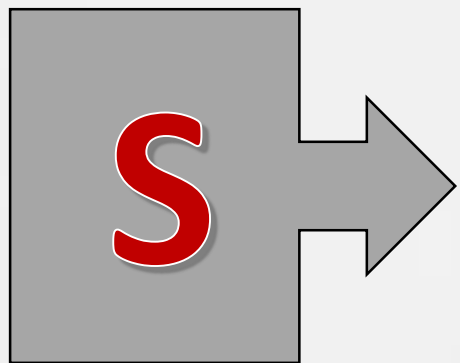
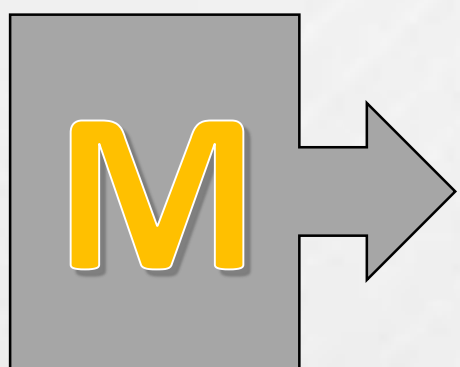


Metas S.M.A.R.T

Metas S.M.A.R.T

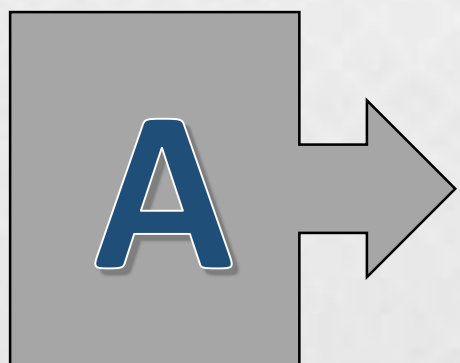


ESPECÍFICA: Sua meta deve ser específica. Dizer que você quer “aumentar suas vendas” não é o suficiente porque seu cérebro não tem caminho livre para interpretar esse tipo de instrução. Você precisa ter clareza sobre onde quer chegar e, assim, desdobrar suas ações. Ex: Para aumentar suas vendas você precisa treinar sua equipe de vendas em um determinado produto/serviço ou fazer uma campanha de marketing.



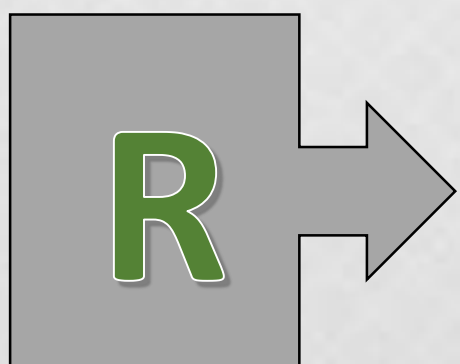
MENSURÁVEL: Como dizia Peter Drucker, um dos gurus da Administração Moderna, “o que não pode ser medido não pode ser gerenciado”. Para uma meta ser mensurável, ela deve responder as questões:

- Qual é o resultado esperado? Ex. Aumento das vendas em 20%
 - Quanto tempo será necessário para a equipe alcançar a meta? Ex. 6 meses
- Desta forma consigo acompanhar a evolução mês a mês, mensurando o quão próximo estou chegando do meu objetivo.

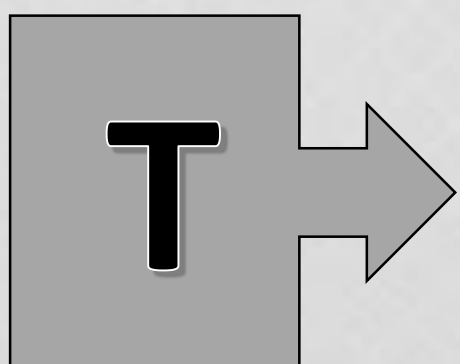


ALCANÇÁVEL ou ATRAENTE: A meta deve ser alcançável, mesmo que represente um desafio. Um ponto de atenção é que uma meta não pode ser viável só porque outras pessoas realizaram. Você deve pensar sobre isso dentro da sua realidade.

Se a meta não é atraente o objetivo não o motiva. A meta precisa impactar de forma positiva a sua vida profissional e pessoal.



REALISTA: Assegure-se de que a meta seja realista nas atuais circunstâncias da sua vida. Do que adianta criar uma meta se ela não pode ser atingida? Apesar de parecer óbvio, muitas empresas pecam nesse ponto durante a criação dos objetivos. Esse erro é muito prejudicial, pois pode desmotivar a equipe e gerar uma enorme frustração



TEMPORAL: Toda ação deve ter um prazo. Dia e hora marcados para ocorrer. A data-limite é um dos melhores antídotos para a procrastinação.

Metas S.M.A.R.T

Validação de Metas S.M.A.R.T

1. Qual o seu objetivo? (Definir o objetivo em termos positivos)
2. Quando alcança-lo, o que será diferente no seu negócio?
3. A meta está centrada apenas em você?
4. Quem pode te ajudar?
5. Sua meta é alcançável? Em quanto tempo pretende alcançá-la?
6. Seu objetivo é realista? Conhece alguém que alcançou? O que ele fez?
7. Como você vai saber que está conseguindo o objetivo e como vai saber que já conseguiu?
8. O que impede você de alcançar seu objetivo e o que já tentou no passado para alcançá-lo?
9. De que forma alcançar este objetivo afetará o seu negócio?
10. O que você pode ganhar ou perder?
11. Quem mais vai ser afetado positivamente e/ou negativamente, além de você?
12. Como o objetivo interferirá em outras áreas da sua vida?
13. Que capacidades e recursos você já tem para ajudá-lo a alcançar o seu objetivo?
14. Quais você ainda necessita?
15. O que, especificamente, você vai fazer para alcançar essa meta?
16. O que você vai deixar de fazer para alcançá-la?
17. O que você irá priorizar?

Dicas de ouro:

1. Desdobre uma meta grande em muitas ações pequenas, de forma que você não tenha desculpas por não tê-las executado.
2. Anote suas metas no calendário do celular ou tenha sempre em mãos um agenda ou caderno de anotações.