

تدوین و پیاده سازی اهداف فروش



ایجاد اهداف فروش به عنوان مدیر فروش [۱۰ نکته تخصصی] تیم تحریریه اکیانوس آبی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اکیانوس آبی](#) سر بزنید.



وظیفه تیم فروش، فروش و افزایش فروش است و مدیر فروش مسئول ایجاد، پیشبرد و مدیریت افراد، فرآیندها و سیستم‌هایی است که تیمش را موفق کند. در حالی که مدیر فروش بودن به طور معمول مستلزم تعیین **اهداف فروش** برای تیم است، مدیران این بخش باید برای خودشان نیز اهدافی تعیین کنند.

این **اهداف فروش SALES GOALS** متمرکز بر بهبود و توسعه شخصی تیم فروش از طریق رهبری می‌باشد. در این مقاله از مجله اقیانوس آبی ایجاد اهداف فروش و ۱۰ هدفی را که می‌توانید برای خود و تیم فروشتان پیاده‌سازی کنید، مورد بحث قرار می‌دهیم.

نحوه ایجاد اهداف فروش به عنوان مدیر فروش

اهداف فروش اغلب مشخص هستند. آن‌ها معمولاً بر شاخص‌های کلیدی عملکرد شما (KPI) متمرکز می‌شوند. به عنوان مثال اهداف فروش شامل **افزایش وفاداری مشتری** یا کاهش ریزش مشتری می‌شود.

با این حال، اهداف مدیر فروش گسترده‌تر از این حرف‌هاست. اصلی‌ترین هدف آنها، بهبود بخشیدن عادات و مهارت‌های خود و تیم فروشتان است. این بهبود زمانی رخ می‌دهد که یک شرکت در دستیابی به KPI های خود موفق عمل کند.

به جای تعیین هدفی که تیم شما فروش را افزایش دهد، یک مدیر ممکن است روی بهبود فرآیندها یا کاربرد داده‌ها تمرکز کند. تعیین این دو هدف مستقیماً باعث فروش بیشتر می‌شود.

برای ایجاد و نظارت بر اهداف فروش، مدیران باید یک برنامه استراتژیک تدوین کنند. هنگامی که نحوه ایجاد اهداف فروش را به عنوان یک مدیر فروش بررسی می‌کنید، سؤالات زیر را بپرسید:

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.



- كسب و كار شما در سال گذشته چگونه بود؟
- بازار چگونه به نظر مي رسد؟
- خريداران شما چه كساني هستند؟
- چه كسي در تيم شما حضور دارد؟
- چه منابعي وجود دارد؟

پاسخ به اين سوالات **استراتژي كسب و كار** را توسعه مي دهد و اهداف شركت شما را مشخص مي كند. از طريق اين فرآيند، طبيعي است كه اهداف مرتبط با KPI ها را رقم بزنيد. به عنوان يك مدير فروش، بايد اين اهداف خاص را در نظر بگيريد و آن‌ها را به اهداف گسترده تر تبديل كنيد. اين به بهبود كلي تيم فروش شما كمك خواهد كرد.

چگونه اهداف فروش خود را با مدل SMART بسازيد؟

هنگامي كه استراتژي و اهداف كسب و كار خود را تعيين كرديد، مي توانيد به عنوان يك مدير فروش به چگونگي ايجاد اهداف فروش پردازيد. در تجارت، اهداف فروش شما بايد SMART (ابزاري موثر براي تعيين و اندازه‌گيري اهداف) باشد. مخفف عبارت اسمارت:

- Specific (مشخص)
- Measurable (قابل اندازه گيري)
- Attainable (دسترس پذير)
- Relevant (مرتبط)
- Time-Bound (زمان دار)

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

می باشد. برای اینکه در مورد مدل اسمارت بیشتر بدانید می توانید مقاله **ویژگی اهداف کسب و کار** را با دقت مطالعه کنید.

نمونه‌هایی از اهداف فروش مدیر فروش

در ادامه ۱۰ نمونه از اهداف فروش یک مدیر فروش آورده شده است:

۱. بهبود فرآیند فروش

در حالی که تیم شما متمرکز بر فروش است، وظیفه شما به عنوان مدیر تمرکز بر فرآیند فروش است. به این سوالات پاسخ دهید: در کجا موفقیت را تجربه می کنید؟ کجا موانع وجود دارد؟ بهبود فرآیند فروش نیاز به چیزی بیش از صحبت با تیم فروش دارد.

