

Постановка целей по SMART

Create S.M.A.R.T. Goals



-конкретная, определенная

— измеримая

— достижимая

— релевантная, соответствующая

— привязанная ко времени

1. *Specific* - Конкретная

Цель должна быть предельно конкретной, чтобы четко понимать, что же мы на самом деле хотим получить. «Хочу заработать 350 000 рублей»

2. *Measurable* - Измеримая

Чтобы достичь прогресса в чем то, мы должны понимать, на какие критерии можем опираться, при оценке конечного результата

3. *Achievable* - Достижимая

Важно иметь амбициозные цели, но в то же время иногда важно включить режим «Суровой правды», и не перегибать планку

4. *Relevant* - Релевантная

Релевантный — это степень соответствия и адекватности чему-либо. Главной задачей этого критерия является то, чтобы каждая из целей соответствовала другим целям.

5. *Time-Bound* - Определенная по времени

Каждую цель нужно определять по времени. Если мы не установим жесткие временные рамки, то становится совершенно непонятно, когда выполнять цель, сколько уйдет времени на ее выполнение, в каком порядке выполнять цели, и возникнет куча других вопросов.



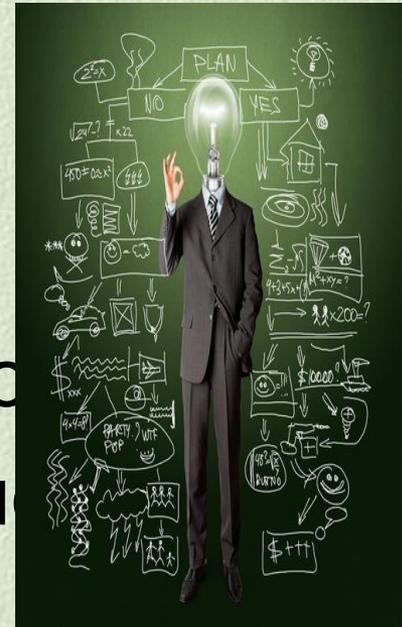
Выгоды постановки цели по

SMART

- Вы четко представляете цель;
- Ваше предложение конкретно и понятно (в первую очередь вам самому);
- Прежде, чем начать разговор о товаре, вы прорабатываете все важные аспекты;
- Вы можете направлять разговор;
- Вы имеете возможность для

анализа и оценки собственной работы

Вы контролируете свое рабочее время.



Постановка целей по SMART

Только четко поставленная цель, осознанная, пропущенная через собственные эмоции, поддержанная внешним видом и внутренней уверенностью человека, имеет шансы быть достигнутой.



KPI

KPI — это коэффициент, определяющий эффективность работы того или иного предприятия: насколько оно удачно функционирует, достигает ли поставленных целей.

Расшифровка этой аббревиатуры выглядит следующим образом — Key Performance Indicators, что на русский принято переводить как «ключевые показатели эффективности».

Индикаторы KPI бывают следующие:

KPI производительности — показывает соотношение затраченных денежных и временных ресурсов с достигнутым результатом;

KPI затрат — показывает, сколько задействовано ресурсов;

KPI результата — иллюстрирует полученный в ходе выполнения задач

итог.



Для чего нужен КРІ

Такая система вводится на фирмах для удобства измерения результатов работы отдельных сотрудников, подразделений, а значит, и всего предприятия. Она не является совершенной, но очень хорошо выполняет свои функции. В задачи КРІ входит стимулирование сотрудников и их мотивация на достижение запланированных результатов.



Вопросы возникшие после лекции «Основные инструменты проектировщика»

- Где применяются такие методы образования, как «перевернутый класс»?
- Зачем нужно ставить SMART задачи?
- Какие показатели в ходе проектной деятельности будут свидетельствовать о высоком или низком KPI?

