



广东赢在执行企业管理咨询有限公司
广州市华强品牌营销顾问有限公司

冠鑫狼性营销实战特训营

第三期：如何制定销售计划？

Your own footer

课 程 说 明

一、课程内容：

本课程将和你一起学习制定销售计划的
意义和制定有效销售计划的四个步骤。

课程说明

二、培训对象：

所有销售员都应该有一个有效的销售计划，因此，所有销售员都应该学习本课程。

课程说明

三、培训注意事项：

在培训之前，请先打印讲义，以便在培训中作记录，如果你觉得讲义太多，也可以只把销售计划表打印出来。

课程说明

四、如何学习本课程：

在学习的过程中，把制定计划的要点记录在销售计划表上，如果有必要，可以记录示范案例。在培训之后，要利用销售计划表，结合自己的工作来制作销售计划，以便掌握所学的内容。



课 程 收 益

帮助你更有效地规划自己的工作，
更好地实现销售目标。



培 训 目 标

A

了解制定
销售计划
的意义

B

掌握制定
销售目标
的技巧

C

知道如何将
目标转化成
实现方法

D

掌握制定
行动计划
的方法

制定有效的销售计划

第一部分 为什么要制定销售计划

第二部分 制定销售计划的方法和步骤

第一部分 为什么要制定销售计划

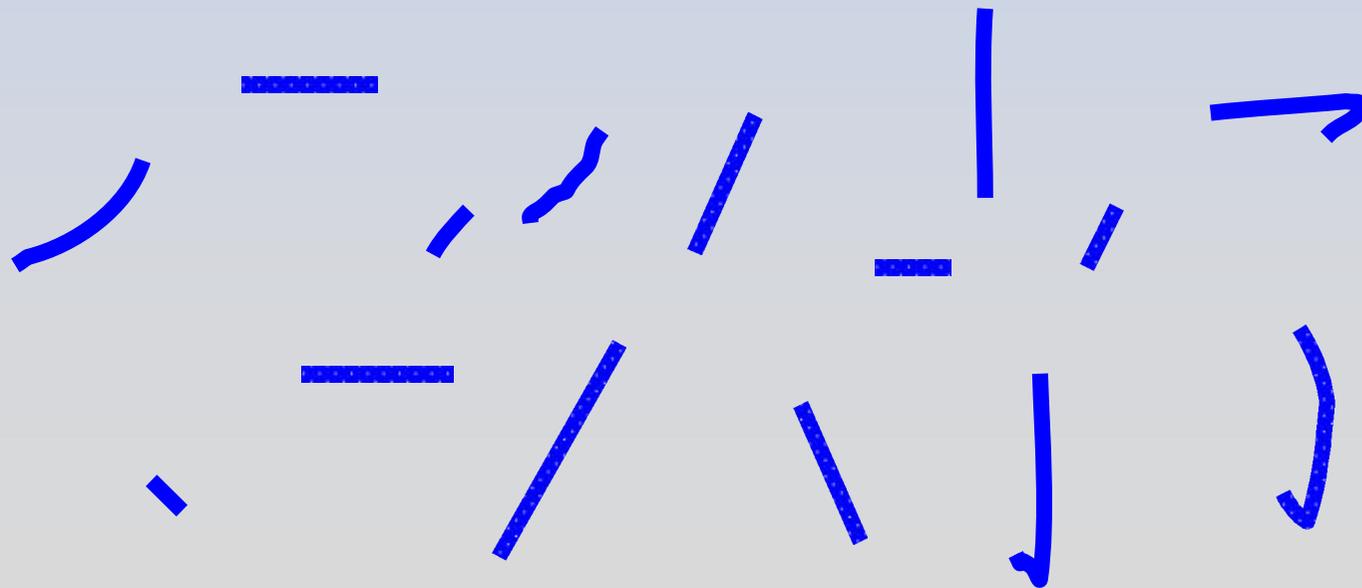


拼字游戏



制定销售计划的意义

一、拼字游戏



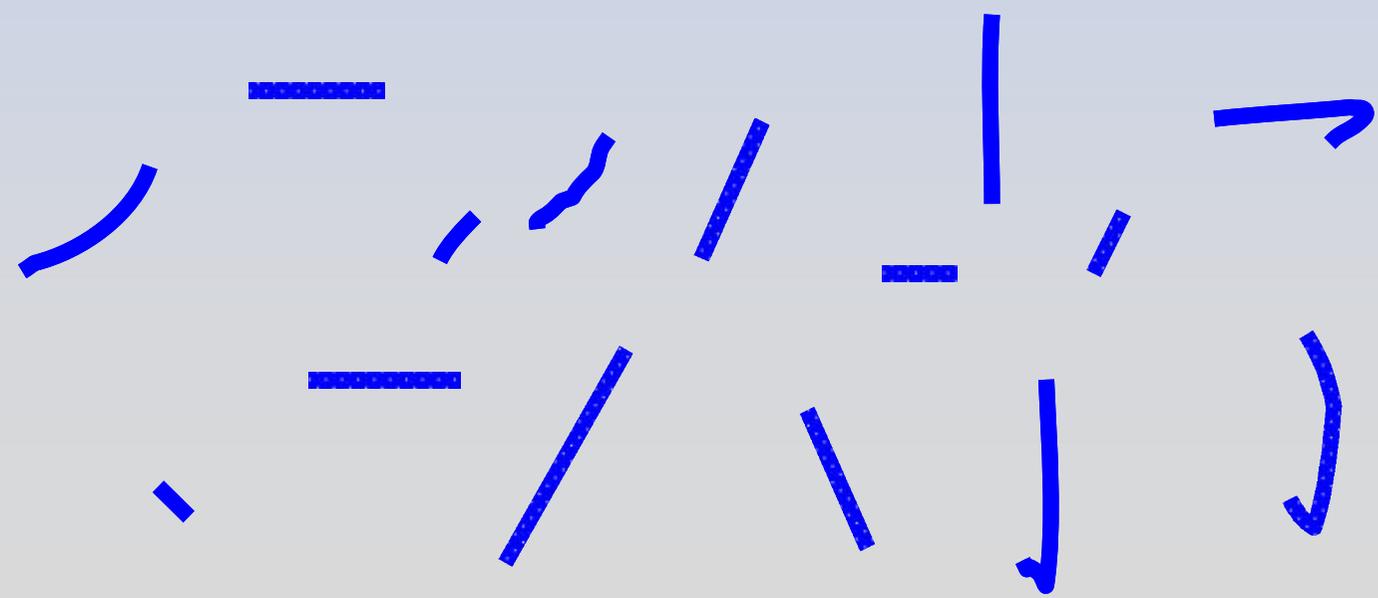


二、拼字游戏



你好

