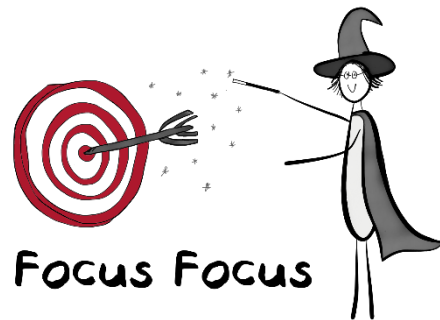


Bepaal jouw focusdoelen voor de komende drie maanden

Beschrijf in onderstaande tabel wat voor jouw klant, medewerkers, jou zelf en je energie wel en niet goed werkt.

Hocus Pocus



Focus Focus

	WEL	NIET
Wat werkt voor jouw eindklant wel of niet? Wanneer kopen klanten juist wel of niet graag jullie product of dienst?
Hoe dragen de mensen waaraan jij leiding geeft hieraan bij? Wat werkt daarin wel goed en wat niet?
Wat doe jij waardoor medewerkers kunnen bijdragen aan hetgeen de eindklant wil? Wat doe jij dat hierbij wel werkt en wat doe je dat juist niet goed werkt?
Wanneer heb jij tijdens het werk de meeste energie? En wanneer niet?

Stel je voor dat het kwartaal voorbij is en dat je supertevreden terugkijkt op de afgelopen drie maanden en beantwoord de volgende vragen:

Wat is er gebeurd waardoor jij dit tevreden gevoel hebt?

.....
.....
.....
.....
.....

Wat hebben medewerkers gedaan?

.....
.....
.....
.....
.....

Wat was daarin jouw bijdrage?

.....
.....
.....
.....
.....

Hoe heb je gezorgd dat je resultaten behaalde én energie had?

.....
.....
.....
.....
.....

Formuleer op basis van bovenstaande antwoorden je doelen voor de komende drie maanden (minimaal één, maximaal vijf doelen). Hoe concreter je deze doelen beschrijft, hoe makkelijker je ernaartoe werkt.

- Doel 1:
- Doel 2:
- Doel 3:
- Doel 4:
- Doel 5:

Dit is wat in het komende kwartaal voor jou belangrijk is. Dit zijn je focusdoelen.