



傑出推銷員獎 前奏特刊

困境中靈活求變 奠定專業基礎

「傑出推銷員獎」被視為銷售界的「奧斯卡」，具有舉足輕重的地位。AXA安盛首席經銷業務總監屈偉民（Jason）讚揚，有關獎項為銷售精英建構發光發亮的平台，促進激的良性競爭，故公司在派出員工參賽之餘，也以贊助商的身份感謝主辦單位的貢獻，盼獎項能泛起巨大漣漪，加強從業員專業的形象。

探求新路 助展實力

本屆「傑出推銷員獎」主題是「無懼」，Jason形容，這兩個字正好扣緊銷售員的工作日常。「無懼」代表銷售員縱然在逆境中面對困惑，也要將恐懼化成推動力，勇敢踏出第一步，才能覓得正確方向。「銷售業可算是最常面對拒絕的行業，他們應切記每天都要無懼拒絕，相信自己，克服困難，才能繼續走上未來的路。」

「傑出推銷員獎」匯聚各行業人才，嘉許優秀的業界精英。AXA安盛多方面投放培訓資源，支援參賽者突破自我，角逐業界殊榮。Jason表示，公司會安排3個月的培訓日程，並因應一般保險的服務與人壽保險共同擁有，特別邀請一般保險的同事為參賽者提供培訓，彰顯「ONE AXA」的精神，亦盼透過充足的支援減輕參賽者的壓力。

業界的認可仿如強心針，在不明朗下穩守銷售員心理防線。Jason稱，銷售員藉參加比賽不但可擴闊眼界，更能印證個人專業及提高客戶的信心，從而提升自身水平，幫助公司建立更專業的形象。企業亦可建立獨特的品牌，為客戶提供專業而貼心的產品和服務。

由已出發 感染旁人

「成功的銷售員需具備多項個人特質，包括積極及勇於面對挑戰的心態，願意不斷學習、提升個人質素的決心，更要展示過人的感染力，除自己進步外亦能鼓舞他人。」Jason坦言，業界在疫情下面臨前所未有的挑戰，不少公司皆減少人手招聘。有見及此，AXA安盛特設「AXA PRIME BLUE」財務策劃專業人才計劃，為新入職人士提供為期24個月的特設財務支援計劃、專業培訓課程及數碼支援平台，引領他們在入職初期及早適應環境，打造專屬平台通往成功之路，加速實現豐盛人生。

新常態改變了公眾昔日的生活模式，推動行業靈活變動應對轉變，適時變革成業界首要任務。Jason表示，以AXA安盛為例，公司更着重提升客戶的數碼體驗，希望使他們在使用數碼平台時更方便快捷，故特設「Emma by AXA」客戶平台，讓客戶可一站式在平台上管理及更新自己的保單。另外，該平台亦設置了一系列AXA BetterMe身心支援服務，包括心靈加油站以關注客戶心理健康、線上會診室以將診症服務帶到流動裝置上等，緊貼客戶所需。



安盛



AXA安盛首席經銷業務總監屈偉民

— N/A 200 888



首席贊助機構：

尊貴贊助機構：

卓越贊助機構：



健康長久好生活



萬通保險



保誠保險

主要贊助機構：



安盛



Towngas



Sun Life
永明金融

照片拍攝贊助機構：



FORUMAX

以新思維應對新常態 與時並進裝備自我

作為銷售業界的「奧斯卡」，「傑出推銷員獎」的公信力在業界備受肯定。香港永明金融有限公司（下稱香港永明金融）素來着重人才培訓，與香港管理專業協會多年來藉獎項推動優質管理模式的理念不謀而合。除鼓勵旗下理財顧問參加比賽，讓他們與各界銷售精英互相切磋交流外，該公司更以贊助商身份支持這個大型獎項，合力推動業界提升專業服務水平。

以客為本 全面關顧所需

本屆「傑出推銷員獎」的主題是「無懼」（Fearless），香港永明金融分銷業務總經理方書益（Steven）相信，在疫情新常態下，「無懼」一詞早已融入銷售員的日常工作中，他鼓勵大家抱持堅定及強大的決心，即使遇上不穩定及未知因素，只要保持積極樂觀，自然能無懼風浪，並能迎難而上，化身為客戶的最強後盾，時刻以專業知識幫助他們達到所需所想，在逆境中保持優勢。

傑出的銷售人員除了業績需達到既定要求外，亦要具備多項個人特質，奠定紮實根基邁向成功。Steven認為，銷售人員應對客戶作出全面了解，秉承以客為本的精神，以務實及誠懇的工作態度為客戶提供專業的財務策劃服務。「正如永明金融以關愛、專業、啟發及勝利為四大核心價值培育理財顧問，並鼓勵他們時刻緊貼市場最新走向，好好裝備自己，有助擴闊客戶群及快速適應各種轉變，成為最備受推崇的理財顧問。」

疫情持續逾兩年，銷售員必須以新思維探索發展新方向。Steven直言，以理財保險業為例，客戶對風險管理及個人保障的需求大幅提升，理財顧問更要持續進修，不斷與時並進，從而為客戶提供適切的意見，並推廣正面而專業的個人品牌。因此香港永明金融亦投放大量資源設立電子服務平台，提升理財顧問的工作效率及客戶體驗。



永明金融



香港永明金融分銷業務總經理方書益

高效培訓 支援實力提升

Steven喜見今年參加遴選的人數屬歷屆之冠，雲集各界銷售精英，代表公司參賽的理財顧問亦可藉此平台與同業切磋交流，砥礪互進。「我們通過度身訂造的培訓課程，期望啟發參賽者的創新思維，並改善表達技巧，突顯專業形象。」

根據以往經驗，Steven指良性競爭有助提升理財顧問的專業水平，更重是將經驗收歸囊中，帶回團隊分享，彼此共同進步。「我們亦不遺餘力地投放大量資源，從多方面支援參賽者，如配合專業導師進行密集式的高效培訓，定期通過考核提升實力；更特設跨部門的專責團隊為參加者提供強大的支援，增強他們的參賽信心，協助他們爭取業界殊榮。」

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」。獎項每年均會頒發予行業佼佼者。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

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

Mr Anthony Yu 2774 8509 / anthonyyu@hkma.org.hk



Sponsored by



SALES SUMMIT

銷售高峰論壇2022

The Future of Sales。疫轉銷售

14 September 2022, Wednesday

Join SME Club for more details

3pm-5pm

Cantonese

Hybrid Mode (Face-to-face & Online Live)

SME Club Member: \$198 (Original at \$280)

HKMA Member: \$336 (Original at \$480)

Non-member: \$474 (Original at \$680)

*Learn and Grow Subsidy - Save 30% Fees!



www.hkma.org.hk/sme-dsa



HKMA/SME/DSA



Ms Pattie Shi 3958 4815 / pattieshi@hkma.org.hk
Ms Grace Lau 2774 8529 / gracelau@hkma.org.hk