

SÉRIE  Empretec

4

ESTABELECIMENTO DE METAS

 SEBRAE

SUMÁRIO

O QUE É A INICIATIVA EMPRETEC.....	2
HABILIDADES QUE SERÃO DESENVOLVIDAS NO PROJETO.....	4
▲ CRIAÇÃO DE METAS É ESSENCIAL PARA UMA VISÃO DE LONGO PRAZO.....	8
▲ CRIAR UM ÚNICO FOCO É NECESSÁRIO.....	10
▲ SMART PODE AJUDAR A GUIAR AS SUAS METAS.....	12
▲ A SUA META PRECISA TER VALOR PARA VOCÊ.....	17
PONTOS PARA TE AJUDAR A FORMULAR AS METAS.....	19
E SE AS METAS NÃO FOREM ATINGIDAS?.....	24
A SOLUÇÃO É A DEMISSÃO DO SEU TIME?.....	28

O **estabelecimento de metas** é essencial para que o seu negócio consiga alcançar o sucesso desejado. No entanto, criar objetivos a serem seguidos não é tão simples quanto muitos imaginam em um primeiro momento.

É necessário pensar no futuro, analisar cenários, dados, e agir de acordo com a capacidade atual do seu negócio. Estar atento a todos esses pontos pode ser difícil, ainda mais quando não contamos com as orientações corretas a serem seguidas.

E se você se encaixa nesse grupo, a Série Empretec do Sebrae é perfeita para o seu auxílio. O nosso curso te ajuda a desenvolver uma série de comportamentos úteis para o seu futuro como empreendedor de sucesso.

Quer conhecer mais dessa iniciativa, além de descobrir técnicas para estabelecimento de metas? Então não deixe de ler o E-book que preparamos para te auxiliar. Boa leitura!

**ESTABELECIMENTO DE METAS**



O QUE É A INICIATIVA EMPRETEC

O **Empretec** é um curso que visa a participação de empreendedores que queiram desenvolver as 10 características de um empreendedor de sucesso. O nosso projeto é vivencial, e conta com 6 dias de imersão presencial, onde desenvolvemos vários conceitos com os participantes.

2

4

ESTABELECIMENTO DE METAS



Com diversas **atividades interativas**, além de palestras e outros materiais, buscamos ajudar no aperfeiçoamento de empreendedores. As aulas são práticas e bastante proveitosas, onde procuramos estimular que você alcance o seu patamar máximo como empresário.

O projeto é indicado para iniciantes e empreendedores experientes, que queiram se destacar no mercado. E para participar do curso, basta entrar em contato com o Sebrae da sua região, agendar sua entrevista e esperar para saber está em um momento ideal para participar do Empretec, afinal só pode fazê-lo uma única vez na vida!

Após isso, o pagamento da taxa do curso é feito, e então você terá contato com o material. Para te ajudar a entender melhor o funcionamento do projeto, a seguir, vamos falar um pouco mais sobre as **Características do Comportamento Empreendedor (CCEs)** que **poderão ser aprimoradas e/ou desenvolvidas**.

3

4

ESTABELECIMENTO DE METAS



CARACTERÍSTICAS QUE SERÃO DESENVOLVIDAS NO SEMINÁRIO

As **características empreendedoras** podem muito bem serem desenvolvidas nas pessoas, desde que recebam os estímulos corretos. Diferente do que muitos pensam, não só aqueles que nasceram para isso podem se dar ao luxo de comandarem uma empresa.

4

4

ESTABELECIMENTO DE METAS

E para provar isso, nosso curso vai estimular as características básicas de um empreendedor no decorrer do projeto. Um deles, o **estabelecimento de metas**, inclusive, é o tema central do nosso artigo.

No decorrer do projeto, iremos desenvolver **10 CCEs**, sendo elas:

- **Busca de oportunidade e iniciativa:** ensina os empreendedores a tomarem a iniciativa e buscarem pelas oportunidades de negócios a serem fechados no mercado.

- **Persistência:** é preciso ter persistência para conseguir perseverar no mercado, sendo esta, uma das principais características dos empreendedores de sucesso.

