

主辦機構：



首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



主要贊助機構：



保持正面心態 做好多重角色

1968年創立的「傑出推銷員獎」，透過競賽讓本港各行各業的銷售人員從推銷技巧以至專業形象都得到提升，歷年來備受業界推崇。雖然全球面對着疫情帶來前所未有的危機，但第53屆「傑出推銷員獎」籌委會主席林潤通認為，有危就有機，只要保持正面心態，仍然可以達到「行者無疆」的境地。

曾獲「傑出推銷員獎最佳表現大獎」的林潤通，對銷售人員的工作有一番獨特的見解。「今天的銷售人員，已經不是單純地擔當『一買一賣』的角色，而是要站在客戶的角度看清他們的需要，從而提供合適的產品、服務，職能上更像一位業務顧問，這樣才可以跟客戶建立長期合作關係。」正因如此，林潤通覺得銷售人員時刻都要好好裝備自己，才能解答客戶的問題，為他們提供更優質的服務。

居安思危 突破舊模式

裝備自己不但是為了應對客戶，也是為了應對今天的「新常態」。「2019冠狀病毒病為很多行業帶來重創，但並非全部受其所累。例如網購、食材等行業反而趁機發展和擴充，足以見證『有危就有機』的道理。」因此，林潤通覺得居安思危的心態相當重要，他說：「在『新常態』的大勢帶動下，墨守成規已經不是好方法，就算昔日得到怎樣漂亮的業績，假如仍守着舊有的一套思維和工作模式，最終都可能被社會淘汰。」所以林潤通認為銷售人員要做到「行者無疆」的境界，就必需要謹記「一切都會過去」的道理。「不管是好業績還是壞境界，總會有過去的一天，重新面對才是最重要。」

正向思維 不間斷進步

關於對今屆參賽者的期望，林潤通覺得銷售人員要每天提醒自己要不斷進步，其中一個方式就是要做到「多重角色」。「其實我們在生活中，既是公司的員工，又是家中的兒女或父母，或者是友儕間的領導者，基本上已經是有多重角色。套用在銷售工作上，成為客戶的顧問、朋友、工作夥伴，建立互信的關係，可以令銷售工作做得更順暢。」

此外，令銷售人員進步的另一個「推動力」，正是現今的資訊流程度。「科技令客戶可以很容易掌握更多資訊，當他們站在我們面前表示有意光顧，其實早已做足功課，有備而來。」所以抱着正向思維，鞭策自己要不停進步，是每位銷售人員必備的條件。「『傑出推銷員獎』正好是透過培訓和良性競賽，了解自己特長，改善不足的好機會。」

對於這一年疫情帶來的衝擊，可能會令不少銷售人員感到不安或沮喪，但林潤通寄語大家要積極面對一切挑戰，準備迎接市場上存在的機遇。



林潤通認為，雖然處於挑戰中，但只要樂觀面對，為下一個機遇做好準備，難關過去後就是另一個新開始。

新常態下新銷售 推銷員應靈活應變

疫情為香港各行各業帶來不少衝擊，前綫銷售人員應積極作出改變，不斷突破，走出新的路向，應付新常態下的挑戰。第53屆「傑出推銷員獎」以「行者無疆」為題，在富衛香港及澳門首席營銷總監王君傑而言，「行者無疆」正是鼓勵參賽者要突破界限、放眼世界，與富衛的願景「創造保險新體驗」非常契合。富衛旨在透過不斷創新，為客戶提供多元化及適切的保險產品與服務。

過去年，本港經濟處於低谷，不少行業面臨營商寒冬，銷售人員在工作上難免會遇到不少挑戰。王君傑以保險行業為例，社交距離措施令前綫銷售人員與客戶見面交流的機會大大減少，銷售模式亦需因而改變。「以富衛為例，我們要與時並進，積極發展科技，為前綫銷售人員進一步提升電子支援服務，讓他們能夠時刻緊守崗位，為客戶提供優質的服務。」

保持良好心態 建立長遠關係

大眾的消費習慣亦受疫情影響而改變。王君傑認為，銷售人員應該要改變銷售策略，理解客戶對成本的考慮，心態上亦要以建立長遠關係為目標。他舉例：「銷售人員需要靈活應變，善用科技，例如改用即時通訊軟件、社交媒體等平台積極與客戶溝通，保持聯繫。」

王君傑提醒，前綫銷售人員除了要具備良好的溝通和銷售技巧，並用心聆聽客戶的需要外，更重要的是保持積極的心態面對困境，即使面對客戶的拒絕，亦要保持良好的態度和服務。「當客戶選擇了服務或產品後，真正的銷售才正式開始。」他強調，銷售人員要以專業的服務質素來建立口碑，顧客才會再次光顧，並轉介紹給身邊的朋友。「面對經濟低谷，這一點尤為重要。」

首次贊助獎項 促前綫代理人良性競爭

王君傑表示，富衛過往一直非常留意「傑出推銷員獎」，希望能藉着今年的首次贊助，鼓勵和提名更多代理人參賽。王君傑指，富衛贊助「傑出推銷員獎」的原因，在於富衛非常認同獎項能夠為業界提供良性競爭的機會及提升本港銷售行業水平的理念。

「『傑出推銷員獎』匯聚了各行各業的銷售人員參賽，能夠幫助我們的前綫代理人了解其他行業的銷售策略，藉着與不同行業的傑出銷售人員交流，拓闊眼界。」他表示，如果代理人獲提名參賽，會對自己抱更大期望，鞭策他們不斷進步，追求業績及專業性，同時帶動其他團隊成員達到更高目標，幫助公司提高整體服務質素。

富衛香港及澳門首席營銷總監王君傑認為，提名保險代理人參加「傑出推銷員獎」後能鼓勵他們積極裝備自己，應對比賽和未來的挑戰。



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：3958 4815 / 2774 8529

pattieshi@hkma.org.hk /
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： CONVOY 康宏

尊貴贊助機構： AIP 健康長久好生活

主要贊助機構： AWA 安盛 FWD insurance 燊氣 Towngas Sun Life 永明金融

拍攝媒體贊助機構： hket 傳媒夥伴： 新華社 中國國際廣播電台