

## OBJECTIF SMART

**Objectif** : définir un objectif efficacement pour aider à développer son entreprise.

**Définition** : un objectif oriente et clarifie. Il décrit une intention, un résultat à atteindre ou un comportement voulu.

La **méthode SMART** permet de construire un objectif avec le plus de précision possible. SMART est un acronyme utilisé pour parler des attributs qu'un objectif possède lorsqu'il est puissant et aligné.

- **Spécifique** > Clairement défini, précis. L'objectif devrait préciser ce qui doit être accompli, par qui et comment.
- **Mesurable** > L'objectif doit expliquer ce à quoi on s'attend comme résultat (quantité, qualité, coût...) Il doit aussi avoir un seuil. C'est-à-dire qu'il doit nous indiquer le niveau ou la valeur de la mesure à atteindre ou bien la barre à franchir afin de conclure que l'objectif a été réalisé.
- **Atteignable** > l'objectif doit pouvoir être atteint avec les ressources disponibles de façon à faciliter le passage à l'action.
- **Relevant** = pertinent > l'objectif doit avoir du sens, apporter une valeur ajoutée à ton entreprise, ta stratégie.
- **Temporel** > fixer une date pour l'atteindre.



### EXEMPLES

- ✓ Augmenter les ventes de la formation de 50% d'ici 6 mois
- ✓ Augmenter le trafic du site de 20% au 31 mars
- ✓ Augmenter de 30% le nombre d'abonnés à la newsletter d'ici le 31 décembre
- ✓ Valider 3 nouveaux clients pour le 31 janvier
- ✓ Valider une liste de 30 prospects chauds pour le 31 juin