

Por que ter objetivos SMART na sua empresa?

Os objetivos SMART são interessantes para que seu negócio tenha consciência do caminho que será trilhado e o que deve ser feito para alcançar os resultados desejados.

O "SMART" nada mais é do que um acrônimo em inglês de cinco critérios indispensáveis para ajudar você a estabelecer seus objetivos profissionais:

- S — Specific ou Específico;
- M — Measurable ou Mensurável;
- A — Achievable ou Alcançável;
- R — Relevant ou Relevante;
- T — Time Based ou Temporal.

O conceito, assim como sua aplicabilidade, é bastante simples. Então, se você busca ajuda para estabelecer metas, manter o foco e a produtividade e, ainda, conquistar resultados cada vez melhores, precisa começar a apostar nesse método.

Como funciona cada etapa?

Esse método funciona como uma espécie de checklist, possibilitando que cada objetivo seja verificado e avaliado. São, portanto, aspectos quantitativos que devem ser definidos em uma organização.

Para entender cada uma dessas etapas, separei características segundo o site MicroPower:

Específicos

O primeiro passo é definir objetivos que sejam específicos. Isso significa que é necessário definir com clareza o que deve ser conquistado. Quanto mais detalhada for essa meta, mais fácil ela será compreendida, facilitando o esforço para alcançá-la.

Buscar o sucesso não deve ser considerado como uma meta, pois isso não é claro e nem indica como pode ser alcançado. Por isso,

especifique exatamente o que deve ser atingido, como um resultado nas vendas, aumento na produção de conteúdos e outros.

Mensuráveis

Além de específicos, eles também devem ser mensuráveis. Isso significa que é preciso ter uma forma de medir o seu progresso, o que pode ser um número, uma porcentagem. Esse indicador vai demonstrar se os objetivos estão sendo alcançados ou não.

Alcançáveis

Outro aspecto importante é que os objetivos precisam ser alcançáveis. É importante ser ambicioso, entretanto, definir metas impossíveis não é um bom caminho. Quando elas são muito difíceis, é normal perder a motivação no meio da jornada, o que é ruim para a moral da sua equipe.

Portanto, procure elementos que sejam desafiadores e possíveis de serem atingidos. Isso manterá a equipe [engajada](#) e motivada, contribuindo para que os resultados sejam favoráveis para o negócio.

Relevantes

Esse é outro ponto que também é importante. Os objetivos precisam ter importância estratégica para seu negócio, serem relevantes. De nada adianta estabelecer metas que não contribuem com o crescimento do seu negócio, que sejam apenas vaidades.

Por isso, é preciso direcioná-las de acordo com as prioridades da empresa. Desse modo, elas contribuirão para que a organização chegue onde deseja, crescendo de forma consistente.

Temporais

Por último, os objetivos precisam ser temporais, ou seja, cumpridos dentro de um prazo determinado. Definir esse tempo vai permitir que eles se tornem prioridades na sua empresa. Afinal, se não houver um prazo, outras tarefas podem tomar o espaço e prejudicar o cumprimento.



Por que ter objetivos SMART na sua empresa?

Essa estratégia é para negócios que almejam crescer constantemente, buscando planejar e atingir metas e objetivos de forma assertiva. O SMART contribui para a estruturação eficiente de qualquer tipo de planejamento, incluindo o de carreira.

Ficou claro e gostou das dicas? Então compartilhe esse artigo para que mais mulheres possam entender esse método e aplicar com estratégia nos negócios.

Por Alessandra Assumpção.