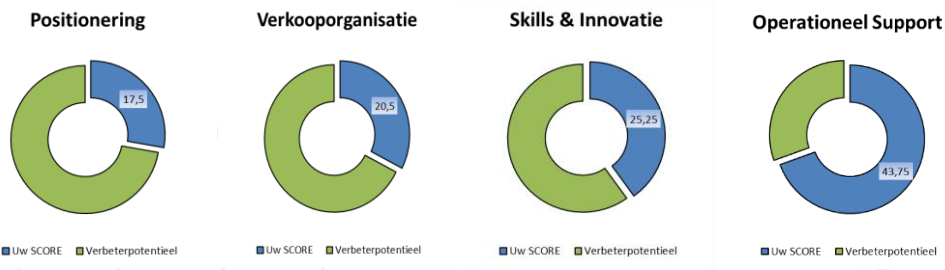
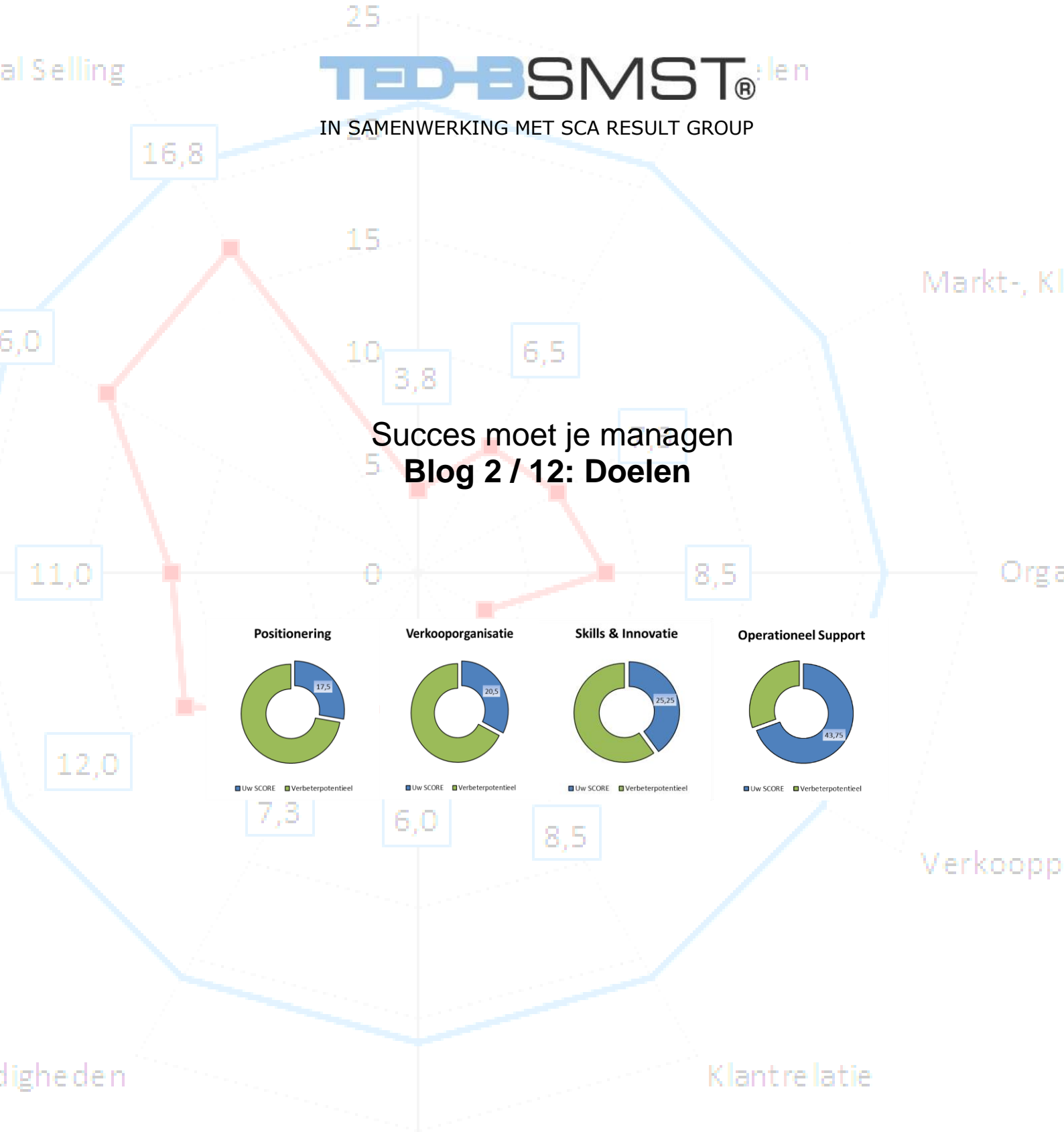


