

# Целеполагание, планирование





# Цикл менеджмента



# ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ СРЫВА ПЛАНОВ:

— ТО ОДНО

— ТО ДРУГОЕ





УМЕНИЕ ПЛАНИРОВАТЬ ВСЁ НАПЕРЕД — МОЙ ГЛАВНЫЙ  
КОНЕКТ!

# SMART ПРИНЦИП

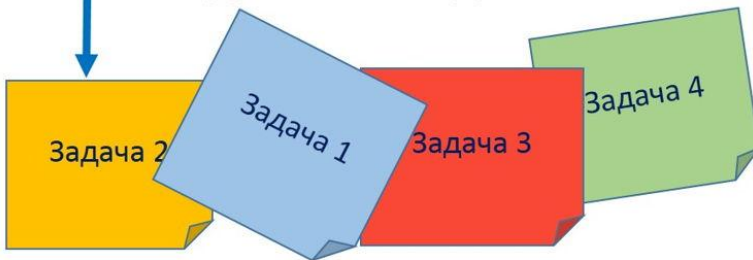
постановки целей в формате конечного результата

<b>S</b> <i>Specific</i> <b>КОНКРЕТНЫМИ</b>	<b>M</b> <i>Measurable</i> <b>ИЗМЕРИМЫМИ</b>	<b>A</b> <i>Attainable</i> <b>ДОСТИЖИМЫМИ</b>	<b>R</b> <i>Relevant</i> <b>РЕЛЕВАНТНЫМИ</b>	<b>T</b> <i>Timebound</i> <b>ОГРАНИЧЕННЫМИ ВО ВРЕМЕНИ</b>
 <p>Сформулированы конкретно, точно и понятно</p>	 <p>Поддаются количественному определению - с указанием критериев, позволяющих определить степень их достижения</p>	 <p>Выполнимы, но требуют приложения усилий</p>	 <p>Поддерживают цели подразделения, внося вклад в достижение глобальных стратегических целей компании</p>	 <p>С указанием точных сроков исполнения</p>

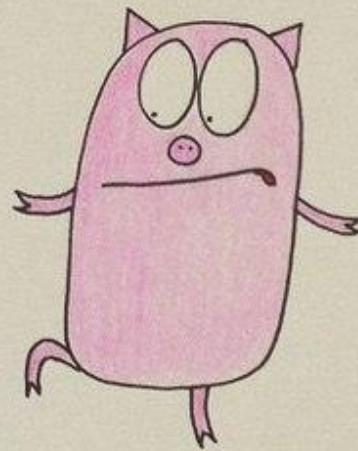
# Генеральная цель



**Задачи – ежедневный систематический процесс достижения цели**







СДЕЛАЛ ПОЛДЕЛА -  
ГУЛЯЙ НЕ ОЧЕНЬ СМЕЛО



Задачи	Минимум Максимум	Действия Инструменты	Срок реализации	Риски	Эмоциональное состояние	Результат



	Срочное	Не срочное
Важное	<p><b>Кризис</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Срочные проблемы</li> <li>• Тушение пожара</li> <li>• Переделка</li> <li>• Горящие сроки</li> </ul> <p>5%</p>	<p><b>Производительность</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Подготовка</li> <li>• Планирование</li> <li>• Предотвращение</li> <li>• Построение отношений</li> <li>• Личное развитие</li> </ul> <p>75%</p>
Не важное	<p><b>Отвлечение</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Телефонные звонки</li> <li>• Электронная почта</li> <li>• Встречи</li> <li>• Внезапные посетители</li> </ul> <p>15%</p>	<p><b>Потери</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Болтовня</li> <li>• Некоторые звонки и почта</li> <li>• Телевидение и развлечения</li> <li>• Траты времени</li> </ul> <p>5%</p>

## SWOT-анализ

- **Сильные стороны (Strengths)** — преимущества
- **Слабости (Weaknesses)** — недостатки
- **Возможности (Opportunities)** — факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества на рынке
- **Угрозы (Threats)** — факторы, которые могут потенциально ухудшить положение на рынке

# Пирамида Франклина





## Планы на ~~2012~~ ~~2014~~ 2015 2016 2017 Новый Год

1. Похудеть ~~слабнее~~ **опять**

2. ~~Бросить пить~~ и ~~курить~~ Пить меньше

3. <sup>постараться</sup> ↑ Не зрубить <sup>бывшей</sup> ↑ жене

4. Разобраться с физней <sup>в жизни</sup> ~~в кладовке~~

5. Пойти учиться на ~~ядерного физика~~  
~~врача медбрата~~ Завхоза

	Этапы процесса	
1.	Постановка задачи	
2.	Обоснование важности задания	
3.	Обратная связь: как понял?	
4.	Какие ресурсы и полномочия необходимы для выполнения задачи	
5.	Первый шаг	
6.	Мера ответственности	
7.	Окончательная обратная связь	



# Не планируешь – не достигаешь

- Планировать или быть планируемым.
- Планы — ничто, планирование — все.
- Хороший план сегодня лучше безупречного завтра.
- Чтобы выполнить большой и важный труд, необходимы две вещи: ясный план и ограниченное время.
- Ничто так не удивляет людей, как здравый смысл и действия по плану.
- Хорошие планы реализуются точно в той же степени, что и плохие.
- Планы — это мечты знающих людей.
- Единственной преградой осуществления наших планов на завтра могут быть наши сегодняшние сомнения.
- При подготовке к сражению я всегда находил, что планы бесполезны, но планирование — обязательно.  
Дуайт Эйзенхауэр
- Выигрывает сражение не тот, кто придумал план битвы, а тот, кто взял на себя ответственность за его выполнение.  
Наполеон
- Мечты — это планы в уме, а планы — мечты на бумаге.