



ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ

Подготовила Ягудина Лилия

Цель

Тот, кто не смотрит вперед, оказывается позади.

Д. Герберт

Цель – это то, к чему стремится некий человек или группа людей. Итоговое состояние, конечный результат, ради которого предпринимаются все действия по его достижению. Как правило, цель всегда чётко сформулирована и имеет временные рамки – она может быть краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной.



ЗАДАЧА

Задача — это каждый из способов и действий, необходимых для достижения поставленной цели. Задачи можно считать этапами в продвижении к необходимому результату, т. к. их выполнение или решение именно к нему и приводит.



Необходимо отметить несколько важных моментов в данном вопросе:

- Все задачи в большинстве случаев решаются в перспективе ближайшего времени.
- Цель всегда стабильна. Задачи же могут быть изменены, в связи с какими-либо обстоятельствами.
- Задачи могут и должны быть подстроены под цель.



ПРИМЕРЫ:

1. **Цель** — обновить гардероб. **Задачи:** собраться, взять деньги, выйти из дома, добраться до нужного магазина, найти и выбрать необходимую одежду, купить, вернуться домой.
2. **Цель** — поехать в отпуск. **Задачи:** определиться с местом отдыха, узнать стоимость, найти необходимые финансы, спланировать поездку, приобрести путёвки, собрать вещи, добраться до пункта отправления, затем — до пункта назначения, отдыхать.
3. **Цель** — научиться боксу. **Задачи:** найти подходящую секцию, приобрести снаряжение, заплатить за тренировки, начать тренироваться.



«SMART (КИДРО)»

К – Конкретная (Что? Подробности, детали)

И – Измеримая (Сколько? Деньги, штуки)

Д – Достижимая (Как? Каким Способом?)

Р – Реалистичная (Возможно – Невозможно)

О – Ограниченная временем



Цель SMART

S	Specific	Конкретная	Каких результатов необходимо достичь? Каковы качественные показатели и характеристики ожидаемых результатов?
M	Measurable	Измеримая	Каковы количественные показатели? Каковы их описания/размерность? Что даст мне возможность судить о достижении цели?
A	Achievable	Достижимая	Какие действия необходимо предпринять? Какова должна быть последовательность действий, каковы приоритеты? Какие усилия потребуются для достижения цели? Какие ресурсы необходимы для достижения цели?
R	Relevant Realistic	Актуальная Реалистичная	Является ли поставленная цель важной для достижения общего успеха? Может ли исполнитель достичь цели?
T	Time-framed	Определённая во времени	Когда, к какому моменту времени необходимо достичь поставленной цели? www.5starsplus.com

Цель по SMART



SMART ЦЕЛИ: РАСШИФРОВКА

Specific (S) – конкретная.

Правильная постановка цели начинается с конкретики. К примеру, для менеджера по продажам важно увеличить количество продаж за текущий месяц. Если поставить цель: «Хочу увеличить продажи» — эффективность ее будет нулевой. Если речь идет о продажах и доходе, укажите значение в рублях, процентах и т.д. Важно ставить цель в виде конкретного результата, к которому Вы хотите прийти. В случае с увеличением продаж правильно цель будет выглядеть так: «Увеличить продажи за ноябрь месяц на 5 000 000 рублей».



Measurable (M) – измеримая.

Например: «Стать богатым». Цель? Да. Измеримая? Нет. Чтобы в данной цели появилась измеримость, она должна выглядеть следующим образом: «Заработать за полгода минимум 10 000 евро». Слово «минимум» здесь выполняет роль своеобразной планки. Постановка задач по SMART с измеримостью может иметь за основу цифровую шкалу. К примеру, 1 – цель не достигнута, 10 – достигнута, 5 – достигнута на 50%.



Achievable (A) – достижимая.

