

# LES OBJECTIFS

---

## LES OBJECTIFS SMART

---

Spécifique : Qui est précis, simple à comprendre, ne laisse pas place à l'ambiguïté

Mesurable : Un niveau que l'on veut atteindre, qu'il soit quantitatif ou qualitatif

Acceptable : Que ce soit accepté par tous les membres

Réaliste : Que ce soit quelque chose que nous soyons en mesure de réaliser

Temporel : Avoir une date butoir ou une période précise de réalisation



## SE FIXER DES OBJECTIFS ET LES ATTEINDRE

---

- A. Durant 5 minutes, écrire les buts que vous voulez atteindre pour votre entreprise ou votre vie personnelle dans : 3 mois, 1 an, 3 ans, pour vos 65 ans. Ne vous mettez aucune barrière, laissez vous aller, il n'y aucune limite. Ce sont vos **objectifs**.

3 MOIS	1 AN
3 ANS	Quand vous aurez 65 ans

- B. Dans chacun des carrés, encerclez un des **objectifs** qui aura un impact positif sur votre entreprise ou votre vie.
- C. Pour chacun des **objectifs** encadrés, vous allez clarifier ce que vous devez faire pour y parvenir, ce sont les **actions** que vous devez entreprendre. Pour y parvenir, inscrivez l'objectif encadré dans le carré de 3 mois au centre du carré ici-bas et durant 5 minutes, identifiez tout ce que vous devez faire pour y parvenir, les actions. Inscrivez-les autour de votre objectif et reliez-les par une ligne. Répétez l'exercice pour chaque objectif encadré dans les carrés 1 an, 3 ans et à vos 65 ans.
- Voici un exemple : Mon objectif est d'améliorer la visibilité de l'entreprise auprès de la population québécoise. 1) Augmenter le nombre de j'aime sur la page Facebook, 2) publier des articles sur mon blogue 3) avoir un calendrier de promotion 4) avoir une entente de publication avec un blogue reconnu,...*

Mon objectif est :

D. Pour chaque **action** mentionnée précédemment, vous allez maintenant clarifier ce que vous devez faire ce qui va vous permettre de passer à l'action. Indiquez : le temps estimé pour compléter l'action, la date butoir et clarifier le plus possible. (Ex. : avoir une boutique en ligne fonctionnelle pour le 31 mars 2017, où 50% des produits sont disponibles pour l'achat.)

*Suite de l'exemple : Pour mon action d'augmenter le nombre de j'aime sur la page je vais spécifier que je veux : a.) passer de 1000 à 1500 j'aime au mois de juin et avoir 3000 j'aime en fin d'année grâce aux publications que je vais faire et les concours b.) avoir un calendrier de communication détaillé mensuel pour les diverses publications à publier et les divers concours de l'année c.) suivre une formation sur l'utilisation du Facebook professionnel d'ici le mois d'avril, ...*

*\* Certains objectifs nécessiteront un plan d'action et un échéancier plus détaillés. (Par exemple, pour ma boutique en ligne, je peux décider que pour le 15 janvier, la plateforme doit avoir été choisie, du 17 au 24 février, les photos des produits sont prises, du 1<sup>er</sup> mars au 20 mars, programmation sur la boutique en ligne,...). Cela vous aidera à mieux planifier et rencontrer vos délais sans trop de stress!*

E. Priorisez vos **actions** (1,2,3,...)! On ne peut pas tout faire en même temps et soyez indulgent sinon vous aller vous décourager.

F. Reportez chacune de ces **actions** à votre planification hebdomadaire, mensuelle et annuelle.!

G. Finalement répétez pour les autres **actions** et **objectifs** fixés!