- **Cálculo de riscos:** todo negócio corre riscos quase diariamente, porém, alguns deles são necessários para garantir o avanço dos negócios.

- **Exigência de qualidade e eficiência:** é preciso manter um nível de qualidade de produto alto, afinal, é dessa maneira que empreendedores conseguem se destacar.



5



4

ESTABELECIMENTO DE METAS

• **Comprometimento:** estar comprometido com o seu negócio é o mínimo que um empreendedor precisa fazer para conseguir o sucesso desejado.

• **Busca de informações:** é preciso se manter antenado sobre novidades, e por isso, a busca por informações deve ser frequente.

• **Planejamento e monitoramento sistemáticos:** planejar e monitorar resultados é essencial para que o seu negócio consiga progredir com a estratégia certa.

• **Persuasão e rede de contatos:** é preciso saber negociar, além de construir uma rede de contatos que vá te beneficiar em sua jornada.

• **Independência e autoconfiança:** o empreendedor precisa ser confiante a ponto de conseguir tomar as suas decisões sozinho.

• **Estabelecimento de metas:** planejar suas ações em volta de objetivos alcançáveis é essencial para manter você e sua equipe motivada em sua missão.

6

4

ESTABELECIMENTO DE METAS

No mais, durante o Empretec, além de te ajudar na **criação de objetivos** plausíveis para o seu negócio, também mostramos como fazer as alterações necessárias, de acordo com o contexto que vem passando. Em muitos casos, o que foi planejado anteriormente não serve para o momento futuro como todos nós sabemos.

Em todo caso, a partir daqui, vamos tratar estritamente do estabelecimento de metas, sua importância, como desenvolvê-las, e algumas práticas essenciais para facilitar seu trabalho. Confira!



7

4

ESTABELECIMENTO DE METAS



CRIAÇÃO DE METAS É ESSENCIAL PARA UMA VISÃO DE LONGO PRAZO

O **estabelecimento de metas** é essencial para que o seu negócio consiga sucesso a longo prazo. Visualizar o futuro, inclusive, é uma das características que trabalhamos no Empretec, visando o seu desenvolvimento como empreendedor.

8

4

ESTABELECIMENTO DE METAS

Conseguir enxergar **o seu negócio no futuro**, com riqueza de detalhes, pode te ajudar saber quais passos serão tomados. A antecedência, dentro do mercado de trabalho, é essencial para que você se previna contra cenários desafiadores.

Estabelecer uma meta é importante durante esse processo, afinal, é necessário saber para onde está indo. É difícil **descartar outras ideias**, porém, tentar seguir vários caminhos ao mesmo tempo pode atrapalhar o seu empreendimento a conseguir qualquer progresso.





CRIAR UM ÚNICO FOCO É NECESSÁRIO

Como dissemos, é preciso saber descartar outras ideias, afinal, é necessário ter um único foco em sua jornada. Estabelecer uma prioridade te ajuda a alcançar ao menos um de seus objetivos, abrindo caminho para o cumprimento de outras metas.

Por mais que o cenário atual exija uma maior dinamicidade por parte de todos, ainda assim, é mais interessante seguir uma única ideia por vez. **Saber dizer não** para outras ideias, que possam parecer boas no início, é essencial para que o seu progresso aconteça de fato.

10

4

ESTABELECIMENTO DE METAS

Assim que você definir uma **prioridade para o momento**, torna-se mais fácil seguir o planejamento que for feito. Isso otimiza tempo, evita o desperdício dos seus recursos, e faz com que a sua atuação, e a de seus colaboradores, sejam ainda mais incisivas.

SEUS OBJETIVOS PRECISAM ESTAR DEFINIDOS CLARAMENTE

Vamos frisar, mais uma vez, o quanto é importante que você tenha os seus objetivos claros em sua mente. Ele deve funcionar como a **luz no fim do túnel**, onde você e sua equipe sabem que precisam seguir para alcançar o que se espera do time.

