



# OBIETTIVI BEN FORMULATI

## S.M.A.R.T.

Ecco qui di seguito delle domande da porti per progettare meglio i tuoi obiettivi:

- **Specifico:** *Lo riesco ad immaginare? Lo riesco a definire concretamente?*
- **Misurabile:** *Riesco a definire le azioni per raggiungerlo?*
- **Attrattivo:** *Lo desidero? Come mi farà sentire una volta raggiunto?*
- **Realizzabile:** *Posso riorganizzare la mia giornata per dedicare del tempo al mio obiettivo? Quali azioni posso sicuramente fare in base al mio livello di energia? Dove mi procuro le informazioni e le conoscenze che necessito? Quali sono le persone che potrebbero aiutarmi?*
- **Tempificato:** *Entro quando voglio raggiungere il mio obiettivo? Indica il giorno, il mese e l'anno. Pianifica quello che vuoi fare in un mese e quello che vuoi fare ogni settimana.*

Ad esempio: voglio 48 clienti in 3 mesi, quindi sono 16 clienti al mese. Per farne 16 in un mese ne devo vedere almeno 64 potenziali clienti in 1 mese (secondo la statistica il 20% dei potenziali clienti che incontriamo diventano clienti, naturalmente questa percentuale può aumentare in base all'abilità personale). Per vedere 64 potenziali clienti in 1 mese ne devo vedere 16 a settimana e calcolando che dedico 4 giorni in una settimana alle visite sono 4 al giorno, 2 al mattino e 2 nel pomeriggio-sera. Per fissare 16 appuntamenti in una settimana devo dedicare un giorno a settimana alle chiamate, ad esempio il lunedì o il venerdì.



**OBIETTIVO 1:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

**OBIETTIVO 2:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

**OBIETTIVO 3:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---