همچنین **تجزیه و تحلیل داده های فروش** و شنیدن بازخورد از مشتریان ضروری است. داده‌های شما می‌تواند به شما بگوید که در کدام مرحله از فرآیند مشتریان خود را از دست می‌دهید، مثلاً در طول فرآیند تسویه حساب.

هنگامی که یک مدیر فروش بتواند تصویری از آنچه که در فرآیند فروش جواب می دهد و چه چیزی موثر نیست ایجاد کند، می تواند بر روی بهبود تمرکز کند. اعمال تغییرات به منظور بهبود فرآیند به تیم فروش و شرکت کمک خواهد کرد.

۲. خلق فرصت های تحصیلی و آموزشی

برای اینکه کارکنان در نقش خود احساس رضایت کنند، بسیار مهم است که به آن‌ها احساس ارزشمندی بدهیم. آن‌ها می‌خواهند بدانند که مدیریت و شرکت به پیشرفت آن‌ها اهمیت

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



می‌دهند. فرصت‌های آموزشی و تحصیلی برای کارکنان خود ایجاد کنید. این نشانه یک مدیر فروش عالی است.

ارائه این فرصت‌ها نیز راه مهمی برای حفظ و **انگیزه دادن به کارمندان** است. افراد تیم بعد از مسلط شدن بر روی یک سری مهارت‌ها ممکن است بی انگیزه شوند. آموزش و یادگیری مهارت جدید می‌تواند آنها را درگیر کند. مهارت‌های جدید تیم فروش همچنین به عملکرد آنها در رسیدن به اهداف شرکت کمک می‌کند.

۳. بهبود مهارت‌های ارتباطی

ارتباطات بخش جدانشدنی هر شغل و یک مهارت بسیار ضروری برای پست‌های مدیریتی است. به عنوان یک مدیر فروش، بهبود مهارت‌های ارتباطی شما بر شما و تیم فروش شما تأثیر می‌گذارد. این مسئولیت شماست که اطلاعاتی مانند استراتژی‌ها و اهداف فروش را ارائه دهید.

ممکن است مجبور شوید برای **مدیریت منابع انسانی**، مشوق‌های جدید برای بالا بردن میزان عملکردشان در نظر بگیرید. به عنوان یک مدیر، این مسئولیت شماست که با تیم خود در مورد موفقیت‌ها و زمینه‌های بهبود آنها ارتباط برقرار کنید. بهبود مهارت‌های ارتباطی شما برای اطمینان از اینکه کل تیم فروش در مسیر درست هستند، ضروری است.

۴. ارائه بازخورد سازنده

یک وظیفه رایج برای مدیر فروش ارائه بازخورد به تیم خود است. هدف یک مدیر فروش بهبود توانایی خود در ارائه این اطلاعات است. شما نمی‌توانید فقط به تیم خود بگویید “بهتر عمل کنید”.



بازخورد سازنده بايد مشخص و قابل اجرا باشد. همچنين نبايد باعث دلسردی و ناامدی کارمندان شود. در حالی که زمينه های قابل بهبودشان را متذکر می شوید، حتماً موفقیت های آنها را نام ببرید و با ارزش بدانید.

بررسی عملکرد، چه ماهانه، چه سه ماهه یا سالانه، اغلب اوقات برای کارمندان یک زمان ترسناک است. مدیران فروش می توانند این احساس را در تیم خود با کار بر روی روش های سازنده برای ارائه بازخورد کاهش دهند.

۵. بهبود جمع آوری و کاربرد داده ها

تیم های فروش به داده ها متکی هستند. چه چیزی موثر است؟ و چه چیزی موثر نیست؟ بهترین راه برای تجزیه و تحلیل و پیاده سازی این اطلاعات، نگاه کردن به شاخص های کلیدی عملکرد است. هدف یک مدیر فروش این است که مطمئن شود فرآیند فروش شما در جمع آوری و به کارگیری داده های فروش کارآمد است.

داشتن یک سیستم مدیریت ارتباط با مشتری و همچنین سیستم سازی کسب و کارتان رسیدن به این هدف را تسهیل می کند.

۶. مربی بهتری شوید.

تبدیل شدن به یک مربی بهتر برای تیم فروشتان گواهی بر مهارت شما به عنوان یک رهبر موفق است. برای ایجاد ارتباط با کارمندان خود، روابط فردی ایجاد کنید تا نیازهای فردی آنها را بهتر درک کنید.

