



L'OBJECTIF SMART



- S COMME **SIMPLE, SPÉCIFIQUE**, C'EST À DIRE CONCRET ET FACILEMENT COMPRÉHENSIBLE

- M COMME **MESURABLE**, C'EST À DIRE ASSORTI D'UN INDICATEUR ET D'UNE ÉCHÉANCE

- A COMME **AMBITIEUX**, SOIT PORTEUR DE CHALLENGE, CE QUI LE REND STIMULANT, MOTIVANT

- R COMME **RÉALISTE**, SOIT ACCESSIBLE ET ÉGALEMENT RÉALISABLE, SOUS MON CONTRÔLE

- T COMME **TEMPOREL**, C'EST À DIRE DOTÉ D'UNE OU PLUSIEURS ÉCHÉANCES

Source: ICI Institut de Coaching International

ETAPES DE L'OBJECTIF SMART

- **Clarifiez la formulation de l'objectif:** choisissez des mots simples, familiers, facilement compréhensibles et suffisamment spécifiques pour que l'objectif soit précis. Si nécessaire, fixez des sous-objectifs, qui seront plus opérationnels et également plus faciles à évaluer.
- **Exprimez un objectif de qualité par un verbe** (exemple: améliorer la satisfaction client)
- **Formulez l'objectif de manière affirmative et positive**, en référence à un résultat souhaité et non à éviter (exemple: arriver à 8h tous les matins, plutôt que évitez d'être en retard).
- **Repérez les indicateurs:** il s'agit de connaître dès le départ les critères au travers desquels sera mesuré le résultat, sans ambiguïté et de manière objective.
- **Choisissez où placer le curseur entre facile et difficile:** un objectif ne sera motivant que s'il est à la fois ambitieux (porteur de défi, donc stimulant) et réaliste (raisonnablement accessible, à la portée du collaborateur et sous son contrôle).
- **Faites participer le collaborateur à l'élaboration de l'objectif;** il n'en sera que plus motivé!
- **ATTENTION:** l'objectif doit impérativement se trouver **sous le contrôle du collaborateur**. A-t-il à sa portée les moyens nécessaires pour s'acquitter de sa tâche? Dispose-t-il d'assez de temps? A-t-il accès à l'information nécessaire? Ses ressources propres (compétences individuelles ou collectives, mobilisables à son initiative) suffisent-elles pour lui permettre d'atteindre son objectif?
- Lorsque l'atteinte de l'objectif déclenche une récompense, la motivation à réussir est plus forte