**SMART**

SMART-modellen er et stærkt værktøj, når du skal sætte mål.

****

SMART er fem krav, du skal stille til dit mål, før du kan kalde det for et godt mål. Fem simple krav, der har stor betydning for effekten

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Spørgsmål** |
| **Specifikt** | * Hvad vil din virksomhed gerne opnå?
* Hvem er involveret? (hvem i ledelsen, hvilke medarbejdere, leverandører, mv.)
* Hvilke ressourcer eller begrænsninger har du?
* Hvor er det? (geografi, kultur, afdeling)
 |
| **Målbart** | * Hvor meget?
* Hvor mange?
* Hvordan ved du, hvornår det er opnået?
 |
| **Attraktivt** | * Hvordan kan du opnå dit mål?
* Hvor realistisk er målet ud fra begrænsninger? (marked, ressourcer, økonomi)
 |
| **Relevant** | * Er det tiden værd?
* Er det pengene værd?
* Er det rette tidspunkt at gå efter målet?
* Stemmer det overens med virksomhedens værdier, vision og mission?
 |
| **Tidsbestemt** | * Hvordan kan du opnå dit mål?
* Hvor realistisk er målet ud fra begrænsninger? (marked, ressourcer, økonomi)
* Hvornår er vi i mål?
 |

**SMART**

SMART er fem krav, du skal stille til dit mål, før du kan kalde det for et godt mål. Fem simple krav, der har stor betydning for effekten.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Specifikt** | **Målbart** | **Attraktivt** | **Relevant** | **Tidsbestemt** |
| **Mål 1** |  |  |  |  |  |
| **Mål 2** |  |  |  |  |  |
| **Mål 3** |  |  |  |  |  |
| **Mål 4** |  |  |  |  |  |