

---

# 销售目标与计划管理实务

## 一、企业销售目标与计划管理中的问题与分析(0.5)

- 1、销售目标制定与执行中的主要问题
- 2、销售计划难以落地的主要问题
- 3、其中的主要原因分析
- 4、做好销售目标管理的组织和管理保障

## 二、如何制定科学的销售目标与计划(3.0)

### 1、科学的目标管理

- 什么是科学的销售目标
- 销售目标有哪些内容
- 如何制定科学的销售目标
  - 基于市场容量、增长目标、营销战略、市场基础、竞争状况、资源状况等
- 如何分解销售目标
  - 分区域、分品项、分营销人员、分经销商
  - 协助经销商按品项分解目标

典型案例讲解：营销目标分解

### 2、有效的营销计划管理

- 如何制定有效的营销计划
  - 前期总结/现状分析/销售目标和分解/营销策略制定/主要阶段性任务和目标/资源支持
- 如何分解营销计划
  - 周、月、季营销计划制定和分解

典型案例讲解：制定营销计划

### 3、营销目标和计划的沟通和承诺

- 遵守双向的沟通机制，保证对目标和计划的充分理解
- 负责任的承诺，强化目标和计划的约束力

## 三、目标与计划管理的执行与追踪(2.0)

- 1、如何塑造目标和计划执行文化，保证目标和计划的刚性

---

## 2、如何进行目标和计划的分析和检核

- 如何进行营销目标和计划执行分析
  - 建立有效的销售数据和报表系统，及时分析和预警
  - 有组织进行执行的报告和反馈，及时指导和纠偏
- 如何进行营销目标和计划执行检核
  - 如何进行分支机构有效巡检，保证巡检效果和有效性
  - 巡检的主要内容
  - 巡检结果处理和反馈

## 3、如何分析目标和计划执行问题

- 组织问题：营销干部问题/业务流程问题/过程管理问题/考核和激励机制问题
- 个人问题：能力问题、态度问题

## 4、如何修正营销目标

- 修正营销目标的基本条件，保证营销目标的严肃性和激励性
- 修正营销目标的操作要点——坚持客观事实和内部公平性

## 四、目标与计划的考核和激励(0.5)

### 1、目标和计划管理的绩效考核

- 建立公平、公正、公开的考核标准
- 重视绩效沟，然后才是考核结果

### 2、目标和计划管理的有效激励

## 五、互动与答疑(0.5)