

COMPÉTENCES DES ADMINISTRATEURS ET ADMINISTRATRICES

Compétences essentielles

Jugement critique et prise de décisions

Évaluer les idées et les informations, tout en se référant à des critères objectifs pour parvenir à une conclusion rationnelle et prendre une décision.

Indicateurs comportementaux
Cerne et gère l'ambiguïté - Prévoit les conséquences à long terme des recommandations, des positions, des options et des approches qui ne semblent pas évidentes à première vue. - Dans de nouvelles situations, fait preuve d'un bon jugement en l'absence d'orientations précises. - Tient compte des possibilités et des risques émergents au moment de proposer des options et des recommandations astucieuses et défendables. - Choisit de nouvelles informations ou données à partager avec les décideurs ou les parties prenantes clés pour accroître leur compréhension et appuyer leurs décisions. - Appuie efficacement les décisions. - Cerne le problème en tenant compte d'un vaste éventail de facteurs, plusieurs d'entre eux étant ambigus ou difficiles à définir. - Formule d'autres recommandations ou des solutions de rechange, dont certaines qui ne sont pas fondées sur des précédents. - Utilise des lignes directrices et des procédures qui laissent une grande place à la discrétion et à l'interprétation.

Gouvernance et éthique

Diriger les affaires du conseil conformément à son mandat et assurer une gouvernance efficace et responsable.

Indicateurs comportementaux
Bonne gouvernance - Comprend et participe au contexte de gouvernance dans lequel le conseil fonctionne. - Possède une connaissance pratique des politiques, de la planification des activités, des cadres financiers et de gouvernance. - Crée, met en œuvre et surveille de nouveaux processus et de nouvelles pratiques (procédures, protocoles et règles du conseil) pour régir le conseil dans le respect des meilleures pratiques. - Adopte une approche d'amélioration continue des activités du conseil. - Inspire confiance et un engagement envers la réalisation des objectifs. - Se comporte avec intégrité professionnelle et prend des mesures fondées sur des valeurs et un code de déontologie alignés sur ceux du conseil.

Communication interactive

Être à l'écoute des autres et communiquer de manière articulée, favorisant une communication ouverte.

Indicateurs comportementaux

Adapte ses communications

- Adapte ses communications (p. ex., le contenu, le style et le moyen) avec la capacité d'interagir avec divers publics.
- Plaide efficacement la cause de la profession.
- Perçoit des indices de divers auditeurs pour évaluer quand et de quelle manière modifier l'approche de communication prévue dans le but de transmettre efficacement le message.
- Communique efficacement avec des personnes de tous les échelons organisationnels.
- Comprend les besoins, les motivations, les émotions ou les préoccupations sous-jacents ou complexes d'autres personnes et communique efficacement malgré la nature délicate d'une situation.

Diriger et gérer le changement

Soutenir, mettre en œuvre et amorcer le changement, tout en aidant les autres à faire face à la transition.

Indicateurs comportementaux

Gère et orchestre le changement

- Adapte les priorités et réaffecte les ressources pour opérer le changement.
- Adapte les objectifs, les plans et les processus existants ou en crée de nouveaux pour répondre efficacement au changement.
- Accompagne les autres pour gérer la résistance au changement.
- Suit les effets du changement en apportant les modifications nécessaires.
- Collabore avec les leaders et les gestionnaires du changement pour planifier, mettre en œuvre et évaluer les interventions visant à améliorer les performances de l'organisation.

Vision et réflexion stratégiques

Comprendre et traiter des informations complexes. Faire preuve d'un bon jugement en tenant compte de la situation, des enjeux, des principaux acteurs et des niveaux d'autorité concernés. Proposer des plans d'action qui servent les objectifs, les priorités et la vision de l'organisation.

Indicateurs comportementaux

Cerne et traite les enjeux stratégiques

- Possède une compréhension perspicace du contexte et des priorités organisationnels, de leur interaction et de leur incidence sur les enjeux.
- Interprète les tendances de la profession et les intègre aux plans ou aux approches appropriés de l'association.
- Propose des idées et des solutions nouvelles et créatives aux enjeux.
- Adopte une vision plus large de l'association au plan national et international.

Compétences complémentaires

Pensée analytique

Analyser et faire la synthèse des informations pour comprendre les enjeux, proposer des options et favoriser une prise de décisions éclairée.

Indicateurs comportementaux
Effectue une analyse générale
- Critique, analyse et valide efficacement le changement. - Intègre des informations provenant de sources diverses comportant souvent de grandes quantités d'informations. - Réfléchit aux étapes à venir pour décider de la meilleure ligne de conduite à adopter en anticipant les résultats probables. - Crée des cadres conceptuels qui guident l'analyse en décrivant des modèles de relations complexes entre les éléments et les événements de l'environnement opérationnel.

Perspective commerciale

Utiliser sa compréhension des enjeux, des processus et des résultats commerciaux pour améliorer les performances de l'organisation.

Indicateurs comportementaux
Positionne l'organisation pour un succès à long terme
- Propose des idées pour positionner l'organisation pour un succès à long terme. - Repère les situations où les coûts et les désavantages à court terme doivent être remplacés par des revenus ou des gains à long terme. - Trouve des innovations qui permettront d'améliorer considérablement l'efficacité des activités commerciales. - Cerne les risques, y répond et les gère efficacement.

Établissement de relations

Établir, maintenir et favoriser les contacts professionnels pour créer, renforcer et relier des réseaux pour répondre aux besoins de l'association.

Indicateurs comportementaux
Crée des occasions de réseautage
- Favorise les contacts afin de créer et d'améliorer les partenariats, les alliances et les réseaux qui font progresser des intérêts communs (comme la recherche multiorganisationnelle et les initiatives de programmes visant à traiter d'enjeux de société communs ou à faire mieux connaître et apprécier la profession). - Mobilise des collègues d'expérience pour promouvoir de possibles domaines d'intérêt mutuel à long terme. - Favorise des relations transparentes entre les organisations et les secteurs de la société contribuant à la réalisation des objectifs de l'association. - Promeut la valeur de Chaîne d'approvisionnement Canada et du titre de p.g.c.a. auprès de la communauté des employeurs.