

CHECKLISTE ZUM AUSDRUCKEN

Objective

- Beschreibt einen Zustand
 - ? Was willst du verändern, erschaffen, gestaltet haben?
- Zahlt auf Vision/ Jahresziele ein..
 - ? Stellschrauben, um Jahresziel zu erreichen?
- Kunde wird genannt
 - ? Für wen machst du die Veränderung?
- Nutzen wird genannt
 - ? Was ist die Veränderung?
 - ? Was hat der Kunde von der Aufgabe?
- Positiver zukünftiger Zustand
 - ? Kannst du das Objective visualisieren?
- In einem Zyklus schaffbar
 - ? Gibt es Stellschrauben, einzelne Hebel, in die du das Objective aufteilen kannst?
- Ist emotional.
 - ? Könntest du das Zielbild auf Facebook etc. posten?"
- Mit eigenen Ressourcen erreichbar.
 - ? Gibt es Stellschrauben, einzelne Hebel, in die du das Objective aufteilen kannst?
- Qualitatives Ziel, daher nicht messbar in Zahlen.
 - ? Was ist das qualitative Ziel hinter den Zahlen? zB. Du möchtest den Umsatz um 20% steigern. Was ist die Veränderung, damit du 20% mehr Umsatz generierst?
- Keine Evergreens; Formulierungen wie steigern, verbessern, reduzieren sind zu vermeiden.
 - ? Was willst du durch das „*steigern, verbessern, reduzieren*“ konkret erreichen?

Key Result

- Beleuchten das Objective aus unterschiedlichen Blickwinkel.
- Messen die Verhaltensänderung
- Steigern Wahrscheinlichkeit das Objective zu erreichen
 - o Adressiert die 2-4 größten „Hebel“, die auf das Objective einzahlen.
- Zahlt in das Versprechen des Objectives ein.
- Kann objektiv gemessen werden auf einer Skala von 0-100%
- Kontinuierlich messbar.
- Die Key Results eines Objectives sind voneinander unabhängig:
- Im Notfall können Key Results wichtige Initiativen sein, um das Objective zu erreichen.