**杭州站**

**5.19-20 周五、周六**

# 《销售目标管理落地方案班》

**主讲老师：李治江**

**企业类型：**不限

**时间安排：**2023年5月19日9:30至17:00

 2023年5月20日9:30至16:30

**地点安排：**杭州

**参课费用：**光华赋能通卡门票15张/人

现金票5800元/人

**人数限制：50人**

**企业痛点**

1. 缺少年度销售目标管理体系，把目标管理当成了目标分解
2. 年初制定销售目标轰轰烈烈喊口号，执行落地波澜不惊
3. 销售业绩依赖个人能力，没有建立组织销售流程标准化体系
4. 销售动作只是简单的重复，没有通过复盘和核验不断改进
5. 销售人员只盯着业务技能，缺少宏观的业务规划和数据分析能力

**适用对象**

1. 寻找市场中新的销售机会和增长点，制定营销战略的销售总监和企业一把手
2. 将销售计划落实到业务动作，提升客户管理与团队管理的区域或项目负责人
3. 对客户进行精准化赋能与管理，提升自我工作效能的市场营销人员

强烈建议：为保证学习落地效果，请企业一把手带领销售总监、销售经理及营销团队一起参与

**课程工具包**

1. 落地工具表格
* 《销售任务分解表》
* 《销售行动计划表》
* 《梦想计划书》
* 《销售计划甘特图》
* 《绩效面谈表》
1. 年度营销方案模板

**课程亮点**

1. 结合企业真实业务场景，课程现场输出年度营销方案
2. 对企业的经营数据进行复盘，发现增长机会绩效改进
3. 通过团队共创等学习方式，跨界学习研讨新营销思维

 **课程大纲 Outline**

1. **销售目标增长路径**
2. 渠道管理的核心

**实战案例：如何在同质化竞争中高价成交**

1. 销售目标增长路径（五维）分析

**实战演练：销售任务增长66%，增长点来自哪里**

1. 销售任务分解数据化指标

**演练沙盘：区域市场销售任务增长分析**

1. **销售目标管理的价值**
2. 销售目标管理的价值

游戏体验：如何设定任务目标

1. 年度个人目标设定

**实战演练：梦想计划书**

1. OKR目标管理的由来

**实战案例：安迪格鲁夫带领英特尔转型**

1. **销售目标管理321落地系统**
2. 三级销售目标设定
3. 三级目标设定
4. 目标设定SMART原则

小组游戏：目标的设定标准

1. 两大落地系统跟进
2. 销售目标落地赋能体系

**实战案例：阿里巴巴271法则**

**实战案例：鹰的训练课程**

1. 销售目标落地考核体系
2. 销售管理者如何授权

**实战演练：授权重要的事情说五遍**

1. 一个绩效结果反馈

**落地工具：《客户绩效面谈表》**

1. **PDCA目标管理落地**
2. Plan目标与计划管控
3. Do 执行和行动力
4. Check执行的检查和追踪
5. Action处理





**李治江**

**《销售与市场》杂志中国营销传播网专栏作家**

**资历背景**

1. 熟悉国内渠道销售（B2C）各个环节的运营模式与营销策略
2. 十余年销售管理工作经验，曾以优异表现获得过企业标杆经理荣誉
3. 五年多销售培训经验，培训场次已过六百余场，曾经为众多企业做过千人经销商大会培训

**授课经验**

圣元奶粉、纽贝滋奶粉、中国移动、方太电器、美的集团、TATA木门、马可波罗瓷砖、TOTO卫浴、圣象地板、德高防水、明堂红木、中信红木、亚振家具、全友家私、惠人原汁机、象印、邓禄普轮胎、弗列加滤清器、玛堡壁纸、柔然壁纸、商源集团、周大福珠宝、金伯利钻石、水星家纺等

**课程预告**