Imagine que você tenha que seguir mais de uma luz de uma única vez, a sua tarefa ficaria mais difícil, não? Por essa razão, não deixe que outras ideias, por mais que pareçam proveitosas, tomem o protagonismo do seu verdadeiro foco no momento.

Os seus **objetivos devem ser claros** e você não deve criar distrações e pensar em outras metas quando estiver correndo atrás deles. Assim, toda a sua energia será voltada para uma única tarefa, aumentando as chances dela te dar um resultado positivo.



SMART PODE AJUDAR A GUIAR AS SUAS METAS

Durante o Empretec, vamos te apresentar o **acróstico SMART**, sigla em inglês que pode ser extremamente útil para te ajudar a estabelecer metas. Por mais que o processo pareça trabalhoso, quando bem feito, não chega a tomar um tempo considerável.

Além disso, a etapa de planejamento não pode ser ignorada, afinal, é ela quem vai definir os rumos do seu negócio. E criar seus objetivos contando com o auxílio de uma metodologia já consolidada no mercado pode te ajudar de maneira grandiosa.

12

4

ESTABELECIMENTO DE METAS

No mais, a seguir falaremos sobre cada uma das letras de SMART, e mostrar como os parâmetros desse modelo te ajudam a estabelecer boas metas. Confira!

S - ESPECÍFICA

A primeira letra, quando traduzido, representa a palavra “eEspecífica”, o que já diz muito sobre como as suas metas devem ser. Não deve existir margem para outras interpretações, pois **objetivos devem ser claros**, para que sejam mais facilmente visualizados.

A sua meta deve ser entendida de forma direta, sem maiores dificuldades para que os outros a compreendam. Se você precisar explicar ela para algum funcionário, já é sinal que a sua mensagem não está tão clara quanto deveria.

No mais, o importante aqui é não dar margem para outras interpretações, sendo bem específico quanto ao que se espera do seu negócio. O **estabelecimento de metas** não deve fazer com que as pessoas fiquem em dúvida em relação ao que deve ser alcançado.

M - MENSURÁVEL

As suas metas devem ser mensuráveis, ou seja, deve ser possível medir o seu progresso durante a caminhada. Para isso, é necessário estabelecer uma métrica a ser seguida, pois, assim você saberá o quanto já progrediu.

Se a sua meta for conseguir 1 milhão de likes em uma postagem nas redes sociais, a métrica a ser analisada são os números de curtidas. É preciso conseguir avaliar o quanto você está perto dos seus objetivos, para que eles não se tornem apenas sonhos.

É importante destacar que as métricas podem ser diversas, e você deve analisar a que se alinha melhor à meta a ser seguida. Em todo caso, o importante aqui é que seja possível **mensurar o seu progresso**, para verificar até onde consegue ir.

A - ALCANÇÁVEL

Nem tudo o que queremos, nós podemos ter, e esse mantra deve ser seguido também quando falamos de estabelecer metas. Não adianta criar objetivos que não podem ser alcançados com a sua capacidade atual de atuação no mercado.

Não tente produzir mais de 1.000 unidades de um produto, quando você sabe que a sua fábrica só produz 800 por dia. Sendo assim, é preciso estar com os pés no chão, e olhos na sua realidade, para criar um **objetivo que seja alcançável**.

Caso crie uma meta que não pode ser alcançada, isso só vai fazer com que o seu objetivo pareça cada vez mais distante. Isso, além de te **desmotivar**, vai ter o mesmo efeito em seus companheiros, que não estarão tão engajados quanto você deseja.

R - REALISTA

Muito atrelado ao “Alcançável”, a letra R exige que os empreendedores sejam **realistas com o seu negócio**. Aqui, não é recomendado que você crie metas que fujam da sua capacidade de produção, além de analisar uma série de outros fatores que podem influenciar.

Os seus recursos podem não ser necessários, o momento econômico pode não ajudar, entre outros pontos. É preciso considerar se a empresa consegue produzir, e se o seu público tem capacidade monetária de comprar o que você oferece.

