



## 销售目标设定与计划管理

### 课程背景

有人说，销售人才是企业的“金山”，有人用“三分天下有其二”来形容销售队伍的重要性。销售人员有如足球场上破门得分的射手一样，是最终促成交易、实现销售目标的一线战士。销售人员的销售目标管理是公司销售业绩的重要保障。如何让我们的销售团队步调一致、默契配合、真诚团结实现最终业绩销售目标？

### 课程目标

- 帮助销售员树立销售目标，明确一个成就的动机，培养主动工作的意识。
- 帮助销售员把明确的目标细分，根据事情的发展情况不断的调整自己的目标，并严格的按计划办事。
- 做好目标达成中的时间管理工作，保证目标变成成果。

### 课程对象

销售人员

### 课程时间

1-2 天

### 课程方式

授课 40%（互动引导）+小组练习 20%+现场模拟演练 40%

### 课程大纲

#### 第一部分 销售目标管理概要

- 销售目标制定的重要性
- 销售目标达不成的危害
- 销售目标管理的定义

#### 第二部分 销售目标设定与分解

- 目标的定义
- 销售目标的类型
- 好目标 SMART 原则
- 如何设定销售目标

练习：设定销售目标的依据有哪些？

练习：如何解决下属接受销售目标的障碍——销售目标太高了，完成不了！

#### 如何分解销售目标

- 销售目标分解程序
- 销售目标分解的方法
- 销售目标分解责任书
- 销售管理者如何与业务团队的不同成员沟通销售目标



## 第三部分 时间管理基本方法

- 大石头原理

练习：销售人员浪费时间的行为

练习：销售人员节省时间的技巧

- 任务四象限分类工具

工作类型：重要性、紧急性

- 80/20 定律

思考：如何做好客户分级？

- 销售人员管好你自己时间

- 情绪管理
- 应酬管理
- 睡眠管理
- 路线管理
- 项目管理

## 第四部分 销售计划的制定

- 销售计划的类型

- 销售计划如何制定

练习：月度营销计划的制定

## 第五部分 销售目标的实施

- 如何推进销售目标

- 进行看板管理，时刻清晰销售目标进度

练习：销售目标的追踪工具

- 销售过程中的自我改善

- 销售目标达成的自我激励

(全文完)