三、拼字游戏



拼字游戏

你. 好

分享试验结果

只拿到
一堆笔画

第一组

笔画
要拼的字

第二组

笔画
要拼的字
笔画上的
标记

第三组

分享试验结果

漫无目的

第一组

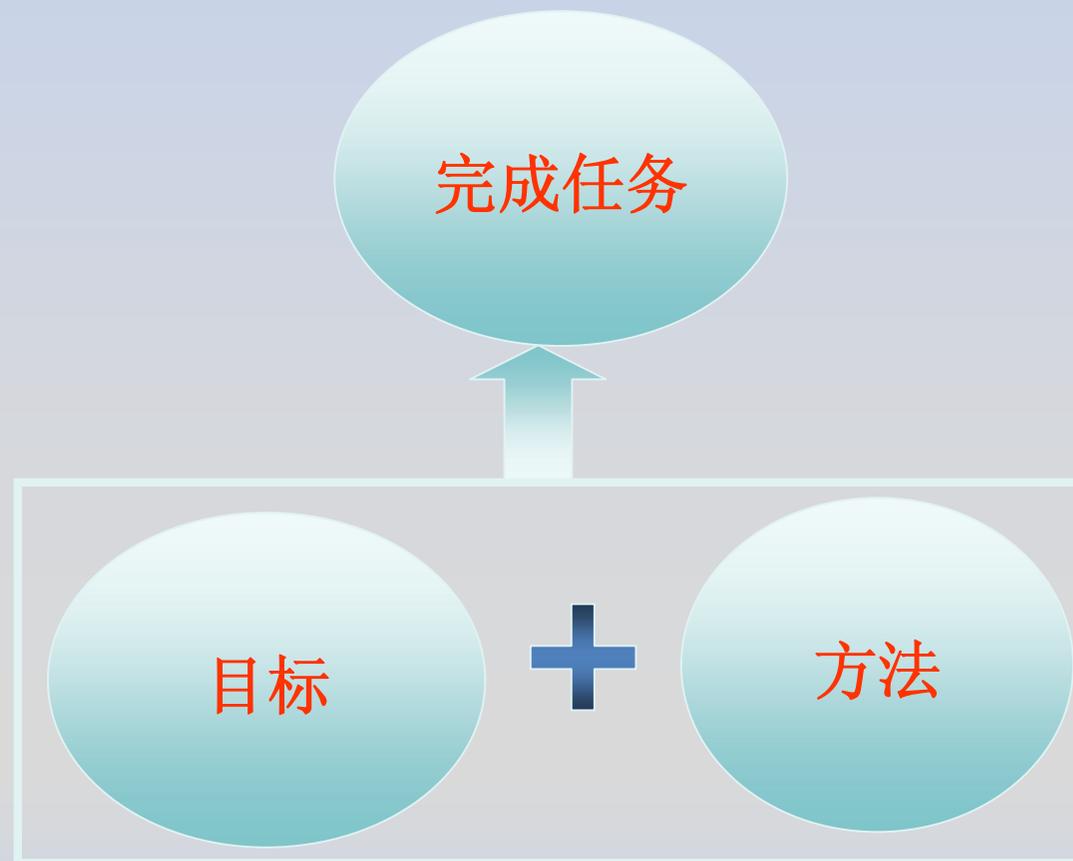
有目标
没方法

第二组

有目标
有方法

第三组

游戏的启示



制定有效的销售计划

第一部分 为什么要制定销售计划

第二部分 制定销售计划的方法和步骤

制定销售计划的意义

- 1、描述成功路径，确保完成销售目标
- 2、规划你的工作，确保时间的合理运用
- 3、培养成功的习惯

第二部分 制定销售计划的方法和步骤



明确目标



描述实现目标的途径



制定全年的行动计划



确定具体方法

第二部分 制定销售计划的方法和步骤

一、明确目标

什么是
目标

把销售任
务转化成
销售目标

制定自己的
销售目标

什么是目标

目标判断练习

Smart原则

目标判断练习

下面这句话是目标吗？

我要赚很多钱！

smart原则

- Specific 具体
- Measurable 可衡量
- Attainable 可达到
- Relevant 相关
- Time-able 以时间为基础

制定目标练习

- 请指出下面目标的错误：
- 一、我要成为一名管理者
- 二、我要在2018年12月31日之前赚很多钱
- 三、我要在2018年12月31日之前成为美国总统
- 四、我要在中午十二点以前吃下三个面包
- 五、我要赚一百万

