

《年度销售计划的制定与管理》

课程目标：学习销售计划制定的方法与技巧

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