

主辦機構：



首席贊助機構：



第49屆傑出推銷員獎 前奏特刊

以「與眾不同」為題 參賽者明年春季互相切磋

銷售人員要突圍而出，贏得客戶的信任，對產品及服務的了解和市場趨向的觸角均是不可或缺的元素。為了嘉許這批能為顧客帶來與眾不同購物體驗的銷售人員，香港管理專業協會市場推銷研究社將主辦由《JobMarket求職廣場》擔任媒體夥伴的第四十九屆傑出推銷員獎 (DSA)，並以「與眾不同」為主題，讓各行各業的銷售人員在來年的春季互相切磋、借鏡學習。《JobMarket求職廣場》將一連四期訪問今屆DSA的籌委、評審以及贊助機構代表，讓大家進一步了解這項被譽為業界「奧斯卡」的盛事，同時亦讓一眾有意參賽的銷售人員從中取經學習，為日後有出色的比賽表現注入養分。

制訂與眾不同銷售方案 與顧客建立長遠關係

無論在經濟陰晴的日子，銷售人員均要為企業開拓業務，故角色不可或缺。為了提升銷售人員的專業水平，DSA每年均會圍繞銷售人員應有的條件作為比賽主題，讓從業員能在相關主題溫故知新，下一番功夫。今年比賽便以「與眾不同」為主題，第49屆傑出推銷員獎籌委會主席唐曉君表示，「『與眾不同』是指建立獨特的形象、銷售方式的同時，從業員亦須擁有一顆聆聽的心，願意代入顧客的身份，再根據他們的需要，制訂一套不一樣的銷售方案、產品或服務，與客戶建立長遠的關係。」她認為，要成為一位傑出銷售人員，除了擁有「與眾不同」的特質外，亦必須不斷吸收不同的社會資訊，掌握市場經濟及動向。



第49屆傑出推銷員獎籌委會主席
唐曉君

唐曉君認為，要成為一位傑出銷售人員，除了擁有「與眾不同」外，亦必須不斷吸收不同的社會資訊，掌握市場經濟及動向。

助從業員企業業界成長 達至三贏局面

近年的DSA比賽不但匯聚了本地不同行業的銷售界精英，而且亦吸引不少內地、東南亞的銷售人才參加，令業界的銷售水平持續提升。自43屆開始加入籌委會工作的唐曉君，亦是42屆的參賽者，多年來見證著比賽的水準不斷攀升，透過傑出推銷員獎這個平台，各行各業以至不同國籍的精英能藉此互相切磋，彼此吸收所長，提升其銷售技巧；而企業能藉此對傑出員工出色的表現予以肯定，給予員工自我增值的機會，這樣一方面有效增加員工對企業的歸屬感，同時員工亦更用心爭取更好業績以回饋企業的栽培；同時，DSA的比賽可為銷售行業帶來良性競爭及正面影響，達至三贏局面。

竭盡全力 提升業界專業銷售形象



香港中華煤氣有限公司
高級零售市務及營業經理
王佩兒

王佩兒指出，面對經濟放緩消費疲弱，推銷員的「以客為尊」精神、親切態度及服務質素更為緊要。

堅守「專業認真、體貼稱心」服務宗旨的香港中華煤氣有限公司，今年繼續在DSA肩負主要贊助機構的重任，為推動業界的專業銷售技巧和優質顧客服務竭盡全力。高級零售市務及營業經理王佩兒表示，「公司希望透過贊助DSA，提升業界的專業銷售形象和士氣，讓業界能夠互相觀摩、交流，強化從業員的銷售技巧和服務水平，令香港各行業秉持『好客之道』。」

把握與客人親身接觸的優勢

除了能推動業界的專業水平外，王佩兒認為，DSA比賽亦能為參賽企業和員工帶來正面影響。她稱，「透過參加DSA比賽，我們同事可以加強裝備並提升銷售技巧，同時與其他公司交流經驗，參考其他參賽者的強項，日後為顧客提供更高質素、富創意和專業的銷售服務，從而有效建立品牌形象，增加客戶對品牌的信心，成為我們長期的顧客，增加銷售額。」

近年經濟放緩消費疲弱，銷售人員要在工作崗位上發揮所長，貫徹其核心價值更顯得重要。她指出，「成功的推銷員必須備有『以客為尊』的精神、親切態度及服務質素，同時亦要擁有『三心兩意』的服務態度，即對客人有關心、專心、同理心、了解客人心意、令客人滿意，最後加上優秀的溝通技巧，才能取得顧客信任，提供優質及全面的客戶服務。」她又提醒銷售人員必須把握與客人親身接觸的優勢，尤其在目前電子商貿普及的年代，加強待客技巧，以便令顧客與品牌的關係進一步加深。

主要贊助機構：



贊助機構：



www.hkma.org.hk/sme-dsa



肩負社會企業責任 提升銷售業界專業水平

本著肩負「提升銷售業界專業水平」的社會企業責任，權威廣告多年來擔當DSA的主要贊助機構。權威廣告財務總監余澤銘表示，「贏輸並不是比賽的重點，而是讓一眾傑出的銷售人員能透過DSA比賽的平台，分享或表達自己在銷售行業的成功秘訣，讓業界其他的從業員從中得到啟發。雖然當中的成功方法未必人人適用，但是台下的參賽者或觀眾可將之加以改良，有利提升整個銷售業界的發展。」