我要成为一名管理者

- 主要错误：不具体？

管理者？
CEO？中层经理？基层经理？
财务经理？销售经理？

我要在2018年12月31日之前赚很多钱！

- 主要错误：不可衡量 

很多钱？
1万？ 10万？ 100万？ 1000万？

我要在2018年12月31日之前成为美国总统

- 主要错误：不可达到 

中国籍公民是否有可能成为
美国总统？

我要在中午十二点以前吃下三个面包

- 主要错误：不相关？

这件事情很重要吗？

我要赚一百万

- 主要错误：没有时间限制？

在你30岁时赚足100万？
还是在你80岁时赚足100万？



看看约翰的目标

我要在2018年12月31日之前，
通过销售赚到100万元。

把销售任务
转化成
销售目标

明确销售任务

将销售任务转化成smart目标

将销售任务转化成销售目标

销售任务：完成销售额5000万，销售额的确认以回款为准，通常的回款期为一个月。

销售目标

在2018年11月30日前，签订5000万元的销售合同，并于2018年12月31日之前收回5000万元货款。

制定自己的 销售目标

确定自己的收入目标或事业发展目标

确定自己的销售目标

个人目标必须高于销售任务目标

第二部分 制定销售计划的方法和步骤

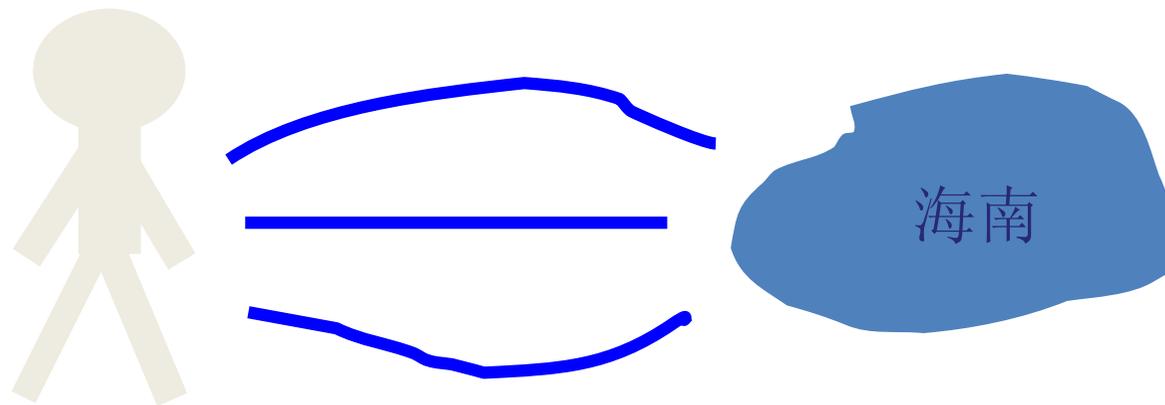
二、描述实现目标的途径

确定
销售额
的来源

明确
分目标

描述实现目标的途径

- 一、确定销售额的来源
- 二、明确分目标



确定 销售额 的来源

开发新客户

老客户的再次合作

增加交易金额

开 发 新 客 户

- 你需要依靠新客户带来多少销售额？
- 开发什么客户能够实现期望的销售额？
- 你能有把握的客户群体是哪些？
- 确定开发目标。

老客户的再次合作

- 你需要依靠老客户带来多少销售额？
- 哪些老客户可以产生订单？
- 如何增加老客户的购买量或促成再次购买？

增加交易金额

- 你需要依靠增加交易金额带来多少销售额？
- 如何增加每笔交易的金额？
- 在哪些客户中可以增加交易金额？
- 如何说服客户提高采购量？

销售规划表

销售额的来源	期望实现的目标	目标客户	实现的方法
开发新客户			
老客户的再次合作			
增加交易金额			

约翰2018年销售规划表

销售额的来源	期望实现的目标	目标客户	实现的方法
开发新客户	300万		
老客户的再次合作	100万		
增加交易金额	100万		

第二部分 制定销售计划的方法和步骤

三、确定具体方法

描述方法

将方法
指标化

目标客户细分

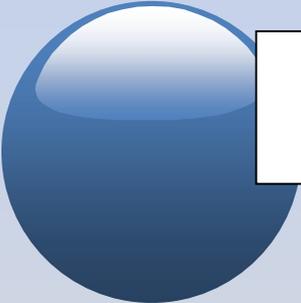
不同的目标客户确定具体的实现方法

