
《目标速成——有效营销目标制定及管理实务》

课程简介

讲师：崔自三

前言：

在运作市场当中，您或您的企业是否碰到过这样的困扰：

- ✓ 1、销售目标制定面临信任危机？目标制定没有标准及依据，造成下属执行随意，考核也难以真正执行，销售目标的分配及落实成了一纸游戏？
- ✓ 2、很多销售人员为了完成销售目标，往往前松后紧，结果造成月初、月中不努力，月底拼命压货，月月压下去，市场岌岌可危，如何才能形成良性循环？
- ✓ 3、如何破解销售目标不好分配的难题而让销售人员欣然接受富有挑战性的目标呢？面对企业下达的销售目标，如何既取悦于上级，又能巧妙周旋于下级？
- ✓ 4、销售目标为何月月达不成呢？是销售目标太高，还是自己方法不对？如何管理销售目标，才能轻松而顺利达成销售目标？

课程简介

销售，是企业的龙头。销售目标的制定和达成是龙头中的龙头，它牵涉到企业营销战略目标能否实现。那么，在市场瞬息万变的今天，作为销售管理人员，如何才能制定出科学而合理的销售目标呢？销售目标分解后，通过哪些技巧和方法才能有效跟踪销售目标实现过程，以达到纠偏的效果？如何对销售目标进行绩效考核，才能让其起到指挥棒的作用，以顺利达成目标呢？这些，都是本课程所要重点讲解的内容。

本课程紧紧围绕销售目标的制定、执行与检核而展开，通过对销售目标制定步骤、原则的讲解，结合大量实例分析，对销售目标执行的有效跟踪与纠偏，对销售目标进行有效考核，以及分解销售目标如何与下级进行有策略性的沟通等，让学员掌握必要的方法与技巧，为销售目标的有效分解及达成保驾护航，让企业的营销目标真正落到实处，让销售管理人员在为企业排忧解难的同时，也能对下属有一个好的交代，让销售目标实现不再高不可攀。

培训目标

- 了解销售目标对于企业战略实现的重要意义，正确认识销售目标对于企业及销售团队可能带来的影响。
- 掌握销售目标制定的方法及应用工具，以及制定销售目标的原则，制定符合企业及市场实际的销售目标。
- 提升销售目标管理的技巧，掌握销售目标过程管理的重点及难点，促使销售目标顺利达成。
- 学会通过运用绩效考核手段，来指引销售目标达成方向，合理引导销售趋势，促进销售目标的全方位达成。

培训对象

-
- 销售总监、市场总监
 - 销售部经理、市场部经理
 - 销售经理、市场经理、销售主管等

培训形式

- 讲授、现场练习、角色演练、案例分析、游戏体验、分组讨论、头脑风暴

培训时间

- 6 标准课时

培训大纲

第一讲 销售目标制定原则及管理流程

一、销售目标管理的定义

(1)定义

(2)销售目标管理涵盖内容

(3)销售目标的分类

(4)销售目标管理的意义

二 销售目标的制定原则及参考要素

(1)制定原则

A.基本原则：公平、公正、公开

B.指导原则：SMART（法则）

(2)参考要素

A.竞争形势

B.市场发展趋势

C.购买或使用价值取向。

三 销售目标管理流程

(1)销售目标管理流程

(2)销售目标管理步骤

A.确定销售目标

B.分解销售目标

-
- C.签订销售目标责任书
 - D.审核、审批销售目标
 - E.评估检讨销售目标
 - F.考核销售目标
- 四 销售目标管理的时间进度管理

第二讲：销售目标的制定、沟通与协调

一 如何制定出理想的销售目标？

- (1) 销售经理制定销售目标七步骤
- (2) 让员工自己制定销售目标
- (3) 销售目标制定注意事项。
- (4) 销售目标要数字化和具体化

二 双向沟通制定销售目标应采取怎样的工作程序？

- (1) 共同讨论制定销售目标
 - A.共同制定的方法
 - B.制定销售目标的内容
- (2) 下属提出个人销售目标草案
- (3) 上司审查下属销售目标草案

三.领导对下属如何做销售目标的沟通、协调工作？

- (1) 会谈沟通的准备
- (2).会谈沟通的注意事项
- (3).会谈沟通的方式
- (4).会谈沟通的技巧

四.如何制定和填写销售目标分解卡？

第三讲：销售目标的执行、检核、评估及考核

一 销售目标的执行

- (1).如何让下属执行销售目标？
- (2).上级如何协助下属执行销售目标？
- (3)促使下级销售目标达成十一个步骤
- (4)如何确保销售目标的顺利执行？

二 销售目标执行过程中的跟踪检查

- (1) .跟踪检查的目的是什么？
- (2) .跟踪检查要遵循哪些方法？
- (3) .建立跟踪检查制度要注意哪些要点？

三 跟踪检查的具体方法

- (1)收集信息
- (2)给予评价
- (3)及时反馈

四 销售目标的修正

- (1) .销售目标为何一般不要修正？
- (2) .有哪些原因需要修正销售目标？
- (3) .如何修正销售目标？

五 销售目标执行成果评估的一般原理

- (1) .销售目标评估的时间和次数应如何确定？
- (2) .评估的具体步骤是什么？
- (3) 销售目标执行成果评估的具体办法

六 销售目标绩效奖惩的一般原理

- (1) .销售目标绩效需要奖惩吗？
- (2) .实行绩效奖惩要注意的问题