



主辦機構：



首席贊助機構：



尊貴贊助機構：



卓越贊助機構：



主要贊助機構：



照片拍攝贊助機構：



## 無懼疫情衝擊 靈活應變創造優勢

「傑出推銷員獎」踏入第五十四屆，逾半個世紀以來深受社會各界認同，更有銷售界「奧斯卡」的美譽。持續多時的疫情為世界帶來巨大轉變，各行業必須適應新常態以保持競爭力。AIA今年繼續支持這項盛事，更成為首席贊助機構，及鼓勵表現優秀的財務策劃顧問參賽，力求與各界銷售精英砥礪互進。

業界競爭愈趨激烈，客戶要求一再提高。友邦香港及澳門首席執行官馮偉昌指出，要成為優秀的財務策劃顧問，除了出色的銷售技巧外，更須具備全方位的產品知識，在逆境中堅守崗位，本着以客為本的精神，持續為客戶提供全方位保障及財務策劃建議。「AIA一向鼓勵財務策劃顧問成為卓越顧問（Premier Advisor），善用數碼科技為客戶提供適切的產品及保障，服務亦應不只限於銷售和理賠，要做到超越保險，擔當客戶的人生夥伴，全面守護他們人生中不同階段的保障和理財需要。」

### 「疫」境積極求變 尋求突破拓新機遇

提到新一屆獎項以「無懼」為主題，馮偉昌強調在疫情中學會適應新常態，並在「疫」境中突圍而出，實屬重要課題。「此主題展現了財務策劃顧問無畏無懼的精神，體現疫情中抱持積極進取和突破界限的心態、堅守崗位，並為客戶提供保障建議，兼在逆境中開拓新機遇，創造優勢。」

保險銷售需要與人接觸，疫情和社交距離措施，減少了與客戶見面的機會。馮偉昌表示，以AIA為例，公司鼓勵營業團隊善用數碼科技平台和支援，讓他們足不出戶仍可快捷安全地與客戶保持聯繫及進行遙距銷售，提供財務策劃服務和保障，令客戶在疫情下仍得到全面的保障。

### 實現數碼轉型 新常態下成功突圍

「疫情改變了大眾的生活習慣和消費模式，業界利用數碼渠道進行銷售和提供服務已成為大趨勢。」馮偉昌闡述，現時AIA的保險團隊通過數碼平台，即可做到尋找潛在客戶、銷售和進行售後跟進等一條龍服務，反映財務策劃顧問必須學習「數碼轉型」，才可在數碼洪流下創造新機遇。

為進一步提升旗下保險專才的銷售技巧，馮偉昌補充，今年AIA共派出10位財務策劃顧問參與角逐「傑出推銷員獎」，藉此增進業界交流，同時觀摩同業精英的優點，促使大家精益求精。「營業培訓及發展部將提供一系列培訓活動，提升卓越顧問的知識、技能和服務素質，並透過一對一形式為每位參賽精英提出有價值的建議，讓他們更能發揮及展示個人優勢。」

「AIA」、「友邦」或「友邦香港」是指友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）。



友邦香港及澳門首席執行官馮偉昌。

## 疫下前綫新常態 變陣網上培訓及銷售

保險是「以人為本」的行業，除了注重與客戶的溝通和團隊之間的凝聚，亦重視銷售人員的培訓，只因前綫人員最能洞悉市場走向，包括了解客戶的需要、市場環境變化等。雖然當前充滿不確定性，對萬通保險而言，人才是企業最重要的資產，在「疫」境中培育專業保險顧問，既是一種挑戰，也是一種責任。

萬通保險除參與本屆「傑出推銷員獎」，更成為這業界活動的企業贊助。萬通保險培訓部部門主管簡志彥表示：「『傑出推銷員獎』來到第五十四屆，一直備受業界推崇，是極具標誌性的保險業界榮譽。業界頂尖前綫人員透過互相交流和分享，從而提升銷售技巧，拓闊視野，是自我增值的好機會，並讓努力不懈的保險顧問獲得嘉許。期望更多業界持份者及銷售人員參與這項盛事。」

