



# **4 kroky, jak vypilovat nejdůležitější cíle**

**a získat zapojení týmu  
k jejich úspěšné realizaci**



## Postupujte podle jednoduchého vzorce.

Mnoho lídrů stanoví vágní cíle typu „zvýšit míru udržení zákazníků“. Lidé ale pak nikdy neví, jak si vedou a o co přesně usilují.

Jednoduchý vzorec pro definování cílů podle 4 disciplín realizace je účinným nástrojem, jak určit, kde se z hlediska stanoveného cíle momentálně nacházíte, kam chcete dojít a dokdy jej chcete splnit.

Využívejte tento vzorec pro vyjádření vašich cílů a při jejich komunikaci — budou srozumitelnější, lépe měřitelné a všem bude jasné, jak si při jejich plnění vedete.

Pojďme na to.

# 1. Zvolte jeden klíčový týmový cíl.

Zaměřte se na méně a dosáhnete více.

Začněte tím, že si stanovíte jediný důležitý cíl. To neznamena, že zbývající cíle nejsou důležité, se svým týmem budete pouze věnovat zvláštní pozornost jednomu, který je důležitější než ostatní.

Omezíte-li pozornost na jediný klíčový cíl, váš tým ho dozajista splní. Při vytyčování cílů platí zákon

klesajících výnosů stejně neúprosně jako zákon gravitace. Stanovíte-li si čtyři nebo deset cílů, dosáhnete pouze jednoho nebo dvou.

Má-li tým příliš mnoho priorit, ztrácí fokus.

**Určete si v týmu JEDEN cíl, kterému budete věnovat zvláštní pozornost.**

## 2. Přeformulujte cíl podle vzorce „z X na Y dokdy“.

Definujte startovní čáru, cílovou pásku a termín splnění.

Každý cíl na jakékoli úrovni musí obsahovat jasně měřitelný výsledek a datum, dokdy jej má být dosaženo.

Například:

- **Vágní cíl:** Zvýšit míru udržení zákazníků.
- **Vypilovaný cíl:** Zvýšit procento vracejících se zákazníků ze 65 % na 75 % do konce roku.

**Jak přeformulujete vlastní týmový cíl do podoby „z X na Y dokdy“?**

Pokud se ukáže, že váš zvolený cíl nelze na tento vzorec napasovat (protože se třeba týká zkoumání nového tématu), zkuste doplnit konkrétní atributy a termín, aby byl časově ohraničen.

Například:

- **Vágní cíl:** Otestovat na novém trhu prodejní přístupy a zjistit, který má u potenciálních zákazníků největší odezvu.
- **Vypilovaný cíl:** : Otestovat ve vybrané lokalitě tři prodejní přístupy a do konce příštího čtvrtletí zjistit, který má u potenciálních zákazníků největší odezvu.

## 3. Zapojte tým do definování cíle

Mezi výkonností týmu, který jen chápe svůj cíl, a týmu, který zná měřítko, jsou obrovské rozdíly.

Můžete buď ostatním rovnou představit cíl formulovaný jako „z X na Y dokdy“ a oni se k němu vyjádří, nebo jeho znění zformulujte společně. Tak, či onak, zpětná vazba členů týmu je důležitá pro

celkové přijetí úkolu a také vám dává jistotu, že si kladete měřitelný cíl, který je pro ostatní výzvou, nikoli však nedosažitelnou. Položte svým lidem tyto otázky:

„Jak bychom mohli náš cíl vyjádřit ještě výstižněji?“

---

„Změnila by jiná formulace nějak náš přístup k jeho plnění?“

---

„Do jaké míry je cíl realistický vzhledem k naší aktuální situaci a času, který na to máme?“

## 4. Používejte při komunikaci o cíli nový jazyk.

Úspěšné týmy pracují s vysokou mírou odpovědnosti.

Bez jasně dané odpovědnosti se lidé rozběhnou všemi směry a každý se bude věnovat tomu, co sám považuje za nejdůležitější. Pokud si definujete, jak bude cíle dosaženo, pravděpodobnost úspěchu je mnohem větší.

Společně s týmem si musíte naplánovat, jak cíle dosáhnete:

- Jak se dostanete z 65 % na 75 % vracejících se zákazníků?
- Podle čeho budete vybírat testované prodejní postupy?

**Určete, co si musíte v týmu ujasnit a udělat, abyste svého cíle dosáhli.**

# Dosahujte klíčových výsledků s jistotou.

Jsou vaše cíle skutečně srozumitelné a všem jasné?

Na základě více než čtyř tisíc zakázek u organizací z celého světa jsme zjistili překvapivou skutečnost: Čím dále od lídra postupujete v organizačním schématu společnosti, tím jsou cíle méně jasné a zapojení lidí nižší. Jsou-li cíle vágní, zaměstnanci si sami začnou domýšlet, za čím je vlastně třeba jít. Neangažovaní lidé nejsou aktivní.

**V průzkumech provedených ve více než 60 tisících týmech se ukázalo, že pouze 15 % jejich členů ví, jaké jsou hlavní cíle organizace/týmu, a pouze 23 % z nich se angažuje a je odhodláno je naplnit.**

Podnikněte včas potřebné kroky k tomu, aby tahle čísla u vás neplatila.

**FranklinCovey pro vás má řešení a nástroje zaměřené na realizaci strategií a cílů, které změní způsob, jakým se vy a váš tým věnujete prioritám.** Pomohou vám osvojit si postupy a chování nezbytné k opakovanému naplňování nejdůležitějších cílů.

**Cesta ke spolehlivé realizaci začíná 60minutovým setkáním** (i online), díky němuž získáte:

1. bezplatnou analýzu
2. nezávazné doporučení, jak zlepšit realizaci strategie a cílů vaší společnosti.

Napište nám na [4DX@franklincovey.cz](mailto:4DX@franklincovey.cz) nebo navštivte webové stránky [www.franklincovey.cz/4DX](http://www.franklincovey.cz/4DX)



