**Практична робота № 4**

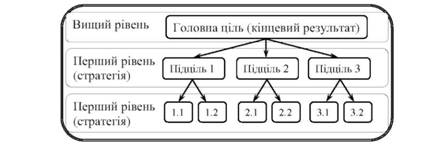
**Тема: Визначення власних життєвих цілей.**

Завдання 1: Провести SWOT-аналіз власних якостей характеру

|  |  |
| --- | --- |
| Сильні сторони  1.Стресостійка;  2.Середній рівень знання англ.мови;  3. Мотивованість; | Слабкі сторони  1.Знання іноземних мов;  2.Досиль емоційна;  3.Слабка сила волі; |
| Можливості  1.Можливість отримання освіти;  2.Різні мовні курси;  3.Велика кількість інформації у вільному доступі; | Загрози  1.Прокристинація;  2.Страх помилитись;  3.Складнощі в пошуку хорошої роботи; |

Завдання 2: Скласти дерево цілей.

Принцип побудови дерева цілей:



Вимоги до побудови "дерева цілей":

* 1. Цілі кожного рівня повинні бути порівнянні по масштабу і значенню.
* 2. Формулювання цілей повинне забезпечувати можливість кількісної і якісної оцінки досягнення мети.
* 3. Основним принципом побудови дерева цілей є те, що кожна мета певного рівня повинна бути зображена у вигляді підцілей наступного рівня так, щоб сукупність підцілей давала повне уявлення про початкову ціль.
* 4. Формулюючи цілі різних рівнів необхідно описати бажані результати, а не способи їх отримання.
* 5. Підцілі кожного рівня повинні бути незалежні одна від однієї і не повинні виходити одна з іншої.
* 6. Ознакою завершення побудови дерева цілей є формулювання таких понять, які визначають альтернативні способи досягнення цілі. Самі вони не є цілями, це заходи щодо досягнення цілі вищого рівня.
* 7. Відсутність суперечностей між цілями, що знаходяться на різних рівнях "дерева цілей".
* 8. Цілі усіх рівнів мають бути виражені в конкретних обсягах, строках з визначенням конкретних виконавців (відповідальних).
* 9. Забезпечення узгодженості, зв'язку між цілями різного порядку. При цьому слід враховувати наявність двох видів зв'язків між цілями - горизонтальних і вертикальних.

Наприклад:

***Власний бізнес***

Влаштуватись на роботу

Закінчити коледж

Знайти спосіб зацікавлення

Відкладати 20% від ЗП

Проходження курсів

Інвестиційні програми пошук

Вивчення мов

Поступити в університет

Аналіз ринку

Пошук постачальників

Політика компанії

Ідея для бізнесу

Власні відкладення

Пошук інвесторів

Різнобічний розвиток

Вища освіта

Розробка продукції

Опис компанії

Капітал

Навички

Бізнес-план

3. Як підготовчий крок до оперативного планування проведіть ресурсний аналіз (аналіз "цілі - засіби"). Нижче наведено приклад такого аналізу:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Мета | Засоби | Є в наявності | Не вистачає | Що робиться | Ідеї для покращення |
| Стати керівни-ком відділу маркетин-гу | 1. Заявити про себе, для цього успішно розкрутити бренд  2.Налагоди-ти відн-осини з НН  3. Стаж;  4. вища освіта | 1. Дослід-ження по брендах, є перспективи  2. Частіше спілкуюсь з НН, допущений до нарад з топ-менед-жерами;  3.Стаж 4 роки;  4. провчився 2 роки | 1. Підтрим-ки колег;  2. Довіри зі сторони НН  3. 1 року стажу;  4. дипло-му про вищу освіту | 1. Агітую колег для участі у мегапроекті;  2. Доповіді для НН кожні два тижні;  3. Вчусь успішно, без «хвостів» | Зацікавити всіх проектом по бренду: зробити презентацію, акцентувати на цьому під час проведення нарад |
| Побудува-ти будинок за містом | 1. ХХХХ доларів;  2. купівля ділянки;  3. купівля будматері-алів;  4. будівель-ники  5. 2 місяці вільного часу | 1. ХХХ доларів;  2. земельна ділянка в тещі;  3. машина з цеглою плюс всякі дрібниці  4. 2 тижні відпустки | 1. ХХХ доларів;  2. будма-теріалів  3. згоди тещі  4. буді-вельників  5. часу | 1. відкла-даю гроші;  2. веду переговори з тещею | Знайти хорошу будівельну фірму(передоручити АА);  Уточнити ціни на будматеріали |

4. Після проведення ресурсного аналізу переходимо до аналізу «мета завдання», тобто безпосередньо до оперативного планування. Сутність оперативного планування - визначення послідовності конкретних практичних завдань, реальних дій, що ведуть до досягнення цілей.

Нижче наводиться фрагмент аналізу «цілі — завдання» для використання в запропонованому прикладі мети «Стати керівником відділу маркетингу»:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Мета | Завдання | Пріоритети |
| Стати керівником відділу маркетингу | Підготувати презентацію проекту по бренду Х | 3 |
| Аналіз даних по вивченню брендів | 2 |
| Виступити на нараді (робота по бренду Х) 1 раз в місяць | 1 |
| Вирішити з НН питання по організації презентації | 4 |
| Провести презентацію | 5 |
| Реалізація проекту по просуванню бренду Х | 6 |