### 革新培訓系統 培育業界精英

萬通保險一直致力為顧問提供專業培訓，全面涵蓋產品知識、銷售技巧、市場資訊等。配合公司迅速發展的步伐，去年更全新打造「萬通精英學院」，引進系統性及創新的培訓課程，不斷提升顧問的專業水平。簡志彥續說：「我們十分支持顧問參與『傑出推銷員獎』這項業界盛事，除在內部進行預選賽，篩選出最優秀的顧問參加，並為他們提供一連串的相關培訓及事前準備，包括產品銷售資訊、比賽規則、心態準備、溝通技巧及臨場反應訓練等。學院更提供小班課堂及網上培訓，並引進電子版學分進修體驗，讓顧問透過網上觀看影片進行培訓和測驗，持續學習，以獲取保險中介人持續進修課程（CPD）的所需學分。」

### 化危為機 開拓線上銷售新里程

在疫情下，保險顧問展現出「無懼」精神，迎難而上，面對各項挑戰，一方面需要適應新的工作環境和銷售模式，同時要努力發掘機遇。簡志彥說：「今年『傑出推銷員獎』以『無懼』作主題，正好突顯顧問們在『疫』境中勇於面對挑戰的精神。萬通保險的顧問自強不息，恪守專業精神，配合先進保險科技，讓客戶在疫情下仍可如常享有專業的保險服務和安心保障。我深信，只要抱持積極的態度和無懼的精神，定能轉危為機。」



萬通保險培訓部部門主管簡志彥。

## 第五十四屆 傑出推銷員獎（DSA）比賽簡介

此獎項發源於1950年代的美國，現已獲廣泛的認同，成為銷售人員的至高榮譽標準。「傑出推銷員獎」於1968年於香港成立，由香港管理專業協會（The Hong Kong Management Association）市場推銷研究社（Sales and Marketing Executives Club）主辦。獎項舉辦至今已超過半世紀，更被業界譽為銷售界之「奧斯卡」。獎項每年均會頒獎予行業佼佼者。今年獎項踏入第五十四屆，以「無懼」（Fearless）為主題，旨在讓公眾認可出色的銷售人員。

### 計劃目的

- 1 對成功銷售人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。

### 第五十四屆「傑出推銷員獎」遴選程序：

2022年度日期	活動
4月20日（星期三）	「表達技巧」研討會
6月11日（星期六）	面試日 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24日（星期三）	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
- 藉一連串的宣传活動，為公司及其產品或服務建立合適及正面的形象

### 對銷售人員的好處：

- 給予機會讓銷售人員的努力得到社會各界的認同
- 讓大眾更了解銷售人員的重要性
- 獲得寶貴交流經驗的機會
- 鼓勵銷售人員繼續其出色表現
- 有趣、刺激，挑戰自己
- 得獎者可使用「傑出推銷員獎」之標誌作宣傳用途

## 有關第五十四屆「傑出推銷員獎」詳情

網址：<http://www.hkma.org.hk/sme-dsa/>

查詢：Ms Pattie Shi 3958 4815 / [pattieshi@hkma.org.hk](mailto:pattieshi@hkma.org.hk)  
Ms Grace Lau 2774 8529 / [gracelau@hkma.org.hk](mailto:gracelau@hkma.org.hk)  
Mr Anthony Yu 2774 8509 / [anthonyyu@hkma.org.hk](mailto:anthonyyu@hkma.org.hk)



# 打造線上TOP SALES全攻略

你花了多少時間訓練你的銷售技巧？  
只要「四步」－讓客戶無法拒絕你

2022年5月4日（星期三）  
4:30pm-6:00pm  
線上直播

**Zacharias Cheng**  
聯合創辦人  
AQUA PRO+TECH  
\*第48屆「傑出推銷員獎」得獎者

**Ody Chu**  
財富管理總監  
友邦保險（國際）有限公司  
\*第51屆「傑出推銷員獎」五強得主

**Kit Ho**  
創辦人  
N'sayN  
\*第44屆「傑出推銷員獎」最佳表現大獎得主

**Mingo Tsang**  
業務拓展總監  
Bowtie Life Insurance  
\*第45屆「傑出推銷員獎」最佳表現大獎得主

[www.hkma.org.hk/sme-dsa](http://www.hkma.org.hk/sme-dsa)

HKMASMEDSA

Ms Pattie Shi / 3958-4815 / [pattieshi@hkma.org.hk](mailto:pattieshi@hkma.org.hk)  
Ms Grace Lau / 2774-8529 / [gracelau@hkma.org.hk](mailto:gracelau@hkma.org.hk)  
Ms Grace Sit / 2774-8515 / [gracesit@hkma.org.hk](mailto:gracesit@hkma.org.hk)

## 立即報名！