

Jautājums trenerim

Kā izvirzīt un sasniegt mērķi pēc OKR pieejas (*objectives & key results*)?



Atbild Valters Gražulis

WIN partners pārdošanas treneris



1. Noformulējam mērķi (*objective*)

uzlabot klientu pieprasījumu
apstrādes ātrumu

2. Precīzi uzskaitām kritērijus, pēc kuriem zināsim, ka mērķis ir sasniegts (*key results*)

- organizētas 3 sapulces par procesu uzlabojumiem
- ieviesti 10 procesa uzlabojumi
- 80% pieprasījumu nodoti definētā termiņā

3. Regulāri sekojam līdzī progresam

- reizi mēnesī un ceturksnī procentos mērām progresu
- ja mērķis izpildīts par 70%, uzskatām to par paveiktu, atlikušo sasniegsim procesā
- ja mērķis ceturkšņa beigās izpildīts mazāk kā par 40%, mainām atbildīgo vai atceļam pavisam
- ja ir citi objektīvi iemesli, mērķis jāatceļ laicīgi
- ja izpildes kritēriji sasniegti, bet mērķis nav izpildīts, uz nākamo ceturksni plānojam citus kritērijus (*key results*)



Seko WIN partners, lai
nepalaistu garām
jaunumus rubrikā
"Jautājums trenerim"

