**SMART Цели. Шаблон формулирования.**

Ответьте на вопросы по SMART-технологии. Добавляйте свои вопросы, текст можно редактировать. Распечатайте форму и используйте её с целями ежедневного тайминга и самоорганизации в вашем отделе продаж.
За информацией по модели постановки целей по SMART посетите страницу Базы Знаний Active Sales Group: <http://activesalesgroup.ru/baza_znaniy/kak-postavit-smart-tsel-za-5-shagov/>

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **SMART** | **ВАРИАНТЫ ВОПРОСЫ** | **ОТВЕТЫ** |
| SSPECIFIC – Конкретная**«КТО? ЧТО? КОГДА? ГДЕ?»** | Что именно мы планируем сделать?Какие показатели измеряют достижение цели?Кто еще вовлечен в достижение этой цели? |  |
| MMEASURABLE – Измеримая**«CКОЛЬКО?»** | Как я пойму, что цель достигнута?Какие усилия требуются для достижения цели?Как будет измеряться достижение цели? |  |
| AAMBITIOUS & ATTAINABLE – Достижимая**«КАК?»** | Цель требует require the right amount of effort?How does the environment impact goal achievement? |  |
| RRELEVANT & REALISTIC – Согласованная**«РЕАЛИСТИЧНО? ОБОСНОВАНО?»** | Эта цель обоснована?Она реалистична?Она действительно решит эту проблему?Цель соотносится с нашим краткосрочным и долгосрочным планированием?Эта цель вписывается в нашу стратегию развития? |  |
| TTIME-BOUND– Ограниченная по времени**«ЗА КАКОЙ СРОК?»** | В какие сроки выполняем задачи?Когда дедлайн?Дедлайн определен верно? |  |