

销售目标的达成与绩效、薪酬的设定

时间：2天

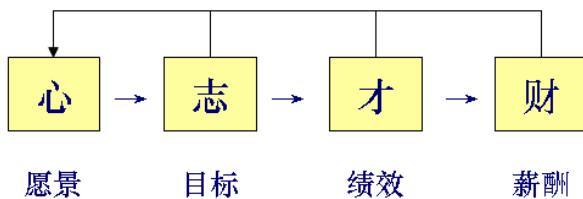
课程大纲：

壹、建立“销售管理逻辑”

1. 什么是“逻辑”---销售管理者的首要任务是建立“销售管理逻辑”

◇ 说明：逻辑错了，一切都错了

2. 销售管理逻辑---“心→志→才→财”



◇ 说明：建立销售管理者整体的“管理”逻辑思维，并搞清“目标”、“绩效”与“薪酬”的管理关系，导出管理的四句管理逻辑语言

二、“心”与“志”---销售管理的“目标管理”

◇ 说明：通过本章节，使销售管理者重新认识目标管理，懂得到底如何来提升整个销售管理的管理者执行力

1. 目标管理之“心”的管理

(1) “心脏”与“中心”

◇ 说明：销售管理首先是管理“心”，是要有颗“心”放在日常生活和工作（销售）的重要

(2) 三“心”管理---愿景、心态、想法

说明：

◇ 目标管理首先是建立“愿景”，但愿景带不来行为，成为“空心”，如何将“空心”转变为可执行的行为的关键是什么呢？

◇ “心态”决定命运，对吗？销售管理不管“心态”，哪管什么呢？二个方面

◇ 销售管理的“想法”是什么？如何落实“目标”的二个方面

2. 目标管理之“志”的管理

(1) 为什么要有“目标”---目标管理的重要性

- (2) 你真的有目标吗？
- (3) 目标管理的起点：界定结果与平台延伸
- (4) 游戏：目标的设定“好”的目标与“不好”的目标区别这么大
- (5) 什么是好目标---认知“好”目标的标准与条件
- (6) 如何建立一个“好”的销售目标---建立目标的二种方法（目标建立的思维）
- (7) 销售目标管理的关键点有几个，如何管
- (8) 目标制定的三部曲---目标分解
- (9) 如何与销售人员进行沟通销售目标呢？
- (10) 你紧盯目标了吗？

三、“才”---销售管理的“绩效管理”

1.认识“绩效”与“销售绩效管理”

(1) 案例：匆匆过客的绩效管理（人们为什么不喜欢绩效管理、为什么需要绩效管理？）

- (3) 什么是“绩效”？
- (4) 绩效考核与绩效管理的区别
- (5) 三种绩效管理方式---认识三种绩效管理方式，认识销售管理哪种绩效管理方式最重要以及何时分别采用
- (6) 影响销售绩效的因素有哪些？

2.销售绩效管理的几种常见方式

- (1) 绩效管理方法介绍----重点是销售绩效管理常用的三种方式
- (2) 目标绩效管理
- (3) KPI 关键销售绩效指标管理
- (4) 销售绩效合约
- (5) 如何采用不同的绩效管理方式，针对不同的业务、市场等销售环境与人员

3.销售管理者绩效管理务实

- (1) 绩效管理过程中销售管理者的五种角色
- (2) 销售绩效管理循环图
 - 第一步：制定绩效计划

- ◇ 销售绩效的意义与含义
- ◇ 绩效计划流产与落实双向沟通绩效计划

第二步：绩效实施---重点：销售绩效管理实施中的关键点在哪里

- ◇ 持续绩效沟通
- ◇ 绩效信息的收集
- ◇ 实施的关键点

第三步：绩效考核与绩效结果的反馈沟通---重点：如何与下属反馈与沟通绩效

- ◇ 绩效考核的原则
- ◇ 销售绩效考核常见的问题
- ◇ 如何反馈与沟通绩效

第四步：绩效结果的应用

- ◇ 绩效的 6 种应用

四、“财”---销售管理的“薪酬管理”

1.认识销售型薪酬

(1) 薪酬---业绩提升的助燃剂，考核---持续高效的推进器

(2) 销售型薪酬构成---销售人员激励的根本源泉

2.销售人员的基本薪酬设计---依据、方法、类型、层级划分

3.销售人员提成方式设计---不同模式、不同岗位的设计思路与方法