****

**ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ**

Термин "целеполагание" - это умение формулировать и распределять задачи на короткие и длительные промежутки времени, а также определение необходимых ресурсов и исполнителей для их достижения. Именно от этого когнитивного навыка зависит развитие предприятия. Некомпетентный руководитель, который не стремится ставить и достигать новых точек роста является проблемным звеном для всего предприятия. Ведь при попустительском формальном отношении к планированию, производительность и прибыль компании падают. Грамотному руководителю нужно обладать методиками целеполагания для:

* развития личной эффективности;
* проявления лидерских качеств;
* применения эффективных стратегий управления.

## **Значение целеполагания**

Умение ставить цели, формулировать и распределить задачи для их достижения – качество, необходимое каждому человеку, который хочет грамотно планировать. Именно от этого когнитивного навыка зависит развитие как в личной жизни, так в бизнесе. Некомпетентный руководитель, не умеющий правильно ставить и достигать цели, – большая проблема. При формальном отношении к руководству производительность и прибыль компании падают. Хороший руководитель должен обладать особыми знаниями о развитии компании и лидерскими качествами.

Особенность людей, обладающих лидерскими качествами, заключается в том, что они не ждут, чтобы что-то произошло само. Такие личности способны ставить перед собой амбициозные цели, выходить из зоны комфорта и адаптироваться к любым изменениям. Именно это позволяет им становиться хорошими руководителями.

Правильная постановка цели тоже имеет свои правила. Любая цель должна быть конкретной, ясной, четкой и достижимой. Если какой-то из этих критериев не соблюдается, выполнение цели может привести к негативным результатам. А в некоторых ситуациях для компании выполнение конкретной цели может быть критически важным.

Посмотреть программу тренинга постановки целей [нажмите здесь](https://msksale.group/trening-postanovki-zadach/)

**Инструменты целеполагания**

### **SWOT-анализ**

Одним из эффективных инструментов стратегического планирования считается SWOT-анализ. Название этого метода – аббревиатура из 4 букв, которые обозначают метрики, выявляемые при помощи метода.

* S – Strengths (сильные стороны компании) Именно этот пункт содержит факторы, которые позволяют предприятию конкурировать с другими. К сильным сторонам относят качество сервиса, уровень подготовки специалистов, большой опыт и т.д.
* W – Weaknesses (слабые стороны) Это противоположность предыдущему пункту. Над слабыми сторонами необходимо работать, для этого что-то менять в организации. Сюда могут входить такие недочеты, как неудобное расположение компании, низкая скорость работы и т.д.
* O – Opportunities (возможности) Сюда входят внешние факторы, которые потенциально могут обеспечить рост компании. Например, окончание кризиса, тренды в обществе и т.п.
* T – Threats (угрозы) Это тоже внешние факторы, но не благоприятствующие развитию бизнеса. К ним можно отнести кризисы, пандемии, беспорядки в обществе и др.

**Дерево целей**

При постановке задач руководителем важна их структурированность. Достичь ее позволяет создание "Дерева целей", которое отражает связь задач и подцелей друг с другом. Дерево позволяет упорядочить процессы и избежать возникновения хаоса в компании. При создании такого дерева нужно учитывать следующие правила:

* Учет ресурсов, которые есть (хотя бы потенциально) в наличии;
* ‌Принцип построения иерархии в логичном порядке;
* ‌Все цели и задачи сформулированы четко и однозначно;
* ‌В построении дерева надо учитывать иерархию в организации;
* ‌Сложные задачи должны быть поделены на более простые.