Finanças, tempo, pessoas, produtos, entre outros pontos, precisam ser analisados antes de criar qualquer meta. No mais, seja realista com o seu próprio negócio e não exija demais de algo, afinal, isso pode te frustrar e causa desmotivação.

T - TEMPORAL

Além de **criar a sua meta**, também é preciso definir um tempo para que ela seja atingida. É uma espécie de métrica, porém, aqui tratamos do tempo, que deve considerar uma série de fatores para que esse critério seja criado.

Uma empresa que estima construir um prédio em 1 mês, por exemplo, precisa levar em consideração vários fatores, como tempo, se vai chover ou não, falta de mão de obra. Isso pode fazer com que o tempo estimado não seja cumprido.

Por isso, é muito importante criar **metas temporais** que sejam realistas, e que realmente possam ser alcançáveis. Em todo caso, atentar-se aos outros pontos te ajuda a não cometer o erro de ajustar o tempo de forma errada no seu projeto.



A SUA META PRECISA TER VALOR PARA VOCÊ

Como dissemos, para estabelecer uma meta, é preciso saber dizer não para várias outras ideias. Isso pode ser doloroso, porém, necessário para que alguma ideia consiga ir adiante em seu negócio, trazendo os resultados que você espera.

17

4

ESTABELECIMENTO DE METAS

E para que esse processo se torne um pouco mais fácil, pense nos objetivos que têm algum **significado para você**. Uma realização profissional pode ser uma boa motivação para dar prioridade para alguma meta em detrimento de outra, por exemplo.

No mais, siga o caminho que achar mais significativo, e que vai trazer retorno profissional e de **realização enquanto empreendedor**. Fazer apenas por fazer, sem um motivo, vai acabar fazendo com que seja questão de tempo até que o seu trabalho se torne tortuoso.





PONTOS PARA TE AJUDAR A FORMULAR AS METAS

No mais, agora que estamos chegando ao fim do nosso E-book, vamos te apresentar algumas **dicas para te ajudar a estabelecer metas**. Além do que já exposto em nosso material, existem outros pontos que podem servir para o seu caso.

19

4

ESTABELECIMENTO DE METAS

Escrever com clareza sobre o que você deseja é o ponto inicial disso tudo, e deve permear todas as fases do seu processo. Lembre-se que não deve ser necessário explicar nada para ninguém, de tão claro que a sua mensagem deve ser.

No mais, outras técnicas também podem te ajudar a alcançar os objetivos desejados, e nós iremos te apresentar eles a seguir. Confira!

REGISTRO

O **registro das suas metas** já ajuda bastante no momento de definir quais são mais importantes do que as outras. O simples ato de escrever já faz com que as chances de você conseguir alcançar os seus objetivos aumente consideravelmente.

Colocar as coisas no papel, por mais que não pareça significativo, ajuda o seu negócio a enxergar o projeto de maneira mais sólida. Por isso, não deixe de fazer o registro de suas ideias, para definir o que deve ou não ser aproveitado.

20

4

ESTABELECIMENTO DE METAS

Além disso, também faça o **registro do seu progresso**, para que as suas ações não se tornem tão abstratas. Quando notar que as coisas estão começando a fluir, isso vai ajudar os seus colaboradores a se manterem engajados em busca dos seus objetivos.

TAREFA E META SÃO DIFERENTES

Entender que **metas e tarefas diferem** é essencial para conseguir alcançar os seus objetivos. As tarefas são as atividades que te levam a cumprir com as metas, e não podem ser tratadas como se ambas fossem a mesma coisa.

Para tornar as suas metas algo mais palpável, você pode dividi-las em uma série de tarefas menores. Conforme elas forem sendo cumpridas, basta riscá-las da sua lista de obrigações para que sua equipe tenha a sensação de que o progresso está acontecendo.

Em todo caso, essa postura ajuda bastante a sua empresa a conseguir fazer com que os objetivos sejam alcançados mais rapidamente. Isso porque **mantém a equipe engajada**, e isso é o básico para que as metas criadas sejam alcançáveis.

