# Zakelijke doelen stellen

*Hoe beter je weet wat je wilt bereiken, hoe groter de kans dat je dit voor elkaar zult krijgen.*

Maak eens een lijst met 10 zakelijke doelen die belangrijk voor je zijn in relatie tot je klanten, je teamleden en je eigen leidinggevende. Doelen die ervoor zorgen dat je aan het eind van volgend jaar met tevredenheid én een goed gevoel terugkijkt op jouw successen.

Maak de zin af: “Een belangrijk zakelijk doel, waar ik met plezier en passie aan ga werken en resultaten in bereik is …………..”

*Omschrijf je doel in een korte zin of steekwoorden!*

|  |  |
| --- | --- |
|  1 |  |
|  2 |  |
|  3 |  |
|  4 |  |
|  5 |  |
|  6 |  |
|  7 |  |
|  8 |  |
|  9 |  |
| 10 |  |

Ga nu deze zakelijke doelen met elkaar vergelijken door jezelf **de volgende eerste vraag** te stellen.

**Wat voelt beter?**

Doel 1 (*en zeg hardop je doel*) **óf** doel 2 (*en zeg hardop je doel*)

Als doel 1 beter voelt dan doel 2, vergelijk het dan met doel 3, 4, 5 enz. op dezelfde manier.

Stel dat je ineens twijfelt tussen doel 1 en doel 5. **Stel dan een tweede vraag**:

Als je doel 1 (*zeg hardop je doel* )wel zou kunnen realiseren, maar nooit doel 5 (*zeg hardop je doel*)

**Of**

Je zou wel doel 5 (*zeg hardop je doel*) kunnen realiseren, maar nooit doel 1 (*zeg hardop je doel*).

**Welk doel voelt beter?**

Als doel 5 beter voelt dan doel 1, ga dan doel 5 vergelijken met doel, 2, 3, 6 enz.

Ga op deze manier alle doelen met elkaar vergelijken en schrijf jouw top 5 hieronder op:

|  |  |
| --- | --- |
|  1 |  |
|  2 |  |
|  3 |  |
|  4 |  |
|  5 |  |