

Det finns en variabel som är viktigare än alla andra när det gäller att nå dina mål – att du har bestämt dig vart du ska. Då vet du också vad som krävs för att du ska nå fram i önskad tid och med önskad kvalitet.

Du måste lära dig att sätta strukturerade, tydliga och trovärdiga mål. Det kan kännas lite sådär att sitta ensam och planera för din framtid. Om du t ex gör det en gång i månaden tvingas du tänka till och det är det som är hela idén.

Det finns många olika modeller för vad ett mål ska innehålla. En av dem är - SMARTA som innebär att målen ska vara,

- ▶ **S**pecifika [specific]
- ▶ **M**ätbara [measurable]
- ▶ **A**cciperade [attainable]
- ▶ **R**ealistiska [relevant]
- ▶ **T**idsatta [time-bound]
- ▶ **A**vgränsade [segmented]

### Skriv ner dina mål

När du skriver ner dina mål blir det ett åtagande mot dig själv att faktiskt åstadkomma något, samtidigt som du har en chans att göra klart för dig själv vad dina mål är .. vart du är på väg ..

### Var specifik i dina mål

Du ska kunna mäta dina mål. "Jag ska sälja mer" eller "jag ska bli bättre i matematik" är inga specifika och mätbara mål. "Jag ska sälja för 100 000 till varje månad" eller "jag ska få A i slutbetyg i matematik" är både specifika och mätbara. Fokusera dina mål på vad du vill ha, d v s vart du ska, inte vad du saknar. Dina mål ska vara positiva och konstruktiva.

### Dela upp

Ett beprövat sätt för att lättare nå dina mål är att dela upp dem i delmål. Då ser det mycket enklare ut. Att ringa 10 samtal på en vecka känns mer hanterbart än att ringa 450 samtal på ett helt år.

### Datum

Dina mål ska ha ett målnöre i tiden annars går det inte att planera dina resurser. Det är viktigt att du har ett specifikt datum för när målet ska vara uppnått, t ex 30 mars 2012.

### Fördelar

Belöningar genererar oftast positiv energi som både stimulerar och motiverar. Tänk på vad du har att vinna på att nå dina mål. "Jag ska ha fem nya stora kunder före den 31 maj". Det du vinner är mer provision [kortsiktigt] och referenskunder som du kan använda för att öka din försäljning ytterligare.

Jag ska gå ned 15 kg i vikt tills den 31 dec 2012. Det du vinner är en bättre hälsa, bättre sömn, bättre ork och ett bättre liv .. inte illa.

## Hinder

Det finns alltid flera olika lösningar till ett givet problem. Fundera över vilka hinder som finns för att du ska nå dina mål. Vad ska du göra för att övervinna dina problem. Utvärdera olika möjligheter att nå fram och bestäm dig för ett eller flera olika sätt att lösa dina problem.

## Din plan

Gör en handlingsplan, på både kort och lång sikt, för vad, när och hur du ska göra för att nå dina mål. Ringa 5 samtal extra om dagen eller skaffa en samarbetspartner som kompletterar det du säljer.

## Starta

Ta helt enkelt det första och mest logiska steget för att komma närmare målet. Tryck ner gasen och bestäm dig för att inte titta åt sidorna förrän du är framme.

## Belöning

Att jobba hårt mot ett uppsatt mål är en härlig känsla. Det är dock viktigt att du belönar dig själv med något trevligt när du nått dina delmål. När själva huvudmålet är nått får det bli någon större belöning där du kan njuta av din framgång.

## Nya mål

När du uppnått dina mål är det bara att ta ut en ny riktning, sätta nya mål och upprepa proceduren.

“Mål är drömmar med deadlines”

- Diana Scharf-Hunt, författare