

# 课程名称：《销售团队目标管理与执行》

主讲：乐嘉琪老师 6-12 课时

【课程对象】：销售团队管理人员

【授课方式】：引导、研讨、案例、视频分析、演练或练习

【课程目标】：

- 1、了解做好销售团队目标的价值和意义
- 2、掌握制定销售团队目标的方法和工具
- 4、掌握分解、落实、监督、达成目标的方法

【课程大纲】：

## 壹、 销售团队的目标概述

1. 案例分享：伟大的公司因目标伟大——摩托罗拉的故事
2. 什么是销售团队的目标
3. 活动：如何共同举起“金箍棒”
4. 为什么需要制定销售团队目标
5. 销售团队的目标制定原则
  - 4.1 销售目标是团队的远景和行动纲领
  - 4.2 如何运用 SMART 原则制定销售目标
  - 4.3 制定销售团队目标的注意事项
  - 4.4 讨论：你觉得这些销售目标制定的如何（结合工作案例）
6. 销售团队目标的制定程序
  - 6.1 设计销售目标
  - 6.2 了解销售的关键流程
  - 6.3 内外部市场的分析
  - 6.4 销售团队人员情况的分析
  - 6.5 薪酬考核及激励机制的设计
7. 目标值的确定法：8 种常用的销售目值确定的方法

8. 销售目标的内容：团队销售目标与个人销售目标的平衡之法

## 贰、 销售团队目标的管理

1. 目标管理的由来：德鲁克的总统自由勋章
2. 什么是目标管理：企业导航系统的四个关键点
3. 销售团队目标管理的价值与误区：6 谨记和 6 不要
4. 销售团队目标管理的步骤
  - 4.1 销售目标的设定
  - 4.2 销售目标的执行
  - 4.3 销售目标的修正
  - 4.5 销售目标的稽核
5. 演练：结合工作场景设定一个销售目标
6. 总结：目标实施的 PDCA

## 参、 销售目标的落地和执行

1. 讨论：销售管理目标为何执行难？
2. 销售目标的执行的关键点：让目标变得可以可控制
3. 案例分析：这些销售目标如何变得可以控制
4. 销售人员的目标意识提升：关注圈与影响圈
5. 目标与执行的桥梁：完美的销售计划制定
6. 目标到计划切入的 4 步法
  - 6.1 目标分解
  - 6.2 任务排序
  - 6.3 确定方案
  - 6.4 撰写计划
7. 落实工具 1 的使用：销售行动计划的制定（5W1H）
8. 练习：结合工作制定一份销售行动计划
9. 落实工具 2 的使用：销售行事历的制作
10. 练习：一个销售员一周的销售工作行事历
11. 检查机制的实用 10 招

## 12. 奖惩机制的建立，5 个实际案例分享