К примеру, если вы хотите запустить бизнес, и уже через месяц получить чистый доход в размере 5 000 евро, что вы сделали для достижения этой цели? Вложили в рекламу, нашли новых клиентов, подписали выгодные контракты? Цель должна быть достижимой с учетом тех реалий, который вы сами же и создаете. Достижимость цели зависит от тех инструментов, которые вы будете использовать в процессе. Вот так выглядит самый простой пример:

Хочу! Получить от бизнеса 5 000 евро чистой прибыли через 2 месяца.

Что использую для этого? Активно рекламирую продукт на ЦТ, посещаю тематические тренинги и семинары, нахожу бизнес-партнеров, постоянно расширяю клиентскую базу.

Правила для всех одинаковы: чтобы достигать – нужно в процессе использовать действенные методы, способы, инструменты и т.д. Конкретизация цели в виде указанной суммы без инструментов для ее достижения – пустой звук.



Realistic (R) – реалистичная, значимая.

Для вашей будущей цели важна «экологичность». Как это? Очень просто. Задайте себе вопрос и дайте на него честно ответ: «Действительно ли поставленная цель так важна для вас?», «Не противоречит ли она другим целям и планам?». Честность с самим собой позволит получить правдивый ответ. Важно, чтобы критерии формулирования не «перечеркивали» значимость других целей.



Timed (T) – определенная по времени.

Временной промежуток — вот что еще важно точно определить. Укажите для своей цели конкретную дату достижения. Например: «Хочу пройти серию тренингов по личностному росту до 3 апреля этого года».

Или другой пример: «Я отложу 10 000 евро до 30 декабря этого года и использую их для продвижения бизнеса и расширения ассортимента товара».

SMART техника постановки цели должна иметь временную точку достижения. В этом и есть большая разница с обычными желаниями и мечтами. Мечтать можно сколько угодно, но какой в этом толк, если вы не используете технику SMART для эффективного планирования и достижения поставленных целей?

Как видите SMART цели и их расшифровка достаточно просты в теории, и также доступны на практике.



Вдохновляющие цели:

- Масштабные
- Интересные
- Развивающие
- Высокие



ПРИМЕР СМАРТ ЦЕЛИ

Программа по увеличению продаж категории
снегоуборочный инвентарь.

**Увеличение продаж категории снегоуборочный инвентарь на 40 % октябрь
2017- март 2018 г. (5500000 руб)**

Цель:

№	Задача	Пути реализации	Ответственный сотрудник	Срок исполнения	Ожидаемый результат
1	Расширение ассортиментной линейки	Расширение ассортимента снегоуборочный инвентарь путем ввода новинок: а) в подгруппу "Движки"; б) в подгруппу "Лопаты"; в) группа "Машины снегоуборочные"	Набиуллина	31.10.2017	Увеличение продаж на 40 % зима 2017-2018
		Ротация ассортимента путем вывода однотипных (по размеру) товаров	Набиуллина	31.10.2017	выполнено
		Выгрузка на сайт полного ассортимента	Костюкова	31.10.2017	выполнено
2	Определение каналов сбыта	Конкурсные продажи		30.11.2017	увеличение на 15%
		Интернет продажи			увеличение на 5%
		Оптовый отдел		30.11.2017	увеличение на 5%
		Прямые продажи		30.11.2017	увеличение на 15%
3	Маркетинговая поддержка	Обучение сотрудников отдела продаж	Набиуллина	до 31.10.2017	выполнено
		Разработка листовки по снегоуборочному инвентарю	Костюкова	до 31.10.2017	выполнено
4	Контроль и отчеты	Отчет по продажам раз в месяц	Набиуллина	до 31.03.2018	Анализ и решение о дальнейших действиях
		Ведение статистики			
5	Мотивация сотрудников отдела продаж	Спецзадачи каждому подразделению по снегоуборочному инвентарю	Думинов	до 20.10.2017	Спецзадачи выполнены на 100 более %

«ПИРАТ»

П – Приемлемая

И – Измеримая

Р – Реальная

А – Актуальная

Т – Точная

«ДИСКО»

Д – Достижимая (Могу?)

И – Измеримая (Сколько?)

С – Согласованная (С кем? С чем?)

К – Конкретная (Что?)

О – Определенная во времени (Когда?)



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

