



اصول و فنون هدف گذاری

تکنیک‌های کوتاه هدف گذاری

هدف گذاری جهت رسیدن به اعداد و ارقام تعیین می‌شود. برای مثال؛ **میزان فروش از ۱۰۰ به ۳۰۰، تعداد مشتریان از ۵ به ۱۰۰** و یا چند مورد دیگر افزایش تعداد پرسنل، کاهش شکایات مشتریان، افزایش رضایتمندی و کاهش مرجوعی که البته از عدد ۱ قراره برسه به عدد ۲.

اما چند نکته: اهداف باید منطقی باشد و قابل دستیابی، براساس سوابق و بررسی‌های گذشته باشه، نسبت به جمعیت خیالی نباشه و... نتیجه هدف گذاری اگر **کمتر** از پیش‌بینی یا **بیشتر** از پیش‌بینی باشه **خطرناکه** و این طور می‌رسونه که یا هدف **کوچک** بوده یا **فضایی** اما خوب چه باید کرد؟!

برای نوشتن هدف توجه کردن به این ۲ مورد می‌تونه خوب باشه:

۱. اهداف باید **SMART** باشه خوب این یعنی چی؟ (همون مخفف این کلماته 😊)

Specific	Measurable	Attainable	Relevant	Time Based
مشخص	قابل اندازه گیری	دست یافتنی	مرتبط	زمان بندی شده

۲. از تکنیک **۸۰ / ۲۰** استفاده کنید:

یعنی **۸۰ درصد** انرژی کلام و رفتار مدیر باید به تشویق و اهدای جوایز اختصاص یابد و **۲۰ درصد** به توبیخ و کسر از حقوق و احیاناً اخراج 😊 یا حالا ۸۰ درصد از نتایج مدیران فروش به ۲۰ درصد کارهای آن‌ها بستگی دارد.

اما خوب چند مورد دیگر ای هم هست که شما می‌تونید بنویسید؛ مثلاً روش **ABCDE**، **ماتریس آیزن هاور** و؟؟