

快消品销售管理宝典©

——向可口可乐学习销售管理

(姚俊杰老师版权课程)

可口可乐是世界上品牌价值最高的公司之一，长期傲居品牌价值首位，而实质上可口可乐只是一家单纯的卖水的公司。但可口可乐在 130 多年的历史进程中已经发展成为超越快消品行业和发源国文化的国际性标杆企业，它的发展历程、品牌管理、销售管理更是有诸多需要我们从学习的。

可口可乐的销售属售点覆盖性深度分销，就是把几乎所有的终端零售点全部纳入服务服务，标准化地进行售点管理，力求为消费者提供最佳的产品和口感。这种线路服务模式除了对配销系统有较高的要求外，还需要众多的销售人员对售点进行计划性拜访服务。而可口可乐的售点服务标准是非常高，每个售点都要按照几乎是大众化的“成功图像”标准了执行和管理，这对销售人员和销售管理人员，特别是督导（主任）人员也有更高的要求。

本培训原汁原味地呈现可口可乐对销售督导（主任）人员的执行管理培训，既可以学习到他们的管理方法，又可以体验他们在售点/线路管理中所使用的工具，甚至在培训后可以复制其中的一个管理方法和工具，帮助自己的企业提升业务管理水平。

本培训包含 9 个模块，在可口可乐的实际培训中需要总计 4-5 天是时间，每个模块又可以单独进行培训。我们会在两天是时间内将其重点部分呈现，将不涉及可口可乐内部机密的工具也呈现给大家，是 3 大家有个完整的体验。

可口可乐销售的售点执行管理是针对销售代表的实际操作的，本培训是依据对销售代表执行工作的督导工作培训。要完整了解和学习可口可乐售点管理文化，建议先学习《可口可乐售点执行管理》。

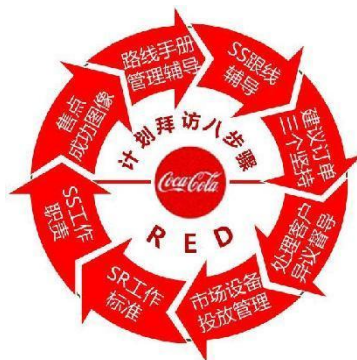
学习目标：

1. 了解可口可乐销售代表的工作职责和 KPI；
2. 了解可口可乐销售主任的工作职责、KPI 和日常工作标准；
3. 了解可口可乐售点成功图像标准，学习销售主任督导方法；
4. 了解可口可乐线路管理手册，学习销售手册的管理和督导；
5. 学习可口可乐销售主管的跟线督导方法及非活跃客户的现场督导；
6. 学习可口可乐销售法宝“建议订单”的方法及督导；
7. 学习可口可乐如何处理客户异议和督导；
8. 了解可口可乐冷饮设备的投放及管理和督导；
9. 学习可口可乐销售主管的素质能力培训内容和方法。

目标人员：快消品行业的销售主任、销售经理、销售总监、销售运营管理人员等

培训时间：2 天

培训方法：讲授、案例研讨、播放录像、工具应用练习、角色扮演、讨论分享等



主要内容：

No.	模块	主要内容	工具包	培训方法	时数
1	销售代表的工作标准	1.销售代表的职责 2.销售代表路线关键指标	-销售代表职责 -销售代表 KPI -销售代表工作流程 -配送商送货单 -配送商对账单 -配送商订单/送货单对账流程	讲授与	1.5 (2.5)
2	销售主任的职责及 KPI	1.销售主任的职责 2.销售主任的 KPI 3.销售主任日常工作标准	-销售主任职责及 KPI -销售主任工作流程 -销售主任的一日 -销售主任工作时间分配表	讲授与讨论	2.0 (3.0)
3	成功图像与 RED	1. 渠道成功图像及演练 2. RED 介绍及销售主任的作用 3. 模拟演练	-POS 手册 -POS 执行审计表 -RED 售点检查表	讲授、讨论、角色扮演及现场演练	2.0 (3.5)
4	路线手册管理及辅导	1. 路线手册的作用 2. 路线手册的管理和督导	-客户资料卡 -计划拜访清单 -线路图 -客户卡 -辅货及活跃客户报表 -POS 自检卡	讲授、讨论、工具练习及角色扮演	1.5 (3.0)
5	跟线辅导	1. 跟线方法及《销售主任培训 VCD-2》 2. 非活跃客户现场督导及《销售主任培训 VCD-1》	-POS 手册 -线路跟踪反馈表 -销售主任一周跟线辅导计划	讲授、讨论及角色扮演	1.5 (3.5)
6	建议订单的三个坚持	1. 建议订单的作用 2. 建议订单的督导方法 3. 建议订单的 3 个坚持和 3 个效果 4. 《销售主任培训 VCD-1》	-客户卡 -利润的故事 -1.5 倍建议原则	讲授、讨论、工具练习及角色扮演	2.0 (3.0)
7	处理客户异议督导	1. 客户异议的种类 2. 客户异议的处理方法及辅导 3. 处理客户异议 68 条	-处理客户异议 68 条 -问题督导清单	讲授、讨论及角色扮演	1.5 (2.5)
8	冷饮设备投放与管理督导	1. 建立冷饮文化的重要性 2. 冷饮设备投放计划与执行 3. 冷饮设备投放工作督导 4. 冷饮设备管理督导	-冰柜投放流程 -冰柜管理标准 -冰柜生化化检查记录表	讲授、讨论及角色扮演	1.0 (3.5)

9	做成功的销售主任	1. 销售主任的核心素质 2. 成功的5个步骤		讲授、讨论及角色扮演	1.0 (3.0)
---	----------	----------------------------	--	------------	--------------

(注一：时间栏的括号内的时数是可口可乐的实际培训时数。)

(注二：以上可口可乐销售督导培训的所有内容均是本人撰写、开发、培训销售培训师和辅导的。)

作品登记证书

登记号： 国作登字-2023-A-00064760

作品名称： 快消品销售管理宝典

作者： 姚俊杰

创作完成日期： 2022年12月31日

登记日期： 2023年04月14日

作品类别： 文字作品

著作权人： 姚俊杰

首次发表日期： 2023年03月15日

登记机构签章

以上事项，由姚俊杰申请，经中国版权保护中心审核，根据《作品自愿登记试办法》规定，予以登记。



中华人民共和国国家版权局统一监制