

用结果说话,以实效为准,为目标负责,因为专业所以值得信赖

《销售目标管理与计划实施》

主讲：吴兴波

课程背景

企业的战略目标如何逐层下沉分解？区域市场的销量目标与占有率目标如何尽快达成？如何制定目标？如何分解目标？如何有步骤的实施目标？如何确保目标顺利达成？如何达成由销售目标--行动计划--关键市场/客户抓取--业绩保障的方式方法达成目标？如何制定详实的销售目标计划并付诸实施？如何解决销售人员在行动实施中的问题？如何促使销售人员坚定销售目标、全力以赴行动、主动出击大量行动、达成目标？本课程根据以上问题，从实战的角度，采用正向与逆向激励的方法，调整心态，制定目标，分解目标，列出详实销售计划，做好目标支撑预判，全力以赴，大量行动，达成目标，帮助销售人员梳理思路方法。

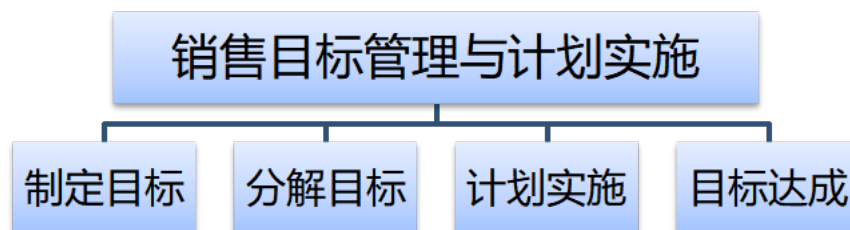
课程类别 目标制定、目标管理、计划执行、销售心态

课程对象 全体销售精英/销售主管/销售经理

课程形式 实战讲授/互动问答/案例分析/现场讨论/模拟训练

课程时间 1天（6个课时）（时间分配：实战讲授60%，目标计划20%，调整纠偏20%）

课程架构



课程纲要

第一部分：坚定清晰的销售目标

- 一、清晰的销售梦想、坚定的销售目标
 1. 为何我们的动力不能持久？
 2. 人类因为梦想而伟大，人生因为销售使梦想更精彩
 3. 销售没有不可能，销售上人人都可以梦想成真
 4. 销售人生区别：有无梦想，及梦想的标准
 5. 成功销售一定有原因，失败一定有方法。
 6. 没有不可能——只是暂时没找到方法
- 二、如何设定销售目标
 1. 为什么需要有清晰的销售目标？

2. 为什么销售人员不敢于给自己定目标
3. 设定目标的五个步骤、四个特性、SMART 原则
4. 保证设定目标预期达成的方法策略

表格：2021 年销售目标计划总表与分解（制定的标准与参照：销量目标、产品目标、渠道目标、客户目标、市场目标、占有率目标等）

三、如何划分销售目标

1. 目标分解、实施、及自我考核
2. 目标管理流程
3. 划分销售目标要注意的三大事项

工具：销售经理要思考的 8 个目标及推进

第二部分：销售目标与计划管理

一、目标与计划管理的难点

- 1、目标难以量化
- 2、目标变来变去
- 3、讨价还价
- 4、不能达成共识
- 5、计划赶不上变化
- 6、员工的积极主动性不强

二、目标与计划管理的特征

- 1、共同参与目标制定或计划制定
- 2、分目标与总目标一致
- 3、目标可衡量
- 4、关注结果
- 5、及时地反馈与辅导
- 6、以事先设定的目标评估绩效

三、计划落实

- 1、什么是计划
- 2、为何要制定计划
- 3、如何制定好的计划
- 4、制定可行性方案

方法：销售目标如何量化的 6 个维度 30 个方法

第三部分：目标计划执行与跟进

一、计划的执行

- 1、参考计划制定的详细说明
- 2、按操作说明执行
- 3、过程的监督、控制
- 4、计划、结果的可视化管理

二、计划的评价与跟进

- 1、是否按计划执行，达成目标（评价执行效果）
- 2、效果跟进

方法：确保完成目标，提高有效、高效执行的 4 个维度 24 个方法

第四部分：全力以赴的行动

一、凡事需要主动！

1. 人生需要挑战，我们要挑战工作压力
2. 我们要学会自觉主动思考
3. 我们要养成每天多做一点点的习惯

二、强烈成交欲望、坚定达成目标

1. 为何月初定目标，信心百倍，月末很紧张？
2. 想要成交，和一定要成交的区别
3. 如何培养强烈欲望和坚定的决心？
4. 成功销售者愿意做失败销售者不愿意做的事情

三、主控销售生涯、主动出击、

1. 我是一切的根源，你要对自己的一切后果负 100% 的责任
2. 停止抱怨，杜绝借口，解决问题，要让业绩变好之前，先要自己变好
3. 如果环境无法改变，我们就改变自己
4. 事前不逃避，事中不抱怨，事后不推责

四、全力以赴、大量行动

1. 销售努力的前提是方向正确、方法正确
2. 你努力但没得到你要的，是你付出的还不够
3. 任何人成功的法则：坚持到底，拒绝借口
4. 成功销售的秘诀：只找方法,不找借口! 🌈