將心比己對待顧客 多吸收不同類型資訊

面對目前疲弱的經濟消費，余澤銘認為，銷售人員亦可藉著參加比賽得到啟發。他解釋道，「經濟景氣循環不息，在經濟繁榮時銷售人員不斷衝業績，但在經濟低迷時，則可停下來裝備一下自己，以便迎接下一浪的經濟高峰。而DSA比賽正正提供一個不錯的機會，讓其他參賽者了解一下成功的銷售人員在經濟低迷時的銷售做法，藉此偷師增值自己。」

要成為傑出的銷售人員，他強調，最重要是將心比己對待顧客，並以客人的利益為大前題，才能為顧客解決問題。他續向新一代年輕的銷售人員建議，切勿急功近利，最好花多些時間接觸外面的世界，但不用過於深入了解，「由於現時的資料過於發達，銷售人員應吸收多元化的知識，了解時事脈博、經濟發展、政治議題等資訊，才能與不同類型的顧客溝通，與顧客打開話題。」



權威廣告
財務總監
余澤銘

余澤銘稱，要成為傑出的銷售人員，最重要是將心比己對待顧客。

49th
DISTINGUISHED
SALESPERSON
AWARD PROGRAMME
第四十九屆傑出推銷員獎

與眾不同
Be Different
Be Outstanding

請即提名你的員工！
截止報名日期
2017年1月11日(星期三)
www.hkma.org.hk/sme-dsa

「傑出推銷員獎」是銷售人員的最高榮譽，代表公眾和業界對他們的認同和嘉許。得獎者和參賽公司均可藉此建立可靠誠信的形象，不僅提高公司的名譽，員工亦獲得應有的讚揚和獎勵，鼓勵從業員奉行最高水平守則，發揮潛能並堅持卓越表現。

過往曾有百多間來自不同行業的公司參加比賽，其中包括：友邦保險、美國運通、亞洲國際博覽館、卓悅、中原地產、周大福、皇冠汽車、中國銀行、大昌行、DHL、G2000、協成行、香港郵政、康泰、香港上海滙豐銀行、工銀亞洲、美聯物業、新世界電訊、昂坪360、電訊盈科、飛利浦、寶德、保誠保險、莎莎、太子珠寶鐘錶、生力啤酒、太平洋地產、香港中華煤氣、盛夢思、鴻星集團、UPS、維他奶及W酒店等等。

今年，大會以「與眾不同」為主題。
有興趣參加「第四十九屆傑出推銷員獎」簡介講座，請傳真報名表格回秘書處。名額有限，欲報從速！
日期：2016年11月14日(星期一) 時間：6:30PM - 7:30PM
地點：香港中環紅棉路8號東昌大廈十四字樓黃克競管理發展中心

傳真號碼：28684387

姓名： 職位：

公司名稱：

地址：

電話： 電郵： (請用英文正楷填寫)

主辦機構：HKMA 香港貿易發展局
首席贊助機構：smei 香港中小企業發展局
主要贊助機構：美聯集團 美聯物業、PRUDENTIAL 英國保誠、CONVEY、Towngas 港氣、中國建設銀行(亞洲) China Construction Bank (Asia)

與時並進不斷增值 向顧客提供貼心服務

面對銷售市場上顧客的要求不斷提升，銷售人員必須與時並進不斷增值，才能為客戶帶來優質而貼心的服務。現職G2000資深顧客助理陳振龍能獲頒「傑出青年推銷員最佳表現大獎」，她特別感謝公司多年的栽培：「公司向來重視員工為客人提供服務的質素，除透過日常指導及培訓課程加強員工的銷售技巧外，多年來更推行內部的『神秘顧客計劃』，藉此機會提升整體店鋪的服務水平。」

「三年前的我還是白紙一張，通過參加公司內部的西裝知識培訓，由一個普通員工成為店鋪的西裝顧問，讓客人認識西裝正確穿著方法，同時也要成為顧客的形象指導，因此需要不斷留意身邊的潮流變化。」

銷售過程 最重要與顧客溝通

陳振龍不諱言，剛入職時遇到的一位購買西裝客人，讓她知道自己對西裝知識的不足，成為她日後不斷增值的動力。「當時入職才一個月，對西裝一竅不通，剛巧碰到一位客人問我：同樣兩套黑色西裝為何價格相差甚遠？我頓時啞口無言，幸好身邊的同事即時給予幫助。這次經驗讓我知道自己的不足，所以主動參加西裝顧問計劃培訓，通過專業知識學習成為公司西裝顧問。後來那位客人再次光臨店鋪時，我已可以運用專業知識，取得他的肯定與認同。」

陳振龍努力不懈地增值自己，除了在職學習公司提供的銷售技巧提升培訓外，自己亦會不斷上網和看書，了解時裝的最新潮流及相關的銷售技巧等，加強自己對工作的信心及肯定，才能有機會代表公司參加是次DSA比賽，並能取得優異成績。



第48屆傑出青年推銷員
最佳表現大獎得主
陳振龍

陳振龍坦言，透過去年的DSA比賽，讓她獲益良多。