

# 《销售目标管理与计划执行》

(主讲：王同)

**本课程已服务过**常州四药、邓老凉茶、高速公路服务区、爱茉莉化妆品、蓝威期顿薯制品...

## 您或您的企业是否碰到过这样的困扰：

- ✓ 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？
- ✓ 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？
- ✓ 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？

## ▣ 培训目标：

- 1、掌握销售目标制定的方法及应用工具，制定符合企业及市场实际的销售目标。
- 2、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。
- 3、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：销售管理人员

## ▣ 培训方式：讲授、案例、研讨、竞赛等互动启发式教学

## ▣ 培训课时：12 小时，即贰天

## ▣ 课程大纲：

### 一、为什么要提目标管理？（公司、个人）

### 二、目标管理的三层含义

#### 1. 共同制订（参与）

讨论：领导下达的目标可以讨价还价吗？

## 2. 目标分解（目标体系）

讨论：区域管理，你在关注什么指标？

## 3. 自我控制（授权与自我管理）

### 三、区域生意回顾与计划

#### 1. 区域经营回顾是制订目标的基础

(1) 结果性指标回顾：销量、费用、回款

(2) 过程性指标回顾：产品结构、网络、配送、库存、终端管理、市场秩序、客户投入、公司市场策略落地、促销成效、团队管理、应对竞争、环境变化…

#### 2. 寻找生意增量机会

(1) 关注竞争份额；

(2) 关注市场（消费者）容量

(3) 分析自身资源（SWOT）

#### 3. 下阶段的目标及工作计划

#### 4. 领导对下属如何做销售目标的沟通工作？

### 四、目标分解与执行

#### 1. 目标制订注意事项

#### 2. 寻找目标可实现的途径（分解）

#### 3. 确保目标执行

(1) 坚定信念，意愿强化

(2) 寻找实现途径

(3) 确保资源保障

(4) 过程指标管控

(5) 结果强化（考核激励）

(6) PDCA 复盘

### 五、销售目标执行过程中的跟踪检查

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. 如何推动下属目标实现？（跟进表现、群众运动、可视化、过程督导…）
4. 跟踪检查的目的和方法
5. 学会授权、抵制不良情绪

案例：杜绝销售团队中的负能量

6. 做好时间管理：本质是管理事情和你的精力
7. 辅导业务人员高效执行落地
  - (1) 做正确的事：直指目标，以终为始
  - (2) 正确的做事：步步推进，节点控制
  - (3) 注重过程：注重沟通，关注细节
  - (4) 给自己施压：责任感、坚持、速度致胜
  - (5) 借助外力，顺势而为：团队精神、公司/客户、竞争对手…
8. 跟踪检查的具体方法：收集信息、给予评价、及时反馈

## 六、目标管理“复盘”：对本次“目标、过程、结果”的反思

1. 销售目标执行成果评估
2. 销售目标的修正
3. 销售目标绩效奖惩与激励
4. 有效的员工绩效面谈

最后，学员优秀案例分享，以及 Q&A

(以下空白)

