

《快消品的销售技巧与工具运用》课程教学大纲

课程名称：《快消品的销售技巧与工具运用》

课程性质：营销团队、营销管理

教学时长：一天

培训学员：市区经理/经销商

这次课为什么要请喻老师来讲

1. 15 年营销操盘的经验
2. 咨询师的高度与理论修养
3. 实战经验丰富、现场随问随答
4. 可口可乐公司从业背景、持续关注可口可乐数字化营销

部分快消品培训受好评案例

- 1) 劲酒渠道变革咨询项目负责人 25 亿到 100 亿的成功案例
- 2) 华中科技大学深圳研究院《茶叶营销操盘手》
- 3) 华中科技大学深圳研究院《新零售十化》
- 4) 安徽阜阳快消品经销商培训
- 5) 深圳稼贾福公司的《区域市场布局与业绩增长》培训收到好评
- 6) 广东皇上皇集团(快销品)新零售的创新思维的培训受到好评
- 7) 吉林中兴粮油（出口转内销）KA 与社区团购培训受到好评
- 8) 伊利集团营销技巧
- 9) 青岛啤酒城市经理销售技能

教学纲要：

第一章：终端拜访八步骤

1. 终端拜访的意义是什么？
2. 销量—流量与转化
3. 开场很重要-30 秒决定成败
4. 终端拜访准备对照表
5. 终端拜访七定
 - ✓ 定 点：客户资料卡/区域汇总表
 - ✓ 定 期：设定客户拜访频率
 - ✓ 定 时：设定客户停留时间
 - ✓ 定 人：客户人员分配表
 - ✓ 定 线：客户巡访路线表
 - ✓ 定销量：销售目标分解
 - ✓ 定标准：终端拜访八步骤
6. 客户拜访八步骤
7. 终端拜访三字经
8. 终端拜访 12 看
9. 提高拜访效率-客户的分类管理
 - ✓ 寻找机会店
 - ✓ 机会店集中拜访

- ✓ 自由拜访-加抽查
- ✓ 优化终端拜访线路
- ✓ 打拜访时间差
- ✓ 集中 N 因素团队拜访
- ✓ 同类问题拜访
- ✓ 精准拜访：线路、时间、交通、问题

第二章：终端生动化-销量发发发

1. 案例：劲牌终端八达标
 - ✓ 档案准确率
 - ✓ 产品覆盖率
 - ✓ 陈列达标率
 - ✓ 价格规范率
 - ✓ 产品知晓率
 - ✓ 包装合格率
 - ✓ 终端拜访率
 - ✓ 氛围布置率
2. 出轨异常管理
3. 门店 CRM 数据分析的内容
4. 产品陈列标准
5. 第一时间能找到销量一定有回报
6. P O P 的种类
7. 门店增加人气的方法

第三章：销售工具运用

1. 销售漏斗
2. 市场考察的头头是道
3. 样板客户打造
4. 终端动销十法
5. Spin 销售法
6. FBADE 法
7. 客户转介绍法
8. 客户逼单 8 法
9. 如何判断客户撒谎
10. 客户表情眼神判断
11. 肢体语言的运用
12. 客户关系程度判断
13. 解除客户抗拒感的方法

第四章：销售话术

1. 销售话术：我要考虑一下
2. 销售话术：客户说我没有时间
3. 销售话术：价格贵了
4. 销售话术：鲍威尔成交法
5. 销售话术：不景气成交法
6. 销售话术：NOCLOSE
7. 销售话术：不在预算内成交法

8. 销售话术：杀价客户成交法
9. 销售话术：不可抗拒成交法
10. 销售话术：经济真理成交法
11. 销售话术：10 倍预测成交法
12. 销售话术：绝对成交心法。

第五章：快消类产品创新性营销方法及运用

1. 案例：三个松鼠如何超越同行
2. 案例：劲牌 25 亿到 120 亿的渠道变革，对渠道商和零售商进行改造，打造厂商一体化区域市场格局，带来销量的高速增长（喻老师操作的咨询项目）
3. 案例：五粮液邯酒新零售+O2O+涟漪活动策划
从 300 万到 5000 万的区域业绩增长
4. 案例：巴黎欧莱雅会员管理+各渠道的运营+网红带货在疫情之下实现 23%的业绩增长
5. 案例：可口可乐数字化营销
6. 案例：从“小罐茶”营销模式看新产品推广的“组合拳”
7. 案例：美团点评的精准营销提升业绩的启示
8. 案例：从航天专用产品到“高考押题奶”蒙牛的借势营销
9. 案例：伊利爱儿俱乐部打造强粘性的忠诚客户
10. 案例：小米手机的“三全五感营销”对区域业绩增长的启示
11. 中兴粮食的社区团购