

# Évitez les changements inattendus avec le concept S.M.A.R.T.

Fixez-vous des objectifs précis en utilisant le concept S.M.A.R.T. développé par Peter Drucker.

## Spécifique

Discutez avec votre client de ce qui est compris ou non dans le projet.

### EXEMPLES

- Quelles zones de la maison feront partie ou non du projet ?
- Quels matériaux vont être utilisés ?
- Quels éléments existants seront conservés ?
- Qui va s'occuper de choisir les matériaux ?

## Mesurable

Quantifiez en chiffres et en taille ce que vous allez changer dans la maison.

### EXEMPLES

- Combien de mètres carrés de plancher allez-vous poser ?
- Combien de fenêtres et de portes allez-vous remplacer ?
- Combien de luminaires allez-vous installer ou remplacer ?

## Acceptable

Assurez-vous que le propriétaire et vous-même êtes d'accord sur la proposition initiale.

### EXEMPLES

- Le propriétaire est-il d'accord avec les conditions ?
- Le propriétaire est-il disposé à signer le contrat ?

## Réaliste

Définissez des délais adaptés à tous les aspects du projet et anticiper les imprévus éventuels.

### EXEMPLES

- Combien de temps faudra-t-il pour que les meubles sur mesure arrivent ?
- Combien d'employés pouvez-vous faire travailler en même temps sur le chantier ?
- Le budget du propriétaire correspondra-t-il à sa liste de souhaits initiale ?

## Temporellement défini

Incluez un planning ou un calendrier de projet qui identifie les événements et les échéances importants.

### EXEMPLES

- Quand est-il prévu que chaque phase clé du projet soit terminée ?
- Quand les livraisons doivent-elles être reçues et quelle est la priorité la plus élevée ?
- Quand est-ce que les paiements ou versements sont-ils prévus ?