

## **目标管理：销售团队的首发子弹**

**课程收益：**1、管理者及个人明白目标管理对于自身的重大意义；

2、清晰知道目标制定的基本原则和方法；

3、掌握团队目标制定、目标分解、目标对话、目标控制、目标评估等技能；

4、个人明白自身在不同职业阶段应该重点获得的成长和提升；

5、个人明白在销售过程中如何有限进行自我管理、提升销售业绩。

### **第一讲 目标管理概述**

1、目标与目标管理

2、目标管理的特征与步骤

3、目标管理的功能

### **第二讲 团队目标的制定**

1、现状分析

2、目标设定

3、目标分解

4、编写计划

### **第三讲 团队目标实施**

1、主管带头积极作为

2、制度经营规范管理

3、抓好培训提升技能

4、沟通激励形成共识

5、团队文化引领目标

### **第四讲 团队目标管理的过程追踪**

1、团队目标过程追踪概述

2、团队目标过程追踪的方法

3、团队目标过程追踪的常见方式

4、团队目标过程追踪的控制

### **第五讲 团队目标的评估改进**

1、认识评估

- 2、业绩经营指标分析
- 3、团队状况评估
- 4、总结分析改进提升

### **第六讲 目标管理应用实例**

- 1、销售精英个人目标管理实例
- 2、营销主管团队发展目标管理实例
- 3、阶段经营目标管理实例
- 4、目标管理成功心得分享

### **第七讲：学习总结**

- 1、5个名额总结发言
- 2、5个名额学员提问交流
- 3、随堂考试、填写培训评估表
- 4、最佳学习小组表彰合影留念