O SEU PLANEJAMENTO PODE SER MALEÁVEL

Em muitos momentos, fatores externos podem acabar fazendo com que o seu planejamento não seja tão sólido quanto você gostaria. Sabemos que as mudanças podem atrapalhar a sua estratégia, porém, elas precisam ser consideradas durante todas as fases do processo.

Ter um **planejamento maleável** é essencial para que as suas metas sejam alcançadas. Adotar posturas diferentes, para que o grande objetivo consiga se concretizar, é uma habilidade empreendedora muito vantajosa para todos os que estão no mercado.

No entanto, tome muito cuidado para não tornar as suas metas maleáveis “demais” também, pois isso pode banalizá-las. Isso faria com que sua equipe não as enxergue de forma definitiva, o que os desestimularia, e dificultaria o seu caminho em busca do sucesso.

VISUALIZE O SEU FUTURO

No fim, a nossa última dica para tentar **estabelecer metas** em seu negócio é fazer um pequeno exercício de visualização criativa. Imaginar o que essa ação irá causar em seu empreendimento é uma forma válida de tomar algumas decisões.

Contudo, é claro, verifique se esses comportamentos são validados por números, antes de fazer qualquer ação. Isso ajuda você a não cometer erros evitáveis, que podem acabar até mesmo custando a vida da sua empresa.

Em todo caso, não deixe de **visualizar o futuro do seu negócio** com as tomadas de decisão que está tomando agora. O importante é que você enxergue a empresa no futuro, com sucesso, e colhendo os frutos dos esforços que está tendo hoje.



E SE AS METAS NÃO FOREM ATINGIDAS?

Os **erros e o aprendizado constante** fazem parte da jornada empreendedora, e isso está diretamente ligado com a questão das metas. Por mais que montemos um bom planejamento, pode ser que as coisas não aconteçam da maneira desejada.

Por conta disso, as metas estabelecidas podem acabar **não sendo atingidas**, o que atrapalha a empresa como um todo. Por mais que isso pareça impossível de lidar, é comum, e você precisa mostrar sua liderança no momento.

24

4

ESTABELECIMENTO DE METAS

Analisar a situação com calma, e achar **onde os erros foram cometidos**, são algumas das medidas a serem tomadas. No mais, para garantir que você consiga passar por esse momento, separamos alguns pontos de destaque para os momentos em que as metas não forem alcançadas.

ANALISE AS METAS NOVAMENTE

▲
▲
▲
▲
▲
▲
▲
Nós já te ensinamos como criar metas, e você viu que não é um processo tão complicado quando se segue as dicas corretas. No entanto, alguns erros podem acabar sendo cometidos, por isso, não foi possível alcançar o desempenho esperado.

Esse tipo de acontecimento é normal, afinal, somos humanos, e erros são cometidos a todo instante. Provavelmente, quando uma meta de equipe não é alcançada, e os gestores não sabem identificar o motivo, na verdade, as **metas eram inalcançáveis**.

Para resolver essa questão, o mais indicado é que se **revise o processo de criação de novas metas**. Caso seja necessário, crie ela novamente, porém, dessa vez, atentando-se para o real desempenho que a sua equipe está apresentando.

PROMOVA AS MUDANÇAS EM CONJUNTO COM A EMPRESA

Após analisar as metas, e criar novos objetivos, chegou o momento de **implementar as mudanças necessárias**. Porém, para isso, é claro, é preciso informar a sua equipe sobre as alterações, afinal, são eles que fazem com que o progresso aconteça.

Para isso, uma das alternativas é a promoção de uma reunião, onde o gestor deve apresentar os dados obtidos. Deixe claro para a equipe **quais foram as falhas identificadas**, e como vocês podem melhorar os pontos que foram apresentados.

Aqui é importante que você se atente a um ponto: apresentar as falhas **não significa culpabilizar o funcionário X ou Y**. Nunca se deve citar nomes nessas situações, apenas atribua a responsabilidade disso ter acontecido a todo o seu time.

No mais, ao fim da reunião, deixe claro para todos quais são o seu papel, e como o trabalho deles é importante para se alcançar os objetivos. Isso ajuda o seu time a caminhar na mesma direção, e evita que os mesmos erros sejam cometidos novamente.

