
《可口可乐申美班专题讲座》教学大纲

课程名称：《可口可乐申美班专题讲座》

学 分：2 学分

学 时：总学时 32 讲授学时 讨论学时

开设学期：第 4 学期

授课对象：可口可乐申美班学员

一、课程性质与目的

《可口可乐申美班专题讲座》是针对上海海洋大学与上海申美饮料食品有限公司合作设立的“可口可乐申美班”项目所开设的一系列课程。课程形式上以课堂教学与市场实践相结合，内容上以可口可乐系统和申美所需的人才能力建设的要求为基础，将公司文化和产品知识、个人修养和管理以及公司的市场状况等内容有机地结合起来，具有综合性、实践性、发展性的特点。该课程是“申美班”项目的学生的必修课程，帮助学生了解公司的相关情况，掌握必要的个人管理技能，初步培养对于可口可乐所处市场的观察和分析能力，为以后更高阶段的学习以及在申美的工作发展打下基础

二、课程简介

本课程由申美相关部门负责人和专业培训人员共同进行。课程以申美公司的发展、企业的价值观和文化为基础，以贴近公司业务和个人能力发展为原则，由浅入深地向学生介绍“可口可乐和申美的发展历史”、“可口可乐产品、包装及其特性”、“生动化”、“市场拜访和回顾”、“渠道成功图像”等内容，使学生能够从公司实际业务的角度对可口可乐及申美的经营有所了解。同时，课程穿插了旨在提升学生个人管理和沟通能力的“时间管理”、“沟通技巧”等非业务课程，从理论与工作生活相结合的角度，探讨申美所需人才应当具备和培养的相关能力和技巧

三、教学内容

第一章 I-Speak

主要内容：开学典礼、破冰游戏、学生组队、性格因素

学习要求：了解项目信息，熟悉项目成员，了解自身特点，初步明确学习和发展方向

第二章 Orientation I

主要内容：可口可乐历史、系统、申美历史、发展、公司概况、企业文化、可口可乐愿景、参观公司生产线和博物馆

学习要求：了解可口可乐和申美，培养并发掘“可口可乐 DNA”，为以后的学习和发展打下基础

第三章 时间管理

主要内容： 时间管理的原则与方法

学习要求： 了解时间管理的重要意义，掌握在日常工作生活中涉及到的时间管理技巧，并能加以实践和运用

第四章 沟通技巧

主要内容： 有效沟通的障碍、人际沟通的原则和技巧

学习要求： 了解良好的沟通技巧在工作生活中所起到的重要作用，掌握有助于沟通畅通的因素，并能加以实践和运用

第五章 Orientation II

主要内容： 公司产品全系列介绍、产品知识、产品包装、特性、保质期、公司今年重点产品推广

学习要求： 了解熟悉并能够辨别公司全系列产品，包括产品特性、保质期等信息；了解 2011 年公司重点产品推广的情况

第六章 生动化

主要内容： 生动化的概念及其重要意义、生动化的原则

学习要求： 了解有效的生动化对于公司业务的重要意义，掌握生动化执行中需要遵循的原则

第七章 市场拜访及回顾

主要内容： 分组对市场上的售点（卖场/食杂店）进行拜访、记录相关信息并进行回顾总结

学习要求： 在售点内能够全面有效地观察并记录与本公司产品、广告用品、设备、竞争对手有关的情况和信息，并能在回顾中根据所学到的产品、生动化等相关知识进行分析总结

第八章 渠道划分及成功图像

主要内容： 申美的渠道划分情况、各个渠道的成功图像

学习要求： 了解渠道细分的概念和意义，掌握公司在各个渠道最新的成功图像标准

四、教学基本要求

培训师在讲授课程的过程中，应注意与公司的价值观、业务情况统一起来，本着共同学习提高的心态，在把课程涉及的相关知识有效地传递给学生的同时，注意与学生的互动和交流，并积极收

集学生的疑问和困惑，把课程知识的传授贯穿到整个“申美班”的学习发展过程中

五、教学方法

《可口可乐申美班专题讲座》课程采用课堂讲授、分组讨论发言、市场实地走访等方法相结合的教学方法，课程将采用多媒体的教学支持方式来进行，理论知识的讲解以 PPT 为主；而在市场走访部分，学生将深入一线市场，自行观察和记录相关信息，把理论与实践结合起来

六、相关市场走访活动的要求

进行分组拜访，为保证拜访效率，建议每组 5~8 人，不超过 10 人，走访大型卖场/食杂店

拜访过程中所需记录的内容包括但不限于：我司产品的生动化执行情况、我司产品 SKU 数、我司产品相关信息（价格/日期等）、我司冰柜数量、我司堆垛/端架数量、我司产品排面数（总排面/分品类/分品项）、竞争对手的以上相关信息、该售点饮料区及饮料售卖的总体情况、我司产品的优势及机会点

拜访结束后对所记录信息进行分组讨论并进行汇总总结