020年2月7日	參加者提交500字自我介紹短文
2020年2月13日	「表達技巧」研討會
2020年3月22日	評判團面試參賽者。參賽者先以自選產品作3分鐘的介紹，隨後是3分鐘評判提問；另再進行2分鐘的即時有效銷售。
2020年6月19日	頒獎典禮

對公司的優點

1. 加強個別公司所推行的專業推銷術計劃的威信和實力
2. 公司獎勵計劃最有效的強心針
3. 提高公司在同業中的聲譽及獲得社會各界的嘉許
4. 藉一連串的宣傳活動，為公司及其產品或服務建立合適及正面的形象

對推銷員的好處

1. 給予機會讓推銷員的努力得到社會各界的認同
2. 提供機會以滿足推銷員的重要性、現實感和公眾表揚
3. 獲得交流寶貴經驗的機會
4. 鼓勵推銷員繼續其出色表現
5. 有趣、刺激，令人獲益良多
6. 得獎者可使用「傑出推銷員獎」之標誌作宣傳用途

評分標準

短文 (15%) 被提名人之推薦信		面試成績 (85%)	
(20%)	推薦原因被提名人之背景資料及履歷	(20%)	與客戶建立關係的能力
(20%)	從事銷售/市場推廣行業之志向	(20%)	對產品及其市場認識的程度
(20%)	對個人成就和持續發展的貢獻	(30%)	具說服力及成功銷售的能力
(40%)	對於第五十二屆傑出推銷員獎主題「功在不捨，傲而不凡」的意見	(30%)	銷售技巧（有效銷售）

每個評分標準均有不同的比重，得分在65分或以上為合格

首席贊助機構



主要贊助機構



媒體夥伴

