

主辦機構：



首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



積極部署銷售策略

「行者無疆」應對新常態

有「銷售界奧斯卡」之稱的「傑出推銷員獎」，已有超過半世紀的歷史，多年來選出的傑出銷售人員不計其數。今屆主題是「行者無疆」，志在勉勵大家突破眼前規限，保持好奇心和學習心，放眼新的市場和世界，應對疫情帶來的「新常態」，依然能夠讓自己和服務的機構站穩於市場上，開拓新方向。

由香港管理專業協會市場推銷研究社主辦的「傑出推銷員獎」，每年都會嘉許出色的銷售人員，為各行各業樹立榜樣。在持續不休的疫情下，銷售工作固然會遇上不少難關，但只要有的構想，加上積極裝備自己，不管身處何方仍然有機會迎難而上，闖出好成績。

市場推銷研究社主席陳浩源認為，這個比賽正好為銷售人員訂立一個更明確的提升水平方向。「『傑出推銷員獎』，不但是表揚業界精英、樹立榜樣這麼簡單。我們希望各個業界藉着這個良性競爭的平台，互相交流，提升本港銷售行業的整體水平。」陳浩源認為參賽者在備賽過程中，能夠得到自身機構的賽前培訓，是一個自我增值的好機會，同時與其他行業參加者在比賽中交流，亦能拓闊自己的眼界，對自我和公司都是相當受用。

化危為機 加強數碼營銷

面對疫情帶來的「新常態」，陳浩源認為主動發掘新的營銷模式，加上利用創新科技的配合，至為關鍵。「過去的一年在疫情影響下，各行各業都面對不同的衝擊；雖然困難重重，但正好是一個機遇，透過網路收集形形色色的數據，分析不同客戶的行為模式及銷售習慣，從而發掘潛在客戶和市場。」

他指出：「疫情令不少人留家抗疫，生活、學習、工作都受到一定的限制，卻因為受惠於數碼科技應用的關係，不少機構與客戶多了以網上平台和遠端協作形式繼續工作；以流動裝置、視像等方式溝通，大大減省了時間，成為加強推行銷售數碼化的好時機。」

遇強愈強 迎難而上

「銷售人員可利用社交媒體接觸到更多人和事，對拓展客源和銷售網絡有積極的推動作用。」在疫情期間，網購、外賣等平台有不俗的表現，當中不少都是靠社交媒體帶動而做出成績，正是一個值得參考的例證。

面對大環境的不景氣，陳浩源寄語：「在這環境下，作為一個傑出銷售員，除了要了解客戶需要，提供合適的產品或服務，也要不時自我增值，構思多一點嶄新的點子，創出更新穎的銷售模式，就能夠實踐『行者無疆』的理念。」

市場推銷研究社主席陳浩源鼓勵銷售員在「疫」境下自我增值、發掘新的銷售模式，以應對「新常態」。



促進良性競爭

提升業界專業水平

「傑出推銷員獎」被喻為銷售業界的「奧斯卡」，除了嘉許表現出色的銷售人員，更重要的是提升銷售業界的專業水平和良性競爭。康宏環球控股有限公司旗下，環一財富管理有限公司培訓及專業發展主管簡志彥認為，參與今次比賽能夠為理財顧問帶來正面影響，因此公司積極提名及鼓勵理財顧問參賽，並成為「傑出推銷員獎」的首席贊助機構。

過去一年，不少行業均艱苦經營。今屆「傑出推銷員獎」以「行者無疆」為主題，簡志彥認為主題非常配合現時的大環境，隨着銷售環境和模式的轉變，如果銷售人員不改變心態，便會被淘汰。他說：「銷售人員要像行者一樣，要有不斷修行，積極精進的心態，願意去探索新常態，推動自己改進。」

善用科技 了解客戶所需

傑出的銷售人員亦要緊貼行業發展的趨勢。簡志彥舉例金融行業在新常態下，與客戶面對面接觸的機會減少，前綫銷售人員需要善用科技和客戶保持聯繫。「近年金融業非常強調金融科技的重要，我們亦積極為理財顧問提供完善的金融科技配套，讓客戶能享受到更便捷和貼心的服務。理財顧問必須懂得善用，才能應付日新月異的市場環境。」

