



Développer votre savoir-être

Nom de la compétence : RESPONSABILISATION

Définition : Amener le client à prendre des décisions et à poser des gestes dont il assume pleinement les conséquences.

Quelques questions qui vous branchent...	Oui	Non
– Êtes-vous à l'écoute des besoins de vos clients et vous préoccupez-vous de leur opinion?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Acceptez-vous de partager la responsabilité de la réalisation d'un projet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Les échanges d'information avec vos clients sont-ils adéquats?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Encouragez-vous vos clients, collaborateurs, à se former?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Aidez-vous vos clients à se développer professionnellement?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Connaissiez-vous les objectifs de carrière de vos clients?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Suggérez-vous des projets de développement motivants à vos clients?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Convainquez-vous vos clients, collaborateurs, d'accepter les changements qui vont les faire progresser?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Mettez-vous sur les forces de vos clients?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si vous accumulez les « non », lisez ceci!

Quelques trucs qui portent fruit...

- Les clients qui veulent progresser s'impliquent adéquatement dans un projet de développement, en acceptant de faire quelque chose de différent, de quitter leur zone de confort pour prendre des risques, et de vivre un certain niveau de stress. Encouragez-les à accepter des tâches en ce sens.
- Responsabilisez vos clients en les plaçant dans une position significative, en prenant leurs suggestions en considération et en leur permettant de participer à la résolution des problèmes. Faites preuve d'ouverture et d'impartialité.
- Déléguez, n'essayez pas de tout faire par vous-même.
- Agissez dans le respect de vos clients, ne leur imposez rien et faites preuve d'empathie. Il leur appartient de choisir les orientations et d'établir les priorités de leur entreprise ainsi que d'améliorer leurs façons de faire, le cas échéant.
- Pour se responsabiliser, il est nécessaire de bénéficier d'une marge de manœuvre suffisante pour prendre des décisions utiles.
- Responsabiliser un client facilite la prise en charge d'une tâche et permet d'être en confiance quant à la qualité du travail accompli, sans avoir à tout vérifier.
- La responsabilisation repose sur la conviction, sur la confiance que l'on a à l'égard d'un projet. Fournissez à vos clients toute l'information dont ils ont besoin.

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.

