

主辦機構：



第47屆傑出推銷員獎

前奏特刊

首席贊助機構：



科技隨身 銷售從心

評判 全職司儀 梁嘉恩

良好語言不可少 自信表達為關鍵

投身銷售行業，理所當然要具有良好的表達技巧。擁有超過600場司儀經驗的全職司儀梁嘉恩 (Yoe) 表示，銷售人員說話流暢，固然有助向顧客清晰闡述產品資訊，但更重要的是具備懇切真誠的態度，方可增強顧客的信心。

對 應為傑出推銷員獎講座擔任主講嘉賓，講述表達技巧，Yoe表示榮幸，她認為參賽者要讓評判留下深刻印象，自信的表現是致勝關鍵，由踏入會場一刻開始，如可好好掌控步伐、眼神和動作，已可踏出成功的一大步。

至於何謂傑出推銷員，Yoe指當中涵蓋多重條件，包括儀容整潔恰當、具同理心、富洞察力、心態正面、說話能力流暢、熟悉產品及市場，以及誠實誠懇。「本港業界普遍具備以上條件，並兼具拼搏精神及應變能力強等優勢。不過，置身香港這個國際大都會，良好的語言能力必不可少，故從業員應持續進修語言，為世界各地客戶帶來賓至如歸的服務，同時對市場及相關產品有充分了解，成為在各方面也有出色表現的全才。」

☑ 梁嘉恩指出，銷售人員除要具備良好的表達技巧外，更必須保持誠懇親切，才可贏得顧客信任。



三心顧客服務 傳意助銷售

香港中華煤氣公司 (下稱煤氣公司) 是今年「傑出推銷員獎」(DSA) 的贊助機構之一。煤氣公司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，從而提升業界的專業銷售形象和士氣，並推動業內銷售技巧及顧客服務水平。

「以客為本」是煤氣公司的服務理念和核心價值，王佩兒說：「我們鼓勵同事參加認受性高的DSA比賽，藉此加強裝備並提升銷售技巧。此外，他們在這平台亦可與其他公司的參賽者交流經驗，參考他人強項，有助日後為顧客提供更高質素、富創意和專業的銷售服務。今日的前線銷售人員亦可靈活地利用電子產品，提升服務及加強銷售的成效。」

王佩兒指出，優質顧客服務要有3個「心」：關心、專心，以及同理心。「銷售人員須仔細觀察顧客的需要，關心不同顧客的喜好；亦專心聆聽顧客要求，以專業分析適合他們的產品；同時，站在顧客角度、當作自己選購產品般作出推介。特別是科技日新月異，是次比賽評審準則則包括專業產品知識、銷售技巧、聆聽及傳意能力、自信心等，但最重要的，是用心服務。」

☑ 王佩兒認為，優質顧客服務要有3個「心」，分別是關心、專心，以及同理心。



贊助機構 香港中華煤氣公司

評判 創意創業會副會長 時景恒

充分利用簡報 加強客戶印象

首度擔任評判的創意創業會副會長時景恒，期望參賽者的表現可令他喜出望外。他建議參賽者準備具有特色及創意的道具或簡報，加強受眾記憶及豐富銷售過程。

時 景恒表示：「我向客戶推銷時，也會預備簡報。客戶單靠聆聽只可收到30至40%資訊，如有效善用吸引眼球的影像，可令客戶留下更深刻的印象。」此外，他認為聆聽客戶所需是傑出銷售人員必要的條件，而具備一定口才和對產品的知識更是基本所需。「現今銷售人員亦可善用社交網站，與客戶建立朋友關係，但要懂得傳送『對位』資訊，針對性為不同客戶增值。」

今屆比賽主題是「以良基，創良機」，他鼓勵銷售人員積極創造機會。「今年香港經濟轉變預料較大，但有危就有機，在此氛圍也可發掘新機會。」他憶述2001年經濟不景，他擁有IT和MBA學位也找不到工作，便將迷你倉概念付諸實行，至今由他創辦的「時昌迷你倉」已是行內數一數二的公司。