簡志彥補充，銷售人員除銷售技巧和策略外，亦要懂得了解客戶的需要，對銷售的產品非常熟悉，才可以為顧客提供最新的市場資訊和最合適的產品。「康宏金融集團以『全心、全才、全面』作為品牌承諾，強調服務以客戶為先、了解他們的需要，理財顧問亦要具備豐富的專業知識，熟知不同理財產品，方能提供全面的人生規劃建議。」

分享參賽經驗 與顧問共同進步

在簡志彥看來，「傑出推銷員獎」對企業和參賽的理財顧問帶來莫大裨益。「參加『傑出推銷員獎』是一個很好的鍛鍊機會，讓參賽者與各行各業的銷售人員同場競賽，帶來更廣闊的視野。」他以過往的參賽經驗為例：「我們會在比賽前為參賽的顧問安排為期約3個月的培訓，幫助他們提升自己的銷售技巧，讓他們發揮自己的優勢和才能。對比參賽前後，顧問的個人成長和業績有着很大的提升，這亦有助公司建立專業的品牌形象。」

「傑出推銷員獎」作為銷售業界的年度重要比賽，為參賽者提供可和各界銷售精英交流的平台，讓他們更有自信的同時，亦加強了客戶的信心。企業亦可藉此推動專業化，由獲獎顧問向內部分享和交流經驗，建立共同進步的文化。

培訓及專業發展主管簡志彥認為，傑出推銷員獎是對理財顧問的肯定，並鼓勵他們「更上一層樓」。



第五十三屆

傑出推銷員獎比賽簡介

此獎項發源於1950年代的美國，現已獲廣泛的認同，成為推銷員的至高榮譽標準。在香港，傑出推銷員獎項計劃於1968年成立，由香港管理專業協會市場推銷研究社主辦。每年均會頒發予行業佼佼者。今年獎項已踏入第53年，今屆以「行者無疆」(Beyond Boundaries) 為主題，旨在讓公眾認出出色的推銷人員。

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；及
- 3 建立市場推銷的形象，使其成為享有聲譽的專業。

「第五十三屆傑出推銷員獎」遴選程序

2021年度日期	活動
3月19日	截止提名
3月24日	新手包工作坊
4月1日	截止提交參賽者推薦信及五百字短文
4月21日	「表達技巧」研討會
5月29日	評判團面試參賽者。首分鐘為準備環節，之後先以自選產品作三分鐘的介紹及接受三分鐘的評判提問，另再作即時兩分鐘的有效銷售。
8月6日(暫定)	頒獎典禮

對公司的優點：

- 加強個別公司所推行的專業推銷計劃的威信和實力
- 公司獎勵計劃最有效的強心針
- 提高貴公司在同業中的聲譽及獲得社會各界的嘉許
- 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：

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

請即提名你的優秀員工參加!

截止報名日期：2021年3月19日(星期五)

網址：<https://hkma.org.hk/sme-dsa/>

查詢：Ms Pattie Shi 3958 4815 /

pattieshi@hkma.org.hk

Ms Grace Lau 2774 8529 /

gracelau@hkma.org.hk



網上提名表格



第五十三屆傑出推銷員獎

銷售界奧斯卡

「傑出推銷員」是銷售人員的最高榮譽，代表公司和業界對他們的認可和嘉許。得獎者和參賽公司均可藉此建立可靠誠信的形象。員工亦可獲得應有的讚揚，鼓勵從業員提升銷售水平，發揮潛能並堅持卓越表現。



今年，大會以「行者無疆」為主題。

請即掃描二維碼提名優秀銷售員參加！

www.hkma.org.hk/sme-dsa

Ms Pattie Shi /3958 4815/pattieshi@hkma.org.hk

Ms Grace Lau /2774 8529/gracelau@hkma.org.hk

HKMASMEDSA

首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



