

销售团队目标管理

——从目标到成果的七步地图

课程介绍：

每个管理者都会存在管理的盲点，MCC（管理教练技术）提供了最佳管理教练地图。该地图有七个导航点，每一个导航点将被分解为详细的管理教练技术及技巧，您可以立即实施，并会带来卓越的管理绩效，令他们的业绩成倍增长。

管理者需要达成目标，更多时还要解决问题。MCC 解决问题的六步管理教练技巧，堪称“一绝”，再复杂的问题都将在短时间内迎刃而解。

课程收益：

学习管理教练技能，掌握管理教练地图，高效达成企业目标
管理教练为管理者提供了有效的方法和途径，帮助管理者：
遇到问题时，知晓怎样追本溯源，找出解决方案；
订立目标时，知晓怎样预测成果，寻找最佳途径；
跟进执行时，知晓怎样拨开迷雾，选择正确行动；
陷入困境时，知晓怎样跳出框框，发现更多机遇。

课程大纲：

1.七步管理教练地图：

目标到结果的七个导航点及每个导航点提供简单、实用、有效的技巧及策略，帮助管理者轻而易举的教练下属达成目标；

2.SMART 技巧：

运用精准目标的五个关键要素，教练下属对于目标及结果的理解一致；

3.KVC 关键价值链：

帮助管理者掌握用管理创造利润倍增的“秘密”；

4.FEBC 法则：

帮助管理者掌握用更少的资源做更多事情的“武器”；

5.订立行动目标的三步技巧：

帮助管理者掌握如何用三步精确行动目标以保证结果的有效达成；

6.行动计划的关键要素表：

为管理者教练下属自己订立行动计划提供有效的关键要素指引；

7.ABC 跟进策略：

帮助管理者掌握员工行动受阻或行动偏离目标时，如何教练其跳出框框，看到可能与方向，找到调整的方法和措施，确保下一步的行动更有效达成目标；

8.TOTE 行为弹性策略：

帮助管理者掌握如何教练员工增强行进中的有效性，确保在行动中应对现场的变化及突发事件，能随机应变，捕捉机会。

9.有效对话技巧：

帮助管理者掌握如何运用有效对话，引发员工深度思考，增强解决问题的能力及

达成目标创造价值的动力。

10.管理教练技巧----思维/行动等模式统一的根本

- 1) 精准目标的管理教练技巧
- 2) 理清现状的管理教练技术
- 3) 寻找关键价值链的管理教练技巧
- 4) 引发当事人决心和意愿的管理教练技巧
- 5) 订立行动目标的三步管理教练技巧
- 6) 制定计划的行动计划表
- 7) 行动进程中的 TOTE 管理教练策略
- 8) ABC 行动后跟进教练技巧