انجام این کار چند مزیت به همراه خواهد داشت:

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

- احتمال بيشتري وجود دارد كه كارمندان از كسي كه به عنوان مشاور نگاه مي كنند، بازخورد بگيرند و پاسخ مناسب بدهند.
- علاوه بر اين، تبديل شدن به يك مربى بهتر و ايجاد ارتباط با كارمندان به شما اين ايده را مي دهد كه چه اطلاعاتي به تيم خود منتقل كنيد تا موفقيت آنها را تضمين كنيد.
- اين هدف به ايجاد يك محيط كاري مثبت نيز كمك مي كند.

۷. رهبران آينده را شناسايي كنيد.

هدف بسياري از مديران فروش شناسايي كاركناني است كه احساس مي كنند رهبران عالي در شركت خواهند شد. اينها كارمنداني هستند كه مديران براي ارتقا انتخاب مي كنند. براي تشخيص مديران فروش آينده اقدامات زير را حتما انجام دهيد:

- شناسايي، استخدام فروشندگان با استعداد و حرفه اي
- مديريت، ايجاد انگيزه، تشويق و توانمندسازي تيم فروش
- تقويت توانايي آموزش، مربى بودن خودتان
- تعريف، نوآوري در ارائه طرح هاي فروش
- افزايش مهارت هاي بين فردي و ارتباطي
- ايجاد فضا براي رشد مهارت هاي سازماني

۸. افزايش انگيزه تيم

وقتي كارمندان هر روز يك كار روتين را انجام مي دهند، اوضاع به راحتی يكنواخت مي شود. به عنوان يك مدير فروش، هدف بايد بالا نگه داشتن انگيزه تيم شما باشد. اين به كارمندان كمك مي كند تا مولد بمانند.

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

در حالی که برخی از اهداف فروش این لیست - ایجاد فرصت‌های آموزشی و تبدیل شدن به یک سازمان یادگیرنده - می‌تواند به این امر کمک کند، راه‌های دیگری برای تمرکز بر انگیزه دادن به تیم وجود دارد.

شما می‌توانید به کارمندان پاداش و مشوق ارائه دهید. طراحی مجدد فضای کار به گونه‌ای که روشن تر و کاربردی تر به نظر برسد می‌تواند تأثیر مثبتی بر خلق و خوی داشته باشد. پیشنهاد برنامه ریزی انعطاف پذیر در انجام کارها نیز می‌تواند تیم شما را به سمت انگیزه بیشتر سوق دهد. در نهایت، افزایش انگیزه تیم شما منجر به تولید و فروش بیشتر می‌شود.

۹. ایجاد روابط بین واحدی قوی

به ندرت پیش می‌آید که یک تیم فروش به طور کامل در بخش خود کار کند. ایجاد ارتباط با تیم‌های خدمات مشتری، بازاریابی و دیجیتال مارکتینگ رایج است. هدف یک مدیر فروش می‌تواند ایجاد روابط قوی تر با این بخش‌ها باشد.

۱۰. تنظیم اهداف بلندمدت

به عنوان یک مدیر فروش، باید فراتر از اهداف کوتاه مدت نگاه کنید. اجرای برنامه‌هایی برای رسیدن به اهداف بلند مدت می‌تواند یکی از اهداف مهم مدیر فروش باشد. یک هدف کوتاه مدت ممکن است افزایش فروش ۱۰ درصدی در ماه آینده باشد.

یک هدف بلند مدت می‌تواند افزایش ۲۵ درصدی میزان فروش هر کارمند در سال آینده باشد. اجرای این هدف به زمان نیاز دارد، اما این مسئولیت مدیر فروش است که مطمئن شود که تیم فروش در مسیر درستی هستند یا نه؟

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.



هدف بهبود است!

بهبود در مرکز هر هدفی است که مدیر فروش تعیین می کند. تمرکز یا روی بهبود خود و تیم فروش یا اعمال تغییرات برای بهبود کل شرکت است.

بسته به استراتژی کلی و اهداف شرکت شما، اهداف فروش شما تغییر خواهند کرد. همانطور که برای توسعه و تحقق آنها کار می کنید، مطمئن شوید که آنها SMART هستند.

اگر در تعیین اهداف فروش درست برای سازمانتان مشکل دارید می توانید در مورد این موضوع با متخصصان و مشاوران [گروه اکیانوس آبی](#) در تماس باشید تا بهترین راهکار را برای شما و کسب و کارتان ارائه دهند.