**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** |
| S  SPECIFIC – Конкретная  **«КТО? ЧТО? КОГДА? ГДЕ?»** | Что именно мы планируем сделать?  Какие показатели измеряют достижение цели?  Кто еще вовлечен в достижение этой цели? |  |
| M MEASURABLE – Измеримая  **«CКОЛЬКО?»** | Как я пойму, что цель достигнута?  Какие усилия требуются для достижения цели?  Как будет измеряться достижение цели? |  |
| A AMBITIOUS & ATTAINABLE – Достижимая  **«КАК?»** | Цель требует require the right amount of effort? How does the environment impact goal achievement? |  |
| R RELEVANT & 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? |  |
| T  TIME-BOUND– Ограниченная по времени  **«ЗА КАКОЙ СРОК?»** | В какие сроки выполняем задачи?  Когда дедлайн? Дедлайн определен верно? |  |