

## Zieldefinition mit der S.M.A.R.T.-Methode

Ziele sind häufig der **Ausgangspunkt für das Handeln** von Menschen. Insbesondere ein erreichtes Ziel ist ein **starker Motivator**. Um das Erreichen eines Ziels zu überprüfen, sollten Ziele möglichst **konkret** formuliert werden. Als eine sehr einfache und in der Praxis häufig eingesetzte Methode zur Definition von Zielen hat sich die „S.M.A.R.T.“-Methode herausgestellt.

### Spezifisch

- Ziele sollten spezifisch formuliert werden.
- **Beispiel:** Innerhalb des nächsten Monats sollen mindestens 100 Produkte aus dem neuen Produktprogramm X im Geschäftsfeld Y über den Kanal Z verkauft werden.

### Messbar

- Ziele bedürfen einer Messbarkeit, um sie auf ihre Erreichung zu überprüfen.
- **Beispiel:** Erzielung eines Umsatzes von 100.000 € im Jahr 2016.

### Attraktiv

- Das Ziel sollte "fern" genug sein, um Begeisterung auszulösen und "nah" genug, um erreichbar zu erscheinen.
- **Beispiel:** Marktführerschaft in Deutschland mit dem ersten Etappenziel eines Marktanteils von 35%.

### Realistisch

- Die Zielerreichung sollte sich im Rahmen des Möglichen befinden.
- **Beispiel:** Steigerung des Umsatzes um 5%.

### Terminiert

- Die vorhandene Zeit zur Erreichung des Ziels sollte befristet sein.
- **Beispiel:** Erreichung des Ziels bis zum 31.12.2016.