



# Développez votre savoir-être

Nom de la compétence : ORIENTATION RÉSULTAT

Définition : Se préoccuper constamment d'atteindre les objectifs établis.

## Quelques questions qui vous branchent...

	Oui	Non
– Respectez-vous généralement les délais?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Mettez-vous tout en œuvre pour éviter les pertes de temps?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Évitez-vous d'attribuer trop de ressources à des éléments peu importants?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Êtes-vous bien organisé au niveau personnel?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Savez-vous établir des priorités?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Êtes-vous capable d'estimer adéquatement le temps nécessaire à la réalisation d'un mandat?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Évitez-vous de remettre au lendemain?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Faites-vous preuve de suffisamment d'initiative et vous donnez-vous à fond pour mener un projet à terme?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
– Êtes-vous capable de faire des ajustements lorsque cela s'avère nécessaire?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si vous accumulez les « non », lisez ceci!

## Quelques trucs qui portent fruit ...

- Établissez des priorités. Identifiez les tâches critiques, les tâches essentielles pour arriver au but et consacrez-y la plus grande part des efforts.
- Ne vous laissez pas distraire par les détails ou des activités que vous aimez particulièrement mais qui ne sont pas pertinentes pour votre projet.
- Assurez-vous que chaque étape se déroule dans les délais prévus à l'aide de points de contrôle établis dès le début du projet.
- Pour arriver à des résultats, il faut pouvoir utiliser les ressources nécessaires (personnel, financement matériel, etc.). Soyez conscient que vous aurez peut-être à négocier pour obtenir ces ressources.
- N'essayez pas de tout faire vous-même et déléguez certaines charges ou responsabilités à votre équipe et à votre client éventuellement.
- Ayez une bonne communication avec votre client en tout temps. Expliquez-lui vos idées et invitez-le à en faire autant. Évoquez les solutions possibles plutôt que de forcer des accords. Soyez patient, laissez-lui le temps de s'adapter aux situations. Mettez l'emphase sur les buts communs et les priorités.
- Obtenir des résultats implique d'avoir confiance en soi et en les autres, de savoir forcer les limites et prendre des initiatives. Essayez toujours de savoir comment vous pouvez être créatif et innovateur.
- Si vous êtes du genre à attendre la dernière minute, modifiez votre attitude. Vous diminuerez votre stress, évitez les échecs et le risque de livrer un service de mauvaise qualité.
- Commencez une tâche dès qu'elle vous est confiée afin d'être en mesure d'en évaluer l'ampleur et de bien la répartir dans le temps.
- Prévoyez toujours un peu plus de temps que nécessaire pour palier les imprévus.
- Le stress vécu à travers diverses situations provient souvent de la façon que l'on a de voir les événements et non des événements eux-mêmes. Sachez gérer efficacement votre stress en faisant la différence entre votre interprétation et la situation réelle.
- Une fois le projet terminé, analysez les résultats obtenus et évaluez le degré de satisfaction du client de façon à identifier ce qui pourrait être amélioré la prochaine fois.

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.

