

Dione Dimas Alvarenga
Fernanda Previ
Flávia Jaqueline Cardozo
Romilda Antunes C. Oliveira

dione_spfc@hotmail.com
fernandaprevi.cafi@gmail.com
flavinhaca@hotmail.com
rooh-antunes@hotmail.com

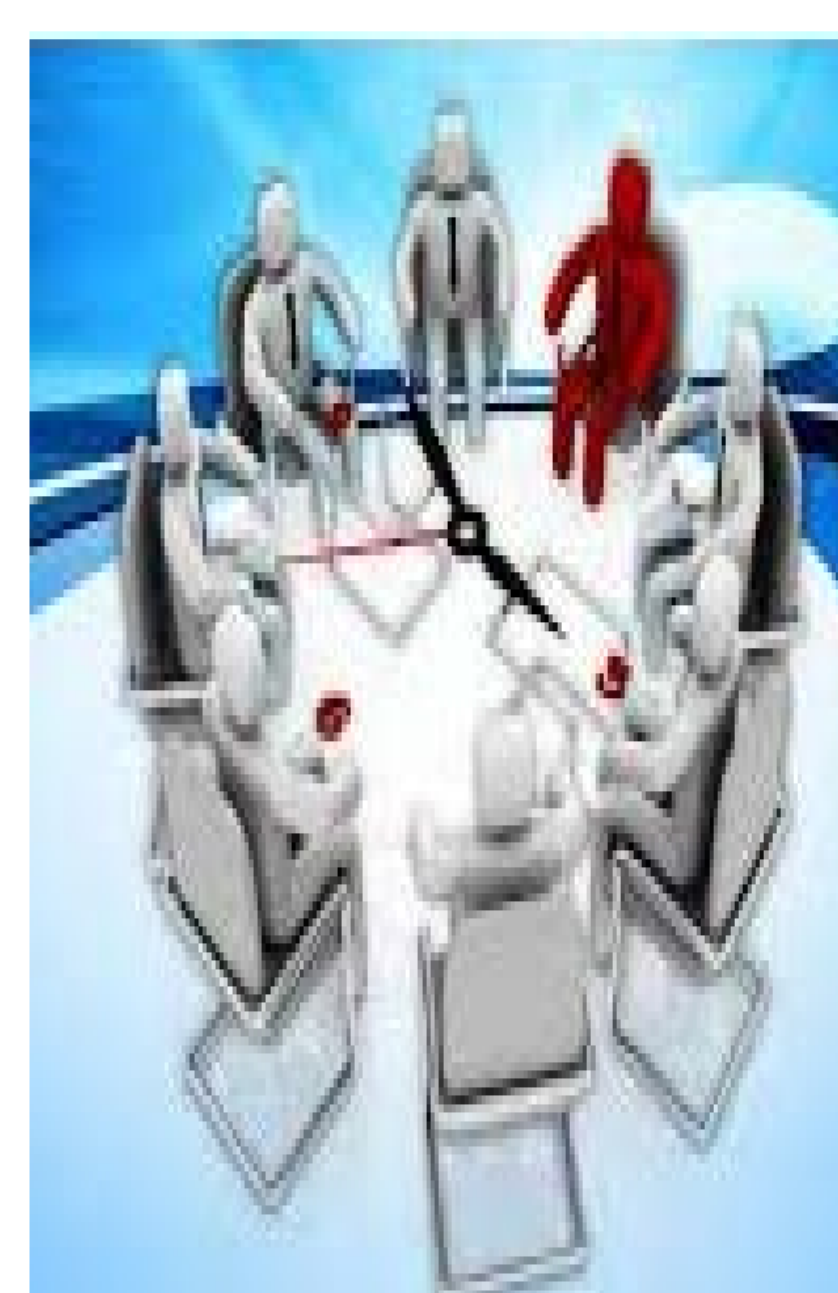
Ciências Contábeis
Ciências Contábeis
Ciências Contábeis
Ciências Contábeis

