

科学化目标管理

概述

许多公司的领导是采用历史数据、经验值及直觉的综合方式来订定考核目标，这样会发生一些状况：

- 员工的考核目标达成，但公司或部门的考核目标没有达成。
- 员工的考核目标没有达成，但公司或部门的考核目标却达成。
- 员工看不出自己的工作与公司的策略的关联，工作的动力就减少了！
- 在考核阶段中，频频改变考核目标，让员工无所适从！

科学化的目标管理必须以数据为基础，考虑竞争环境及策略地图的结合后，再以数据为基础的分析，然后制定目标。

科学化目标管理

模块	课程大纲	时间分	教学方法
课程导入	开场（客户方） 破冰活动 研讨公约 课程介绍 讨论：销售管理的挑战	30分	内容讲解 引导活动 小组讨论
第一单元 情况分析	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：分析各种不同的信息及数据，分析并总结 • 收集市场信息的渠道 • 市场信息（外在影响）：经济的, 社会的, 科技的, 法规的, 外在影响范例 • 市场竞争分析：需求分析客户细分的购买偏好，比较价格、渠道、产品、促销等营销工具。 • SWOT 分析：总结市场企业的优势及弱势，市场的机会和威胁。 • 关键成功因素：确定市场领导者, 确认领导者所需具备的条件。 • 活动： <ul style="list-style-type: none"> - 用之前的学员案例制作 SWOT 	180分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 跨组建议
第二单元 目标分析基本技巧	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：介绍目标分析的基本技巧 • 金字塔结构 • 工作分解结构：四种模式 • 不重复不遗漏 • 因果关系 • 目标的层次 • 商业分析及预测分析 • 反脆弱分析 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 小组活动
第三单元 战略地图	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：从公司目标为基础，发展出战略地图及关键指标 • 策略地图：四个视角 • 订定各模块的指标 • 活动：用学员案例制作战略地图及行动 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 跨组建议

第四单元 七种分析方法	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：了解不同的分析方法，掌握科学化分析的方式 • 综合/总量分析 • 相关分析 • 趋势分析 • 估算 • 预测分析 • 细分 • 客户生命周期分析 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 小组活动
第五单元 商业分析工具	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：掌握用科学化方式及以数据为基础的分析及决策 • BADIR 分析框架 • 数据科学及决策科学 • 案例分享及讨论 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 小组活动
休息时间：上下午各一场 15 分钟休息 中饭休息时间：1 个小时			
总课时长度			13小时0分