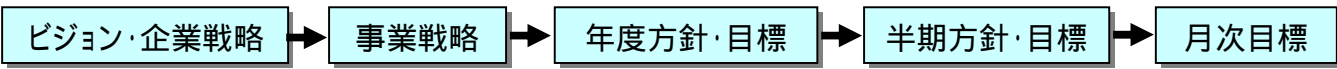
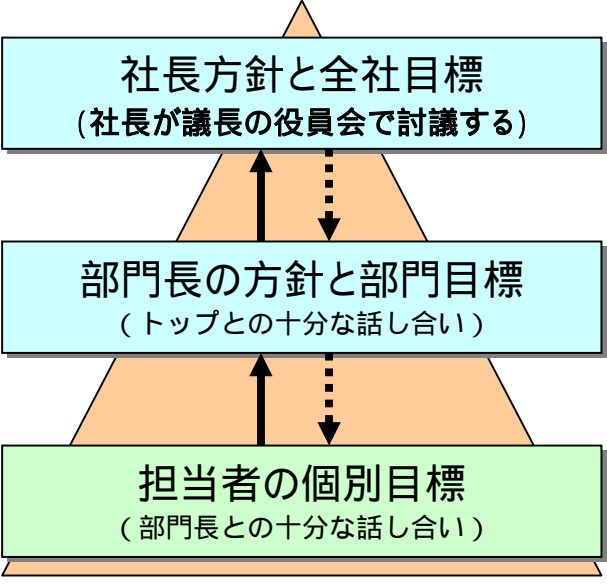


目標設定のステップ:利益及び付加価値の目標値の設定ステップ

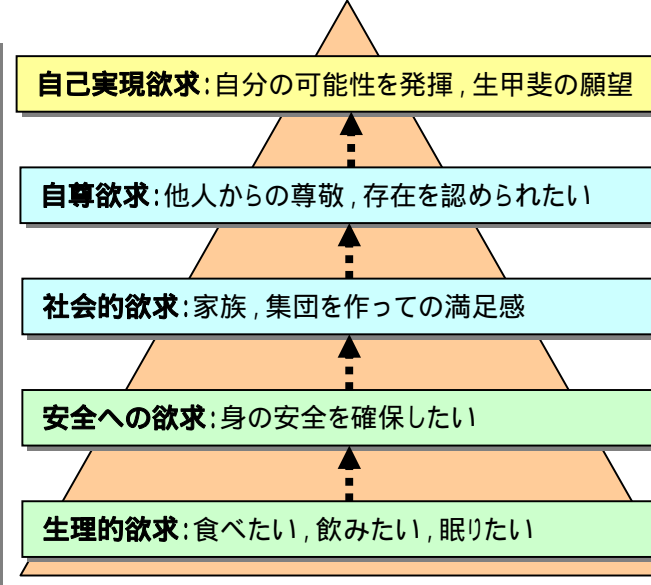


討議・話合で(目標の統合)を目指す…
 ・ (企業の目標値 = 個人の目標の合計値)
 ・ トップダウンとボトムアップの融合で統合

マズローの欲求段階説
 上司との討議・話合で(目標の統合)を目指す
 業務を通し自己実現の欲求を目標に組込む



社長はビジョンを示し担当者は達成手段を決める



進捗度不明の目標: 目標値の達成は手段・方策のプロセス後に達成結果が出る, しかし結果の目標値だけで手段・方策が管理されていない結果系の目標管理は改善・再発防止の案が作れない

進捗度のわかる目標: (方策展開した目標の管理) 数値化出来る金額, 数量, 比率, 時間, 度数の達成目標及び 数値化出来ない日程計画の目標と, 達成の為プロセスの実施手段・方策を設定

