

销售产品培训计划

围绕业务流程、软件功能与设备使用，统一销售团队产品认知，使销售能讲业务、操作设备、形成方案并编制报价草案。

对象：新员工 + 在岗销售

时长：3 小时

形式：讲解 · 视频 · 演示 · 实操

一、培训目标

懂业务

说清客户角色、关键流程、业务痛点和最终管理结果。

懂功能

理解两套系统的功能用途、适用场景和配置边界。

会操作

独立完成三类核心结算设备的基础操作，并回查结果。

会方案与报价

按客户需求选版本与设备，拆出系统、实施和选配费用，说明价格依据。

二、培训范围与重点

产品范围	本次培训重点
营养结算服务系统	餐前、餐中、餐后完整业务；软件版本与营养功能；消费机、图像识别、按克称重等设备操作。
智慧食安监管系统	晨检、留样、监测预警与处置；采集设备用途及管理端操作。
方案与报价	按场景形成软件与硬件配置，区分主系统、食安系统、部署实施、选配与定制费用。
配套设备与交付	点餐取餐、信息展示、营养健康等设备选配；部署、接口、利旧与实施条件。

三、新老员工共同参训、分层提升

参训群体	学习要求
新员工	建立完整产品框架，能复述业务流程、识别设备用途，完成基础操作、方案与报价练习及测验。
在岗销售	补齐功能与设备知识，统一新版SKU口径，重点掌握新版SKU、异常情况、能力边界及报价分类。

依据会议要求，以“理解业务 → 理解功能 → 实际操作”为主线；统一营养纳入基础能力、软件三种版本及部署接口单列的认知。具体价格以正式报价规则为准。

四、3 小时培训大纲（简版）

以下为相对时间；视频、互动、实操、测验及 5 分钟休息均包含在总时长内。

时间 / 时长	主题	主要内容与学习结果
00:00—00:10 10 分钟	产品全貌	认识营养结算与智慧食安覆盖的食堂业务 学会： 能说明两套系统解决什么问题
00:10—00:40 30 分钟	营养结算服务系统	业务流程、软件版本和功能；结合前后台视频与系统演示 学会： 能讲清一笔订单从结算到记录的过程
00:40—00:45 5 分钟	休息与设备分组	休息并进入三个核心设备工位 学会： 准备现场操作
00:45—01:30 45 分钟	核心设备实操	消费机、AI识别、称重设备轮站；观看短视频并逐人操作 学会： 每人完成三类设备的基础操作
01:30—01:50 20 分钟	方案与报价方法	从客户需求确定软件档位、必配设备及报价分项 学会： 能说清选型依据和报价结构
01:50—02:10 20 分钟	智慧食安监管系统	记录、预警、处置与回查；观看视频并进行系统演示 学会： 能说明食安事件如何形成闭环
02:10—03:00 50 分钟	方案报价练习与考核	选配和实施边界15分钟；客户案例方案及报价练习20分钟；测验点评15分钟 学会： 能交出方案配置草案和分项报价草案

视频融入对应业务模块：后台与就餐者端、消费机、AI识别、410/460称重流程、食安后台，精选7段原片合计约19分钟，预留约21分钟播放组织时间。方案报价模块采用配置与报价模板示范。

教学方法：先讲业务场景，再看操作视频和系统演示，最后由学员复述或操作，确保“看过”能够转化为“讲清楚、做出来”。

五、会前准备内容

所有材料围绕同一条业务主线准备，避免PPT、系统演示和现场设备使用不同版本的口径。

准备项目	具体内容	完成标准
培训大纲与讲稿	细化两套系统的业务流程、典型客户场景、关键功能、设备对应关系；标注讲解、视频、演示、操作与提问的时间点。	形成180分钟最终版大纲和讲解顺序；两套系统均有业务示例。
产品配置与报价依据	按两套系统列软件版本、必配/选配设备及场景，单列部署、接口、实施和迁移；备齐当期获批价格表、报价模板与审批规则。	学员能查到当前单价来源；没有获批价格时只完成结构练习，不填对外金额。
PPT介绍	准备产品全貌、两套系统业务闭环、软件功能、设备实物及操作流程、典型场景、能力边界和常见问题；标出视频与演示切换页。	完成可投屏版本；术语、图片、界面与当次演示环境一致。
系统演示脚本与数据	分别准备营养结算的一笔测试订单及异常回查、食安的一次记录与处置；预置必要人员、菜品、订单、物料和异常样例。	按脚本从头走通，能展示产生的记录；不依赖现场临时造数。
演示地址与账号	核对两套系统入口、角色权限、有效期及账号交接方式；将具体信息填入下一页账号预留区。	开课前逐一登录成功，权限覆盖演示步骤；访问方式可现场取得。
操作视频	从已有视频中确定后台、就餐者端、消费机、AI识别、410/460、食安片段；备好播放顺序与定位时间。	逐段试播声音和画面，准备无法在线播放时的讲解替代流程。
样机与现场环境	确认消费机、AI识别、称重工位可用；食安演示环境、投屏、网络、音响及测试耗材到位。	三类核心设备完成操作预演；设备型号与讲稿相符。
学习与验收材料	备好客户场景、方案与报价练习表、10道基础题、设备操作记录表和补练清单。	逐人留下一页方案、分项报价草案、价格依据和操作结果。

会前核对顺序：先确认大纲与产品配置口径，再统一PPT、演示脚本和视频，最后用实际账号、样机与投屏环境完整预演。发现版本或设备不一致时，开课前修正讲稿和演示路径。

六、演示环境与账号预留

演示入口已按用户提供的账号表填入；账号、密码及管理信息保留填写栏。点击“待填写”可编辑，编辑后可打印保存PDF，刷新页面不保留输入。

演示系统	访问地址	演示账号	密码 / 获取方式	角色 / 管理人
营养结算服务系统 后台 / 就餐者端	用户端 · 管理后台 待填写	待填写	待填写	待填写
智慧食安监管系统	食安演示入口 待填写	待填写	待填写	待填写

七、资源条件

资源	建议条件
现场工位	3个核心结算操作工位；按3组轮站设计，保证每位学员实际操作。
演示环境	两套系统可访问的演示环境及对应样例数据，结算与食安可完成完整流程演示。
展示条件	投屏、网络、音响、已检查的视频链接；关键页面可现场操作。
报价依据	当期获批价目表、报价审批规则及可编辑报价练习表。

八、学习验收与预期产出

基础测验达到80分；逐人确认3项核心结算操作；每人提交一页方案和分项报价草案。方案需写明客户场景、软件档位、必配设备与食安范围；报价需分清主系统、食安系统、部署实施、选配/定制，并写数量、单价来源和待确认条件。

其他设备以功能认知、示范及代表尝试为主。未独立操作的项目如实登记，安排针对性补练。

[查看培训大纲与材料目录](#) · [打开方案与报价练习表](#)

九、提请确认事项

确认培训日期、场地及演示资源；安排完成上述会前材料准备与完整预演。优先使用现有视频、教材和样机，现行价格表和报价审批规则须在开课前确认；其他资源需求按实际情况确认。