

主 題	【銷售實戰研究所】2 業務目標管理與高績效達成實戰班				
對 象	主管	時數	6 小時	講師	王人國
課程介紹	許多業務人員每天忙著拜訪客戶、處理問題與追蹤案件，卻常出現「很忙但業績不穩定」的情況。問題不在努力不夠，而是缺乏明確的目標管理與有效的績效行動策略。 本課程以「業務目標管理」為核心架構，從目標設定、行動規劃、客戶管理、績效追蹤到自我激勵，建立完整的高績效業務管理模式。課程將協助學員學會如何把公司目標轉化為每日行動，並透過數據管理與策略規劃，提升成交率與業績成果。 課程結合實務案例、互動研討、分組演練與績效工具應用，讓學員不只是「知道目標」，更能真正做到「達成目標」，建立持續成長的高績效業務習慣。				
課程目標/效益	1 建立正確目標管理觀念 瞭解業績目標的重要性，建立成果導向工作思維。 2 學會設定有效業務目標 運用 SMART、KPI 與行動指標，建立可執行的目標架構。 3 提升業績行動規劃能力 學會將年度、月度與每日目標，轉化為具體銷售行動。 4 強化客戶管理與績效追蹤能力 建立客戶分級與銷售漏斗管理，提高成交率與拜訪效率。 5 提升自我管理與持續行動力 學會時間管理、情緒管理與自我激勵，提升工作穩定度。 6 建立高績效業務成長模式 從短期衝刺轉化為長期穩定成長的業務管理習慣。				
課程大綱					
課程單元 時間	課程內容			教學方式	
一、業務目標管理觀念： 建立高績效思維 1.5H	課程重點 - 為什麼業務需要目標管理？ - 高績效業務的成功關鍵 - 業績成長的核心來源 - 忙碌不等於有效率 - 業務常見目標管理問題			分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋	

	• 成果導向工作思維建立 學習效益 • 建立正確業務觀念 • 提升成果導向思維 • 強化業績責任感 • 建立高績效習慣	
二、目標設定技巧： 建立可執行的業績架構 1.5H	課程重點 • SMART 目標設定技巧 • KPI 與前後指標管理 • 年度／季度／月目標拆解 • 銷售漏斗目標管理 • 客戶數量與成交率分析 • 高績效目標案例演練 學習效益 • 學會有效設定目標 • 建立數據管理能力 • 提升目標達成率 • 強化業績規劃能力 課程產出 • 個人目標管理表 • KPI 績效追蹤表	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋
三、業績行動管理： 提升執行力與成交率 1.5H	課程重點 • 業績行動計畫設計 • 客戶開發與拜訪規劃 • 客戶分級管理技巧 • 時間管理與優先順序 • 高效率銷售習慣建立 • 業務行動追蹤技巧 學習效益 • 提升工作效率 • 增加有效客戶數 • 提高成交成功率 • 建立穩定行動力 課程產出 • 每日行動管理表	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋

	客戶分級管理表	
四、績效追蹤與自我激勵： 建立持續成長模式 1.5H	課程重點 - 業績檢討與改善技巧 - 如何面對低潮與壓力 - 情緒管理與抗壓技巧 - 自我激勵與正向思維 - 高績效業務成功習慣 - 建立長期成長模式 學習效益 - 提升抗壓能力 - 建立穩定工作狀態 - 增加持續成長動力 - 建立長期高績效模式 課程產出 - 個人績效改善計畫 - 高績效行動養成表	分組團隊競賽 美式互動教學 團隊互動式研討 分組練習 / 報告 講師指導 / 回饋
備註	請註明此單元是否需要特殊教具、軟體，或對學員的特殊要求。	