销 售 规 划 表

销售额的来源	期望实现的目标	目标客户	实现的方法
开发新客户			
老客户的再次合作			
增加交易金额			

约翰2018年销售规划表

销售额的来源	期望实现的目标	目标客户	实现的方法
开发新客户	300万	代理商 制造商 去年在谈的客户	代理商展示会 开发大客户 跟踪，促成交易
老客户的再次合作	100万	升级成网络版 购买许可证	紧密跟踪
增加交易金额	500万	劝说购买X-4型软件	加强对X-4型的介绍和展示



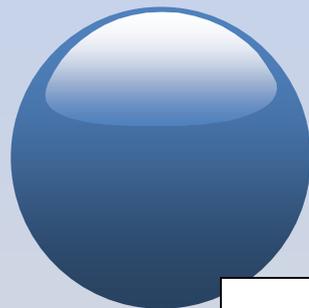
将方法指标化

- 确定具体的数量
 - 客户数
 - 销售活动次数
 - 实现的金额
 -

约翰2018年销售规划表

 系统整合营销
在执行

销售额的来源	期望实现的目标	目标客户	实现的方法
开发新客户	300万	代理商 20家 制造商 10家 去年在谈的客户 10家	代理商展示会 3次 开发大客户 跟踪，促成交易
老客户的再次合作	100万	升级成网络版 20家 购买许可证 4家	紧密跟踪
增加交易金额	500万	劝说购买X-4型软件	加强对X-4型的介绍和展示



进一步指标化

- 开发10大客户：
 - 和200家制造商电话联系
 - 拜访40家制造商
 -

第二部分 制定销售计划的方法和步骤

四、制定全年的行动计划

确定
阶段目标

制定每
月工作
规划

行 动 计 划 表

 在执行 系统整合营销

第一季度目标:

一月	目标
	要做的工作

二月	目标
	要做的工作

三月	目标
	要做的工作

第二季度目标:

四月	目标
	要做的工作

五月	目标
	要做的工作

六月	目标
	要做的工作

.....

约翰的行动计划表

第一季度目标：实现一百万销售额	
一月	<p>目标：</p> <p>一、获得40家有价值的潜在客户，其中制造商10家，代理商30家</p> <p>二、在去年跟踪的客户中实现50万元销售额</p> <p>.....</p>
	<p>要做的工作：</p> <p>一、举办一次针对代理商的大型展示会，邀请100家代理商参加。</p> <p>二、给30家制造商打电话，争取达成10家面谈</p> <p>三、给去年跟踪的所有可能成交的客户打电话，对近期有可能成交的客户进行拜访</p> <p>.....</p>
二月	目标.....
	要做的工作.....
三月	目标.....
	要做的工作.....

总 结

为什么要制定
销售计划？

制定销售计划
的方法和步骤

我们的终极目标是：

促進團隊合作

提高個人績效

達成門店目標!!

沒有最好，
只有更好!



THANK YOU!

广东赢在执行管理咨询控股集团冠鑫项目组