

# 销售目标管理

## 一、【课程前言】

在高预期快速增长的市场环境与业绩压力下，销售目标管理工作至关重要！目标的设定既要考虑市场以及自身实际情况，又要考虑组织发展的需要；如何将目标有效地分解到各个执行单位，并被执行单位真正认可，并愿意付诸努力去实现；如何帮助各执行单位制定切实有效的举措，确保销售目标最终达成，是企业迈向成功的关键。大多企业的销售高管在每年、每季度甚至每月的销售目标设定时都费尽心思，在每次业绩考核中都头痛不已，还要想方设法提高销售人员的士气与状态。《销售目标管理》告诉你可以怎样轻松地制定切实可行的销售目标、分解目标，达成共识，并掌握激励员工的多种方法，打造高凝聚力的销售团队。

## 二、【课程目标】

了解目标管理的基本原理，掌握销售目标制定原则与方法，围绕目标实现制定具体有效的举措，最终实现参训人员在实际工作中能够结合课程内容开展销售目标管理工作。

## 三、【课程收益】

在课程结束时，学员将能够：

- ☆ 明确：深刻理解销售目标管理的重要性，了解尊重“人性”在销售管理活动中的意义，能够从关注结果的角度开展营销管理活动。
- ☆ 认同：通过对销售目标管理的系统性内容介绍，建立各级销售管理人员工作信心，掌握销售目标管理技术。
- ☆ 理解：在上下级间建立有效的沟通机制，尊重“人性”在销售管理活动中的运用；理解各级管理人员在目标管理中可能存在的问题，寻找解决方案。
- ☆ 掌握：销售目标管理的原理，运用目标分解技术，采用多种激励手段实现各级对目标的认同感，制定有效的销售策略，确保完成组织的销售目标。
- ☆ 行动计划：课程中安排相关活动帮助学员理解并掌握销售目标管理的要点。

## 四、【课程时间及对象】：

- ☆ 课程时间为 1 天（6 小时）
- ☆ 授课对象：销售管理者、销售人员

五、【培训形式】 教案讲授、互动活动、要点训练、小组讨论等

## 六、【课程大纲】

## 一、目标管理的精要

☆		目
	标管理的定义与含义	
☆		目
	标管理五要素	
☆		目
	标管理的威力	
☆		目
	标的分类	
☆		目
	标管理程序	
☆		目
	标设定原则与依据	
☆		S
	MART 原则	
☆		目
	标层次与管理层次	
<b>二、高效销售目标管理</b>		
☆		销
	售管理现状	
☆		销
	售目标管理的三大阶段	
☆		销
	售目标的制定	
☆		销
	售管理中不可忽视的“人性”	
☆		销
	售目标的设定要求	
☆		S
	WOT 分析模型	

☆		如
	何正确制定年度销售目标	
☆		销
	售目标分解的方法	
☆		团
	队目标分解法	
☆		业
	务人员销售目标制定的五个步骤	
☆		个
	人目标梯度分解法	
☆		个
	人目标分解剥洋葱法	
☆		案
	例：个人目标设定引导	
☆		小
	组活动	
<b>三、销售目标的实施和管控</b>		
☆		制
	定切实有效的销售策略	
☆		销
	售额从哪里来	
☆		基
	层销售管理工作是达成目标的保证	
☆		加
	强销售业务管控能力	
☆		小
	组活动	
<b>四、销售管理中的激励技术</b>		
☆		目
	标达成率与期望强度	

☆		提
	高员工销售成绩的三大因素	
☆		”
	这是我的目标“	
☆		销
	售管理中的“标杆效应”与鲶鱼效应“	
☆		激
	励的方法	
	<b>五、销售目标评估与考核</b>	
☆		P
	DCA 管理循环	
☆		销
	售业绩评估与调整	
☆		建
	立目标稽核体系	