

# 《年度市场规划的制定与目标管理技巧》

课程目标：学习市场规划制定的方法与目标管理的技巧

课程特色：通过真实案例讨论的方式来学习制订销售计划的技巧

课程对象：销售部经理、区域经理（分公司经理）、办事处经理、  
销售主管

课程时间：1 天

## 课程大纲

### 序言：销售计划制定的基础知识

销售经理的“十项全能”

区域市场分析工具的“独孤九剑”

计划制定的“天龙八部”

### 第一单元：制定年度销售计划的关键问题

来自销售部门的问题

来自市场部的问题

新产品与老产品的问题

增长率的问题

投入与产出的问题

### 第二单元：制定年度销售计划分配标准的目的

制定销售计划分配标准的目的

销售计划分配的各种方式

### 第三单元：区域目标客户分类标准

目标客户竞争环境的分析

目标客户潜力的计算

目标客户投入与产出的计算

### 第四单元：设定客户计划分配的基准

总金额计划分配的基准选择

产品计划分配的基准选择

非综合客户计划分配的基准选择

### 第五单元：年度销售计划制定的常用技术方法

A.剥洋葱法

B.目标树形图

C.甘特图

D.目标检查进度表

E.目标任务书

### 第六单元：年度销售计划的分配技巧

四大类销售代表的性格分析

四大类销售代表对计划的接受程度

计划分配的原则与技巧

计划执行中的修订与调整