



Développer votre savoir-être

Nom de la compétence : CRÉDIBILITÉ

Définition : Projeter une image professionnelle qui met en valeur les compétences et la fiabilité nécessaires pour répondre aux attentes.

Quelques questions qui vous branchent...	Oui	Non
– D’une façon générale, sentez-vous que vos pairs et vos clients veulent connaître votre opinion et qu’ils démontrent un intérêt pour vos idées?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Sentez-vous que vous avez une influence positive sur les autres?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Respectez-vous vos engagements?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Faites-vous toujours ce que vous dites?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Êtes-vous toujours préparé pour vos rencontres avec vos clients?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Évitez-vous de répondre à une question sans connaître la réponse?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si vous accumulez les « non », lisez ceci!

Quelques trucs qui portent fruit...

- La crédibilité est une caractéristique relationnelle; elle représente la façon dont nous sommes perçus, à travers nos interventions avec les autres.
- Faites preuve d’humilité et sachez avouer que vous ne connaissez pas tout. Ne dites pas n’importe quoi ou ne confirmez rien sans avoir la réponse; dites plutôt que vous allez vous renseigner.
- Soignez votre image (apparence convenant à vos fonctions, bonne attitude). Aux yeux d’un nouveau client, un laisser-aller à ce niveau peut être le reflet extérieur d’un laisser-aller sur d’autres aspects.
- Joignez-vous à au moins une association professionnelle dans votre domaine : il s’agit d’une bonne façon d’obtenir de l’information liée à celui-ci, de demeurer à l’affût des tendances, d’établir des contacts et d’obtenir du soutien auprès d’un réseau. Cela démontre aussi que vous ne fonctionnez pas en vase clos.
- Soyez fiable : effectuez vos suivis avec diligence et dans les délais prévus. S’il y a un problème en cours de route, dites-le et donnez-en les raisons.
- Respectez vos engagements.
- Un client satisfait n’hésitera pas à vous recommander; une fois votre crédibilité bien établie, les gens vous recommandent à leurs relations.
- Soyez franc; admettez votre erreur ou votre responsabilité, advenant une situation difficile dont vous êtes responsable.
- Soyez toujours bien préparé pour vos rencontres (pour être efficace et pour éviter l’oubli d’éléments importants).
- Ne parlez jamais en mal de quelqu’un et ne vous plaignez jamais devant un client ou un fournisseur.
- Faites preuve de discrétion (gardez pour vous les confidences que les gens vous font).
- Un seul commentaire mal placé peut nuire à la crédibilité.
- Ayez toujours le souci de la qualité, tant dans les produits que dans les services.
- Soyez cohérent entre vos paroles et vos actions.
- L’observation du comportement des autres à votre égard peut vous permettre de déterminer votre niveau de crédibilité. Si vous vous sentez isolé ou percevez un manque d’intérêt pour vos idées, votre crédibilité est probablement en déclin.
- Quand vous n’êtes pas sûr de ce que vous dites, attendez!

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.

