

## 销售目标制定和激励

### 课程背景：

销售业绩难以完成，目标的制定、分解、执行都存在问题。

- 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？
- 销售目标为何经常达不成呢？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？
- 如何有效考核销售目标，推动团队的积极性？
- 如何不断优化销售目标，保持销售业绩稳定增长？

### 课程说明：

《销售目标制定和激励》将从销售目标的制定切入，让你了解合理销售目标的制定和分解，以及销售目标的执行和考核，最终通过目标管理有效提升整体销售业绩。

本课程帮你从本质上了解目标制定的基础，掌握目标分解的思路，运用目标管理的技能，学会目标考核的方法，从而最终执行目标，提升销售业绩。

### 课程收益：

《销售目标制定和激励》可以使销售人员掌握自身目标，不断自我管理，提升自身素养，同时让销售人员真正理解企业战略，提升销售业绩。

《销售目标制定和激励》将有助于您实现以下目标：

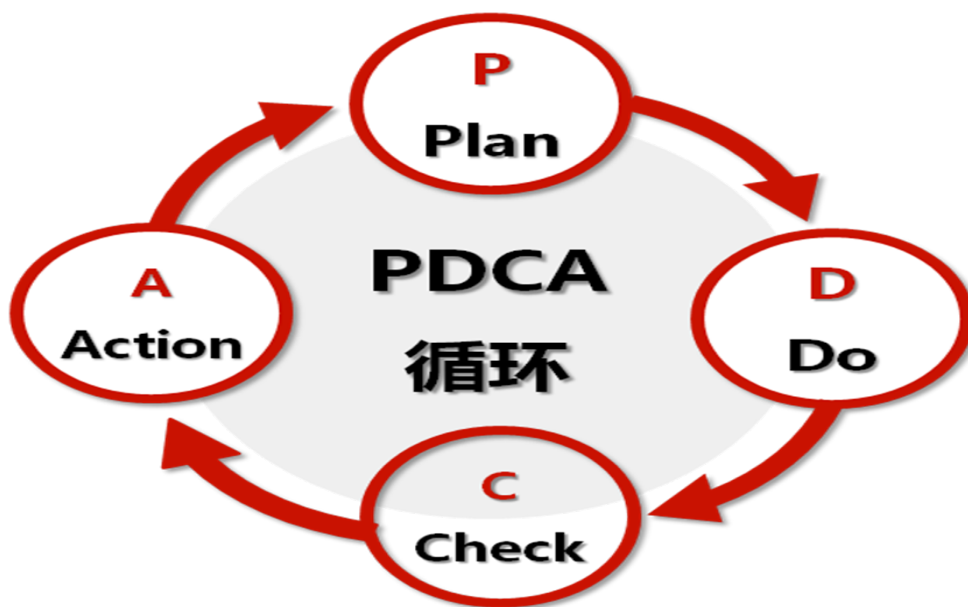
- 掌握销售目标制定的方法及应用工具；
- 制定符合企业及市场实际的销售目标；
- 有效分解总目标，实现分目标的匹配性；
- 提升销售目标管理的技巧，掌握销售目标过程管理的重点及难点；
- 学会通过运用绩效考核手段，来指引销售目标达成方向
- 能够不断完善销售目标；

**课程时间：**1天，6小时/天

**课程对象：**主要面向客户经理、销售经理、售前顾问、销售总监、销售代表等。

**课程方式：**授课、视频、互动、小组练习、案例讨论等

### 课程模型：



## 课程大纲

### 第一讲：销售目标管理概述

#### 一、销售目标管理的含义

##### 1. 目标管理的意义

- 1) 有目标 VS 无目标
- 2) 目标管理的意义

#### 二、销售目标的三个阶段

##### 1. 制定和分解

##### 2. 目标执行

##### 3. 评估和考核

#### 三、销售目标管理流程

##### 1. 共同目标

##### 2. 目标管理流程

游戏活动：销售目标制定

### 第二讲：销售目标的制定和分解

#### 一、销售目标制定

##### 1. 销售目标制定的原则

- 1) SMART 原则
- 2) 充分必要性

##### 2. 销售目标制定的依据

- 1) SWOT 分析
- 2) 其他支持的依据
- 3) 销售目标的期限

#### 二、销售目标分解

##### 1. 目标展开

##### 2. 销售目标分解维度

- 1) 按时间
- 2) 按人员团队
- 3) 按区域
- 4) 按其他

##### 3. 分解目标步骤

- 1) 目标匹配性
- 2) 资源
- 3) 授权

#### 三、完成销售目标

##### 1. 制定你的行动计划

##### 2. 使用 PDCA

- 1) 运用目标稽核手段
- 2) 不断优化你的行动

##### 3. 有效辅导

- 1) 运用你的辅导技巧
- 2) 压力和情绪管理

活动：销售目标分解

### 第三讲：销售目标的评估和考核

#### 一、销售目标执行成果评估

1. 目标与结果之间的关系
2. 结果的考核与目标修正

#### 二、销售目标绩效奖惩与激励

1. 绩效奖惩
2. 奖惩的目标
3. 有效激励

#### 三、员工绩效面谈

1. 绩效面谈的目标
2. 有效开展面谈

活动：销售考核和激励

### 第四讲 回顾与探讨，理解销售目标制定和激励的要素

#### 一、回顾销售目标制定和激励各种要素

1. 回顾销售目标制定和激励的各个方面
2. 制定个人行动计划

#### 二、行动计划交流

1. 行动计划交流
2. Q&A