

《锚定目标、锁定增长》

销售精英年度目标高效达成的技术与方法

主讲：赵恒老师

【课程背景】

每到岁末年初，销售团队都会面临相似的场景：公司下达了新年度的业绩指标，数字看上去充满挑战；管理者在台上慷慨激昂，而台下的销售人员却心情复杂——有人觉得目标高不可攀，选择“躺平”；有人热血沸腾几天后，又陷入不知从何下手的迷茫；还有人沿用老方法拼命干，到了年中才发现进度远远落后，为时已晚。我们常常听到这样的声音：“目标就是拍脑袋定的，根本完不成！”“我也很努力，但客户就是不签单！”“不知道怎么分配时间，感觉什么都做了，又好像什么都没做成。”其根源在于，大部分销售人员的“目标管理”停留在“领任务”层面，缺乏一套基于个人现实、可量化、可追踪的科学规划系统。

本工作坊直面这一核心痛点，摒弃“打鸡血”式激励和通用理论灌输。我们坚信，最好的目标计划必须“因人而异”。课程将引导每位销售精英，运用独特的“六维资源能力模型”，像医生一样精准扫描自身的优势与短板；通过“三层分解逻辑”，将遥不可及的年度数字，解码为每月、每周、每日的具体行动。最终，我们不仅交付一套终身受用的动态管理工具，更确保在课程现场，每位学员都能亲手制定出专属于自己的、可立即上阵执行的年度业绩作战地图。

【课程收益】

- 掌握并应用“六维资源能力评估模型”，完成个人销售资源与能力的量化自测，精准定位业绩增长的核心杠杆点。
- 学会运用“三层分解法”（客户类型×时间轴×行动策略），将抽象的年度总目标科学拆解为可执行、可衡量的阶段性任务。
- 现场填写并生成《个人年度业绩动态管理表》，掌握一套融合目标规划、过程追踪、复盘调整的闭环管理工具。
- 提升基于数据的自我管理能力，能够根据计划执行情况，动态调整工作重心与策略，有效应对市场变化。
- 转变目标认知，从被动接受任务转为主动规划与掌控，建立“我为结果负责”的经营者心态。

【课程对象】

销售代表、高级销售顾问、销售主管、区域经理

【课程时间】

1-2天（6小时/天）

【课程大纲】

一、为什么你的目标总是“悬在空中”？——重新定义销售目标管理

1. 销售目标管理的常见困局与本质

目标为何沦为“数字游戏”？从“公司压下来”到“我自己要达成”的心态转变

讨论：列举三个你在制定或执行年度计划时最常遇到的挑战

2. 科学目标管理的核心：从“资源盘点”到“路径设计”

成功计划的两大基石：清晰的自我认知（内部资源）与科学的分解逻辑（外部路径）

工具：介绍本工作坊核心交付成果——《个人年度业绩动态管理表》及其价值

二、第一步：知己——如何用“放大镜”看清自己的真实战力？

1. 导入：六维资源能力评估模型

为何要自我评估？资源不对称理论：你的独特配置就是你的最强竞争力

2. 模型深度解析与现场自测

维度一：时间资源——你每日有多少“黄金时间”真正用于销售？

维度二：客户资产——你的老客户“矿藏”含金量如何？新客户“水源”在哪？

维度三：销售性格——你是“开拓猎手”还是“关系农夫”？如何扬长避短？

维度四：网络杠杆——你的转介绍“引擎”马力多大？

维度五：技能效率——你的成交转化率与谈判溢价能力是多少？

维度六：历史律动——你的成交周期与复购规律揭示了什么？

工具演练：现场填写《销售人员个人资源能力评估表》，生成专属资源雷达图

案例：两位资源禀赋截然不同的销售，如何制定出同样有效的目标策略

3. 从评估到洞察：锁定你的核心增长杠杆

静态分析：识别你的优势区（投入资源）与短板区（规避或寻求协作）

动态操作：设计你的资源杠杆组合（如：用客户资产撬动转介绍，用时间资源保障新客开拓）

三、第二步：解构——如何将大目标“拆解”成你能赢的一场场小战役？

1. 目标达成的三条核心路径

老客户复购路径：基于客户分层与历史数据的精准预测

老客户转介绍路径：设计系统化的激励与请求流程

新客户开拓路径：结合时间资源与社会资源，规划开拓渠道与节奏

2. 目标分解的三层逻辑实战应用

客户类型层：将总目标按新、老、转介绍客户来源进行初次分配

时间轴层：运用“倒退计划法”，考虑季节、产品周期因素，分解到季度、月度

行动策略层：为每月目标匹配具体的核心动作（如拜访量、提案数、活动场次）

工具：目标三层分解画布

实战演练：以小组为单位，将一个示例年度目标进行三层分解实操

四、第三步：绘制——如何生成你专属的“年度业绩作战地图”？

1. 核心工具：《个人年度业绩动态管理表》结构详解

表头：年度总目标与月度分解目标的动态联动

主体：客户类型、核心行动、资源投入、预测产出、实际完成、偏差分析六大模块

内嵌逻辑：如何利用公式实现进度自动计算与预警

2. 现场工作坊：填写你的作战地图（90分钟）

第一步：将个人资源评估结果导入计划表

第二步：将三层分解的成果填入月度行动计划

第三步：规划关键资源（时间、费用、协作需求）的投入节奏

导师全程巡场，一对一指导，确保每位学员产出高质量初稿

工具：《个人年度业绩动态管理表》模板及填写指南

3. 计划的生命力：内置复盘与调整机制

设置季度复盘节点与关键指标预警线

掌握 PDCA 循环，学习如何根据市场反馈滚动调整后续计划

案例：一位销售经理如何通过季度复盘，在年中成功调整策略并逆转业绩

五、第四步：起航——如何保障你的计划从“纸上”落到“地上”？

1. 执行的关键支撑

如何向上级呈现你的科学计划，以争取资源与支持

如何在团队中寻找互补伙伴，构建协作共赢关系

能量管理：在长期执行中保持专注与动力的心理技巧

2. 常见问题应对锦囊

Q&A：目标中途变更、关键资源短缺、连续未达标的压力应对策略

六、课程总结与行动启航

1. 成果点亮与承诺

每位学员分享计划中最有信心的一个行动项或创新点

2. 课后行动任务

完善并签署个人年度业绩达成计划，提交上级共识
预约 3 个月后的线上复盘会，持续追踪优化