**《如何进行目标分解与过程跟进》**

**【课程背景】**

彩票售卖业务需要业务人员具备一定的项目管理能力，以便更好地推进项目、提高销售额。然而，许多业务人员在这方面存在不足，导致工作推进困难。为了解决这一问题，我们设计了《如何进行目标分解与过程跟进》这门课程，以帮助业务人员更好地掌握项目管理的基本知识和技能。

**【课程收获】**

1. 掌握项目管理的核心概念和基本原则，以便更好地推进彩票售卖渠道管理；

2. 学习如何进行目标分解，将大任务拆分成小任务，以便更高效地完成工作；

3. 了解如何制定项目计划，明确任务优先级，合理安排时间和资源；

4. 掌握过程跟进的方法，确保项目按计划推进，及时解决问题和应对突发状况；

5. 结合彩票售卖业务，学会制定有效的销售策略和技巧，提高销售额。

**【课程对象】**

本课程主要针对公司渠道业务人员

**【课程时长】**6小时

**【课程大纲】**

**一、彩票售卖项目管理与目标分解概述（30分钟）**

1. 彩票渠道管理项目的特点和要求；

2. 项目管理的基本概念和原则

3. 目标分解的方法和工具：介绍常用的目标分解工具和技巧。

**二、目标分解实战演练（2小时30分钟）**

1. 案例分析：成功与失败的彩票售卖项目案例对比；

2. 小组讨论：如何将大任务拆分成小任务，制定详细的执行计划；

3. 实战演练：学员根据自身彩票售卖业务提出项目目标，进行目标分解；

4. 讲师点评：针对学员的目标分解进行点评和指导；

5. 工具介绍: 目标管理SMART原则、工作分解结构(WBS)等；

6. 案例分析：结合实际案例，演示如何运用工具进行目标分解；

7. 互动问答：解答学员关于目标分解的疑问。

**三、彩票售卖项目计划制定（2小时）**

**1. 确定项目目标与范围**

\* 明确项目的目标：确保所有相关人员对项目的最终目标有清晰的认识。

\* 确定项目范围：界定项目的具体工作内容和要求。

\* 确定关键成功因素：确定对项目成功起决定性作用的因素。

**2. 制定项目计划并分解**

\* 分解任务：将项目目标细化为一系列具体的任务和活动。

\* 安排时间表：为每个任务设定合理的时间节点，确保按计划推进。

\* 分配资源：合理分配人力、物力和财力等资源，确保项目顺利进行。

\* 制定风险管理计划：识别潜在风险，制定应对策略和措施。

**3. 驱动团队成员激发创新性并完美落实**

\* 分析目标客户群体：了解目标客户的购买习惯、需求和偏好。

\* 制定销售渠道策略：选择合适的销售渠道，如线上平台、实体店等。

\* 设计促销活动：策划吸引客户的促销活动，提高销售额。

\* 培训销售团队：提高销售团队的技能和服务水平，确保客户满意度。

**四、过程跟进与问题解决（1小时）**

1. 如何进行过程跟进：定期检查进度、数据分析并调整计划、确保按期完成；

2. 问题解决的方法和步骤：识别问题、分析原因、制定解决方案、实施解决；

3. 应对突发状况的策略和技巧

4. 案例分析：成功应对突发状况的案例分享，以便学员从中学习和借鉴经验；

5. 互动问答：解答学员在实际工作中遇到的问题和困惑。