

人力资源经验分享：区域经理如何进行高效终端拜访？PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/293/2021_2022__E4_BA_BA_E5_8A_9B_E8_B5_84_E6_c67_293172.htm 区域经理如何进行高

效终端拜访？可口可乐、百事、宝洁、联合利华、高露洁...

...这些国际快速消费品业内的巨头，不几乎每个消费品企业

都会要求业务员按照标准进行终端拜访，然而，我们看到的

现状是，绝大多数业务员终端拜访都是走过场，和终端老板

打个哈哈就走。曾见过一个冷饮业务员，只是问了一下老板

要不要订货，老板回答不需要，业务员扭头就走。对于终端

拜访在维护客情、提升销量、了解市场等方面的重要性，已

无需多讲。我们先来看看可口可乐、宝洁、联合利华、强生

等公司在终端拜访方面的系统要求。跨国公司的终端拜访要

求一、可口可乐公司拜访八步骤：准备工作 检查户外广告

向客户打招呼 做售点生动化 检查售点库存 建议订单

确认定货 感谢客户。34 这“八个步骤”，可口可乐多年来

一直对业务代表不断地反复强调、培训，还把它做成牌子

挂在每一个办事处。二、宝洁公司终端拜访作业标准。客

户拜访的基本步骤：1. 制定计划： 订立访问目标；2.

客户营业场所的观察； - 用观察技巧进行客户渗透 - 察看我

们产品的货架展示、分销、助销及货量等； - 竞争对手的情

况 3. 销售演示，达成我们的访问目的；4. 收款；5. 助销

：张贴广告宣传；培训客户有关人员产品知识；6. 记录和

报告：记录每次拜访的结果及机会；填写每日访问报告；7

. 分析、回顾访问过程，总结得失。宝洁业务代表每天

的工作程序：1. 按时回到办公室；2. 准备所有销售材料，包

括客户记录、销售报表、订单、发票、助销材料和销售手册等；3. 制定目标，检查拜访计划；100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com