☑ 時景恒建議，參賽者可準備道具或簡報，加強受眾記憶及豐富銷售過程。



後現代銷售方式 善用網絡平台

香港電腦學會副會長梁成瑄今屆是第3年擔任大會評判，他認為，現代銷售人員應隨時代進步，善用網上社交平台，擴闊推銷途徑；同時應提升個人修養，增加對整體行業認識，令客戶予以信心。

梁 成瑄認為：「現時手機的普及性高，隨時隨地可與客戶溝通。因此，銷售人員應利用網上社交平台擴展推銷對象，善用網上平台，比以傳統方法推銷為有效。」他強調，科技進步也應帶來新的銷售方式和增進客戶關係。

對於今屆比賽主題「以良基，創良機」，梁成瑄表示：「銷售人員不但要有良心、以誠待人，更要持續學習，並提升個人內在修養，才可得到更多機會。」他鼓勵銷售人員先對所銷售產品作全面認識，及了解該產品的定位。此外，他們須以熱誠態度作出銷售，從而得到客戶的信任。此外，「銷售人員也須積極發掘和滿足客戶的真正需要，專業地提供方案，為他們帶來超乎預期的收穫。」

☑ 梁成瑄認為，銷售人員須持續學習，並提升個人修養，才可得到更多機會。



評判 香港電腦學會副會長 梁成瑄

評判 香港科研製藥聯會董事 武嘉琪

Heart Sell銷售 從心出發

今年DSA比賽主題是「以良基，創良機」，評判之一的香港科研製藥聯會董事武嘉琪認為，這正是市場營銷的核心價值：「以良心為基礎，真誠無私地為顧客提供最適切的产品及服務，以滿足顧客需要或解決問題，從而獲得他們信任，就是為自己、為公司、為產品創造良機！」

要 做到真的以顧客為中心，參賽者必需要由心出發，將自己的產品或服務推銷給真正有需要的顧客，武嘉琪期望參賽者不是Hard Sell，而是Heart Sell。「以我所屬的科研製藥行業為例，營銷的專業操守與病人健康及性命攸關。每種藥品都有其特性、療效、服用劑量及方法，可能出現的副作用或與其他藥物相互作用。藥品銷售人員必須對其產品，有關病理及現有其他治療方法有徹底認識，從而為醫生或醫護人員提供專業醫藥資訊，以協助他們因應不同病人需要提供最適合他們的療法。」武嘉琪重申，要做到「以良基，創良機」，藥品銷售人員必須由衷想幫助顧客和病人，深信其工作能為病人帶來健康和希望——Better Health, Brighter Future。

☑ 武嘉琪期望DSA參賽者不是Hard Sell，而是Heart Sell。



47TH DISTINGUISHED SALESPERSON AWARD PROGRAMME

以良基 創良機

CHANCES BUILT ON CONSCIENCE

第四十七屆傑出推銷員獎

「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像，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：美國運通、Asia Jet、卓悅、國泰假期、中原地產、周大幅、中國銀行、大昌行、DHL、G2000、協成行、香港郵政、香港上海匯豐銀行、美聯物業、新世界電訊、昂坪360、飛利浦、寶惠、莎莎、生力啤酒、蔴蔴思、太平地氈、香港中華煤氣、鴻星集團、維他奶、W酒店及仁孚行等等。

今年大會主題：**「以良基，創良機」**
“Chances Built on Conscience”

請即提名你的員工

截止報名日期：**2015年1月9日(星期五)**

查詢：
楊小姐 | 2826 0532 | ellisyeung@hkma.org.hk
何小姐 | 2826 0534 | oliviaho@hkma.org.hk
羅小姐 | 2826 0527 | melissalaw@hkma.org.hk
馬小姐 | 2826 0526 | joyma@hkma.org.hk

www.sme-dsa.org

主辦單位：



首席贊助機構：

