

1 目标管理

学员心得 @ 沛如

| 1 | 大目标自我诊断。

我最初定下的 2019 年大目标：办 6 期 POA 实战营，完成 180 位企业高管资源的深度链接，创造 10 个成功案例。

经过学习，我调整我的大目标为：收集 10 个成功案例。

| 2 | 以SMART原则来分析。

可衡量：企业引入 POA 管理模式发生的改变。

可达到：办 6 期 POA 实战营。

与其他目标的相关性：找到愿意在企业落地 POA 管理的学员。

时间截止：2019 年底。

| 3 | 完成你的大目标，对你的特别意义是？

在推广 POA 管理的路上又进一步。

| 4 | 完成你的大目标，你的困难是？

时间不够用。

| 5 | 完成你的大目标，哪些你过去的积累会用到？

项目管理能力，沟通能力以及之前的成功案例经验。

| 6 | 完成你的大目标，你可以把它分解成哪些小任务？

▶ 办实战营，从中筛选找出合适的企业高管。

- ▶ 建立学员社群，推动 POA 模型落地。
- ▶ 通过私董会自组织跟进企业实施。
- ▶ 整理收集案例。
- ▶ 将案例资料编辑成册。

1 目标管理

学员心得@ 河马

| 1 | 目标自我诊断。

今年最大的目标是成立一家可以容纳普通幼儿和特殊幼儿的国际性学校。教学课程包含英语、绘画、自然教育和非洲鼓等。

| 2 | SMART原则分析。

S：目标必须是具体的。我的目标是开一所可以容纳普通幼儿和特殊幼儿的国际学校。

M：目标必须是可衡量的。我的目标目前没有量化标准，开一所学校，究竟要做到什么程度，有怎样的衡量标准呢？这还需要仔细思考。

A：目标必须是可以达到的。由于前面没有进行量化的标准，所以想要达成这个目标似乎很简单，只要学校开起来就可以了。但是不管做什么行业，肯定要有盈利才能持续。因此我必须根据自己团队的实力，以及目前的资源来定夺。

R：大目标要与其他目标具有一定的相关性。这个目标是我今年最大的目标，因此一切的工作也会围绕此内容来开展。

T：必须要有明确的截止日期。我的目标不够完整，没有具体的时间节点。

根据以上分析，我的大目标定得不够好，因此现在调整如下：

2019 年，我希望在杭州成立一家可以容纳特殊幼儿和普通幼儿的国

际学校。

完成我的大目标对我的意义是：我可以真正从事自己喜欢的事业，为特殊孩子的教育尽一分力量，并且通过此项目维持我的正常生活。

完成我的大目标目前对我来说最大的困难和挑战是：资金周转的问题。

完成我的大目标有哪些过去的积累会用到：过去在特殊教育领域内所积累的经验、人脉以及生源；一部分管理经验；最重要的是找到了一位高能的联合创始人。

我的大目标可以分解成哪些小任务？

► 确定学校的场地，并且办理各种资质证明（目前场地已经确定好，在市中心的某商场里面，有一块 400 多平方米的场地）。

► 做好消防和装修。做幼儿教育的要求比较高，消防需要找专业的团队，花大心思去做；装修团队和消防团队需要互相实时沟通，共同完成装修工作。

► 组建联合创始人团队。目前团队共有 4 人：一位是某高校幼儿教育研究院的院长，可以帮助我们链接各种资源；一位是自然教育领域的“大咖”，深谙教育理念，并且有很多成功案例；一位是特殊教育领域的“大咖”；还有一位是对英语非常精通的小伙伴。后期还会引入一个艺术团队。

► 业务梳理与资源整合。根据自身的资源以及联合创始人的特点，我们准备从 3 条主线出发，线上线下结合，共同将学校开起来并且做大做强。

► 招聘工作。一方面从各大高校招一些幼教专业的老师，另一方面也会招一部分外教；运营以及销售团队也会逐渐搭建起来。前期在还没招到人的情况下，自己的人会先顶上去。

▶ 宣传与招生。我们会根据二十四节气来策划宣传活动，联合商场的宣传部一起来执行。我们出方案，商场进行宣传。这样既节约了成本，也达到了宣传的目的。我们要让这所学校成为这个商场的特色广告。

▶ 后期的各种活动以及课程反馈也会有专人负责跟进，让一切形成良性循环。