MANTENHA A EQUIPE ENGAJADA COM A NOVA META

Não conseguir alcançar uma meta é **frustrante para a empresa** como um todo, e isso também acaba afetando os funcionários. Ao verem que o trabalho não deu o resultado esperado, eles podem acabar se sentindo desmotivados de continuar.

Isso **diminui a produtividade**, e torna ainda mais difícil que novas metas sejam alcançadas. Mesmo que um novo objetivo seja delimitado, para que ele se torne mais palpável, ainda assim, sem um time motivado, é impossível alcançar os novos objetivos.

Por esse motivo, é muito importante que o líder do time consiga **manter os colaboradores da empresa engajados**. Para isso, ele deve destacar os pontos fortes de cada um, e mostrar o quanto esse trabalho diferenciado é essencial para o futuro da empresa.

Todo funcionário que recebe um **estímulo positivo** se sente mais motivado a continuar produzindo algo de qualidade. Sendo assim, não deixe de valorizar o time que está ao seu lado, e, quando for o momento de elogiar, não economize nos adjetivos.



A SOLUÇÃO É A DEMISSÃO DO SEU TIME?

Para quem não trabalha de maneira individual, muitas vezes, acaba jogando a culpa sobre os erros de seus funcionários. Por mais que esse possa ser o real motivo para não ter atingido as metas, essa não é a postura certa a ser tomada.

28

4

ESTABELECIMENTO DE METAS

Como dissemos, é preciso refazer as metas, implementar as mudanças e então manter o time engajado para alcançar os objetivos. A **demissão de funcionários não vai resolver o problema** se os defeitos do seu planejamento continuarem os mesmos.

Além disso, é preciso analisar quais seriam as condições de contratação, e o tempo necessário para conseguir fazer a nova equipe render. Se você contrata um funcionário novo hoje, ele precisa **passar por treinamento e se adaptar** ao novo ambiente.

Isso vai demandar tempo, e esperar que ele renda o esperado dessa maneira, é praticamente impossível. Em contrapartida, o funcionário que está em sua empresa já conhece os procedimentos internos, e provavelmente vai entender os erros cometidos.

Ao explicar o que houve, você consegue contornar o problema sem a necessidade de abrir um novo processo seletivo. Em muitos casos, uma simples reunião transparente já é o suficiente para fazer com que as coisas voltem ao caminho do sucesso.

ISSO NÃO EXIME O SEU FUNCIONÁRIO DOS ERROS

Culpar apenas um funcionário pelos erros da equipe não é certo, afinal, foi o time todo que não conseguiu alcançar os objetivos. No entanto, isso não quer dizer que você não deve se posicionar como um líder, **solicitando uma mudança de postura**.

Ao **identificar os erros cometidos**, você deve conversar com o seu colaborador e explicar onde os erros aconteceram. Mostre para ele que os erros dele geraram consequências que acabaram atrapalhando o rendimento de toda a equipe, e que, por isso, eles não devem ser repetidos.

Isso já pode ser o suficiente para fazer com que o seu funcionário se sinta motivado em não repetir os mesmos equívocos. Você não deve culpá-lo sozinho, porém, se os erros foram identificados, não deixe de mostrá-los, para que não acabem se repetindo.

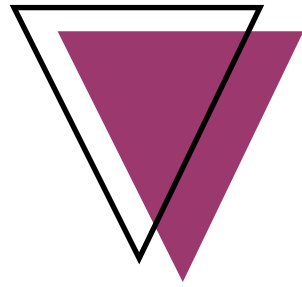
30

4

ESTABELECIMENTO DE METAS

Esse é o nosso artigo, e esperamos que tenha gostado de nos acompanhar até aqui para entender melhor a questão do **estabelecimento de metas**. Muitos empreendedores já conquistaram seu espaço e transformaram suas vidas a partir do Empretec. Agora é a sua vez! Aponte a câmera do seu celular para o QR CODE abaixo e venha para o Empretec.





SEBRAE

www.sebrae.com.br | 0800 570 0800