INTRODUÇÃO

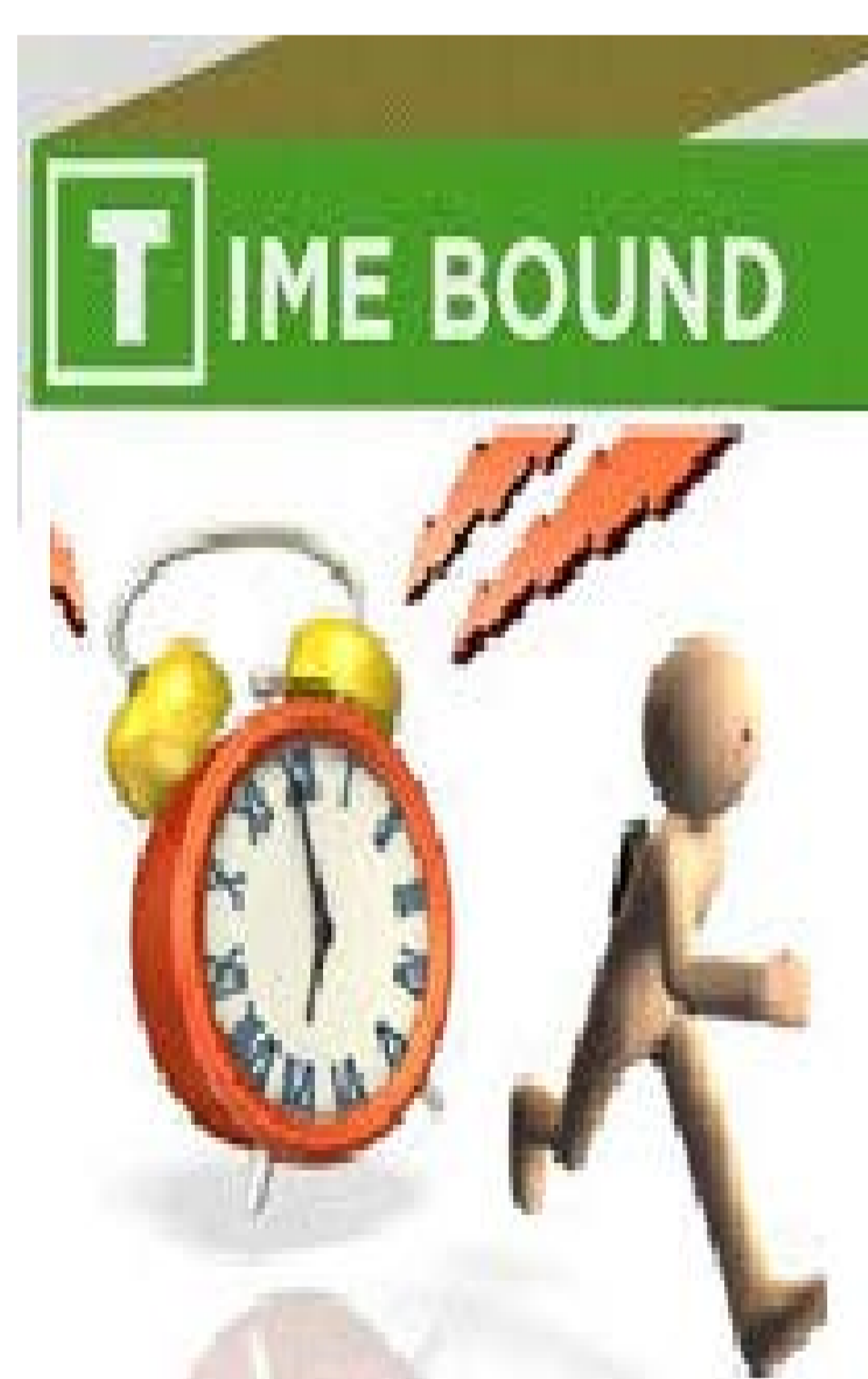
Além do início e fim do período de busca por objetivos e metas serem bem definidos, este período não deve ser tão curto que torne o objetivo impossível, nem tão longo que cause uma dispersão da iniciativa.

Com o tempo Suas metas devem ser alcançadas dentro de um período, um tempo específico.

Também lhe dá uma excelente oportunidade de esquematizar ou alocar investimentos de forma adequada.



- ✓ Crescer o faturamento da minha empresa em 50%
- ✓ Diminuir o tempo de atendimento de chamados em 10%
- ✓ Aumentar a satisfação dos clientes em 46%



Time – Temporal;

- Quando eu quero atingir a meta?
- Quando eu quero isso?
- Qual é o prazo que eu quero atingir o objetivo?

DESENVOLVIMENTO

Time Bound (tempo limite), precisa de objetivos e metas para ser alcançado. O prazo para conquistar a meta deve ser claro, deve ter data ou até horário para terminar.

O tempo é um fator decisivo para que você consiga ou não atingir a meta.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A conquista é um forte motivado, e não existe conquista sem desafios. Um objetivo que oferece pouco ou nenhum desafio para ser atingido não estimula ninguém.

A relevância que o objetivo tem em sua vida é fundamental para que você se comprometa com ele. E onde há comprometimento, há motivação. E vice-versa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- STOFFEL, Rafael Hipácio e MATTOS, José Fernando. Competitividade Gerenciada. Porto Alegre: Index Tecnologia de Gestão, 2000.
- Administração, São Paulo, v. 10, no 1, janeiro/março 2003.
- ALBRECHT, Karl. Programando o Futuro. O Trem da Linha Norte. São Paulo: Makron Books do Brasil Editora Ltda. 1995.