Strategie

TED-B SMST®

IN SAMENWERKING MET SCA RESULT GROUP

Succes moet je managen
Blog 2 / 12: Doelen



25 Op doelen moet 'ENERGIE' zitten!

Hoe krijg je 'Energie' bij het stellen van doelen? En nog belangrijker, hoe houd je die energie vast bij het realiseren van de doelen?

Elk jaar doen we het weer: Doelen stellen! Zowel persoonlijk als bedrijfsmatig. En elk jaar weer raken we gefrustreerd als we doelen niet halen, doelen achterhaald blijken te zijn, resultaten op meerdere manieren uitlegbaar zijn, etc. We steken er een hoop energie in, maar hoe houden we deze energie vast?

In dit 2^e blog, in een reeks van 12, nemen wij je mee langs de relevante aandachtsgebieden van Sales & Marketing.

We hebben allemaal wel eens gehoord van doelen **SMART** maken.

- SPECIFIEK
- MEETBAAR
- ACCEPTABEL of AGRESSIEF of AMBITIEUS
- REALISTISCH
- TIJDGEBONDEN

Wij voegen daaraan de **I van INSPIREREND** toe.

In onze praktijk komen we vaak in situaties waar geen of onduidelijke doelen zijn gesteld. En als er al doelen zijn opgesteld dan zijn ze in veel gevallen niet 'SMART' geformuleerd. De initiator(s) van doelen beginnen energiek aan de klus. Eenmaal af, zit de taak erop en kan de waan van de dag weer de regie voeren. Maar dan? Onze beleving is dat op een gegeven moment de 'ENERGIE-factor' mist. Belangrijk is dan ook om die initiële ENERGIE-overdracht zo lang mogelijk op de doelstellingen te houden.

Dit kan door gericht aandacht te besteden aan de SMARTI-factoren:

- ✓ **Specifiek:** Let op gemeenschappelijke delers. Betrek tijdig stakeholders en uitvoerenden.
- ✓ **Metten:** Doelen moeten helder en transparant zijn. Meet ook tussentijds en stel doelen eventueel bij.
- ✓ **Acceptabel:** Er moet voldoende draagvlak zijn. Maak van een haalbaarheidsstudie eventueel een subdoelstelling.
- ✓ **Realistisch:** Inspanningen moeten in relatie met het resultaat staan. Denk en handel in toegevoegde waarde. (H)erken toegevoegde waarde. Mensen willen graag een belangrijke bijdrage leveren. Stel hiervoor de juiste middelen ter beschikking.
- ✓ **Tijdsgebonden:** Betrek actuele gebeurtenissen die doelen beïnvloeden.
- ✓ **Inspirerend:** Betrek initiators en/of visionairs regelmatig bij vorderingen. Blijf, als manager van de doelstellingen, enthousiast! En vergeet vooral niet om medewerkers zeer regelmatig met de doelstellingen te confronteren.

'ENERGIE' moet voelbaar blijven om doelstellingen te realiseren!

Strategie

Wij pleiten dus voor SMARTIE ('s!) bij het stellen van doelen! Uiteraard staat de 'E' voor ENERGIE.



Namens TED-B Associates en Roel Wollaert Consulting

Roel Wollaert: 06-18711298
Thom Arendsen: 06-51206833

