

《目标设定与落地执行》

讲授专家：黄凤宇

培训对象：销售管理人员、主管、经理、总监等

课程时间：1天(6小时)

课程背景：

一支优秀的销售团队具有超强的执行力，能打胜仗，能完成公司给予团队的目标，获取收入和利润，在任何一家公司都有举足轻重的作用。然而，目标应该如何设定，团队该如何围绕着目标来做事情，销售人员又该怎样对待自己的目标呢？你的公司会不会也被这些问题所困扰：

- 1、 员工没有执行力，交代的工作总是不愿意做还有总总理由
- 2、 员工没有上进心，总是当差不多先生
- 3、 员工技能总是提升不上去，教了 N 遍也学不会
- 4、 员工开始的时候还是记得目标的，后来也就那么回事了
- 5、 每到月底的时候，管理者就成为最“忙”的人，客户都是要管理者自己谈

.....

这些问题经常把我们弄得精疲力竭，每天都在忙于各种问题的“救火”中……本课程致力于帮助管理者分析解决这些问题。

本课程亮点：

- 领先性与针对性：课程所涉及的主要方法论和工具均来自阿里巴巴中供销售铁军、猪八戒网络销售部门等当前正在使用的管理方法，并结合讲师自己在销售和 sales 管理过程中的 10 多年经验，做了充分的提炼和精简。
- 实战性与互动性：课程采用互动与案例教学，对案例进行分析，开拓学员的视野，避免枯燥的理论宣讲，增加趣味性和参与性，从而加深学员对所学内容的理解和实际转化能力。

课程收益：

培训完后，学员能够：

- 知道管理团队目标如何设定。
- 如何分解团队目标
- 围绕着目标落地应该做哪些事情
- 团队成员如何实现自己的目标

课程大纲：

单元	大纲	内容	效益
单元一	团队的目标管理	1、 案例：如何完成一个阶段性目标 2、 目标设定与分解 3、 意愿的激发 4、 给方法、资源 5、 盯过程 6、 结果性考核 7、 激励 (P/D/C/A)	如何达成一个阶段性的目标
单元二	管理者思维的培养	1、 全局思维 2、 业绩思维 3、 问题思维 4、 过程管理思维 5、 团队制胜思维 6、 沟通思维 7、 结构化思维	培养管理思维
单元三	打造有战斗力的团队	1、 讨论：高效团队的基本特征 2、 共同的目标设定与分解 3、 营造良好的氛围，建设“人情味”的团队文化 4、 激励的几种方法 5、 如何让员工在团队里有存在感 6、 几种员工的辅导与处理（野狗、黄牛、明星、小白兔）	如何打造有战斗力的团队
单元四	销售人员如何达成自己的目标	1、 如何看待目标 2、 如何科学的分解目标 3、 如何把目标转化成销售动作和流程 4、 如何提升自己的销售技能 5、 如何激励自己	销售人员如何完成自己的销售目标
单元八	总结	6、 学员疑难问题解答 7、 小组优秀案例分享	答疑优秀案例分享