



Développez votre savoir-être

Nom de la compétence : SENS DES AFFAIRES

Définition : Savoir discerner les opportunités et les bonnes occasions d'affaires. L'innovation, l'orientation vers l'action, la ténacité, l'orientation vers la clientèle et le milieu sont des caractéristiques qui y sont associées.

Quelques questions qui vous branchent...	Oui	Non
– Comprenez-vous en quoi vos décisions ont une incidence sur le succès de votre entreprise?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Faites-vous des suggestions pour améliorer la qualité des services offerts?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Connaissez-vous la stratégie d'affaires de votre entreprise?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Vos décisions sont-elles reliées à la stratégie d'affaires?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Connaissez-vous bien les produits et services que vous offrez?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Connaissez-vous les produits et services de vos compétiteurs ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Cherchez-vous à vous dépasser?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Cherchez-vous à vous démarquer?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si vous accumulez les « non », lisez ceci!

Quelques trucs qui portent fruit ...

- Ne cherchez pas à faire toujours comme tout le monde. Démarquez-vous!
- Si vous croyez en vos idées, persévérez!
- Recueillez en permanence des renseignements sur les marchés actuels et futurs, ainsi que sur les tendances au sein de votre secteur d'activités professionnel.
- Soyez toujours à l'affût des occasions d'affaires, mais prenez le temps de bien évaluer les impacts sur votre entreprise avant de vous engager.
- Maintenez et développez un réseau de relations efficace pour recueillir et partager des renseignements de nature professionnelle et de l'information relative à votre secteur d'activité.
- N'hésitez pas à élaborer des méthodes plus efficaces qui visent à améliorer la qualité du service.
- Une bonne connaissance des produits et des services que vous offrez ainsi que ceux offerts par vos concurrents vous permettra de mieux conseiller vos clients.
- Soyez à l'écoute des besoins de vos clients.
- Les décisions prises dans la gestion de vos services doivent être reliées à la stratégie d'affaires.
- Élaborer des stratégies d'affaires adaptées au secteur agricole.
- Lorsque vous concluez une entente avec un client, ayez en tête les autres décisions de l'entreprise afin de ne pas entrer en conflit avec elles.

1- Si vous le souhaitez, effectuez cette réflexion personnelle :

En lien avec la compétence ciblée, énumérez les aspects dont vous êtes satisfait et que vous souhaitez maintenir.

Énumérez les aspects dont vous êtes partiellement satisfait et que vous souhaitez améliorer.

Énumérez les aspects dont vous êtes insatisfait et que vous souhaitez modifier.

2- Partagez vos réponses avec un collègue afin de valider votre perception de vous-même.

Réalisé par



Ce projet a été réalisé dans le cadre du programme « Initiative d'appui aux conseillers agricoles » selon les termes de l'entente Canada-Québec sur le Renouveau du Cadre stratégique agricole.

