

Julie Clément

Responsable Marketing

Date d'entretien : _____

QUESTIONS D'OUVERTURE

1. Veuillez m'en dire plus sur votre expérience de travail. De quelle façon votre expérience professionnelle vous a-t-elle préparée pour les défis à relever de ce rôle ?

2. Dites-moi ce qui vous a le plus attiré vers ce poste ? Comment vous est venue l'idée de vous porter candidat pour ce poste ?

3. Veuillez décrire votre environnement de travail idéal. Dans quel type de culture professionnelle êtes-vous le plus performant ?

4. Nous avons tous des préférences lorsqu'il s'agit du style de supervision et du type de supérieur hiérarchique avec lesquels nous travaillons le mieux. Quel type de surveillance et d'interaction préférez-vous de la part d'un supérieur hiérarchique ? Pourquoi estimez-vous que cela vous aide à mieux travailler ?

QUESTIONS RELATIVES AUX COMPÉTENCES

INSTAURER LE CHANGEMENT

Réfléchissez à une occasion dans laquelle vous avez dû diriger une initiative de changement dans votre organisation ou département. Quelles mesures avez-vous prises pour veiller à ce que ce changement soit mis en oeuvre et fonctionne comme prévu ? Quels ont été les résultats de vos actions ?

RÉPONSE :

Veillez décrire un moment où vous avez anticipé un besoin de changement dans votre société. Comment vous êtes-vous aperçu que le changement était nécessaire et comment avez-vous procédé ? Quel a été le résultat ?

RÉPONSE :

S'ENGAGER DANS LA COMMUNICATION

Parlez-moi d'une situation dans laquelle vous avez dû modifier votre approche de communication en fonction de l'audience à laquelle vous vous adressez et du type d'informations que vous partagez. De quelle situation s'agissait-il ? Qu'avez-vous fait ? Comment en êtes-vous venu à déterminer que votre approche était efficace ?

RÉPONSE :

Parlez-moi d'une situation dans laquelle vous avez dû faciliter une discussion de groupe afin de clarifier des problèmes et/ou mettre en place une direction stratégique. Quelle a été votre approche ? Quel a été le résultat ?

RÉPONSE :

ATTEINDRE DES RÉSULTATS

Parlez-moi d'une situation dans laquelle vous avez dirigé un groupe en vue de réaliser un objectif spécifique. Comment avez-vous veillé à ce que l'objectif soit atteint ? Y a-t-il eu des obstacles ? Qu'avez-vous fait ? Quel a été le résultat ?

RÉPONSE :

Parfois, en dépit de nos meilleurs efforts, certains projets de travail ne se déroulent pas comme prévu. Parlez-moi d'une situation dans laquelle vous avez dû diriger un projet complexe qui a été entravé par un obstacle ou un contretemps. Comment avez-vous géré cet obstacle ? Quel a été le résultat ?

RÉPONSE :

INNOVATION

Donnez-moi quelques exemples de vos idées commerciales les plus révolutionnaires. Quelles étaient ces idées et sur quels problèmes portaient-elles ?

RÉPONSE :

Parlez-moi d'une situation dans laquelle vous avez créé une innovation ou conçu une idée qui en bout de ligne n'a pas réussi. De quelle situation s'agissait-il ? Pourquoi l'idée n'a-t-elle pas fonctionné ? Quelle leçon avez-vous tirée de cette expérience ?

RÉPONSE :

PRENDRE DES DÉCISIONS ÉCLAIRÉES

Veillez décrire une situation dans laquelle vous avez dû prendre une décision importante mais aviez à votre disposition plusieurs options parmi lesquelles choisir. Quels critères ont formé la base de votre décision ? Quel a été le résultat ?

RÉPONSE :

Parlez-moi d'une situation dans laquelle vous avez mis en oeuvre une solution à un problème puis découvert par la suite que le problème n'avait pas été résolu. Quelles démarches avez-vous entreprises ? Quel a été le résultat ?

RÉPONSE :

PLANIFICATION ET ORGANISATION

Parlez-moi d'une situation récente dans laquelle vous avez eu à planifier un projet ou travail qui vous a été affecté. De quel projet ou affectation s'agissait-il ? Décrivez votre approche.

RÉPONSE :

Parlez-moi d'un projet que vous étiez chargé de planifier mais qui ne s'est pas déroulé comme vous l'auriez espéré. Qu'avez-vous fait ? Si vous pouviez refaire la planification du projet, que feriez-vous différemment ?

RÉPONSE :

GESTION DES RELATIONS

Donnez-moi plusieurs exemples de relations commerciales importantes que vous avez développées avec des personnes provenant d'autres branches de votre organisation ou bien avec des personnes en dehors de l'organisation qui vous ont aidé à réaliser vos objectifs commerciaux.

RÉPONSE :

Quelle est votre stratégie pour développer des relations commerciales ? Comment faites-vous pour entretenir ces relations ? Que faites-vous pour les soutenir et les conserver au fil du temps ?

RÉPONSE :

TÉNACITÉ

Décrivez une situation professionnelle stressante dont vous avez fait l'expérience. De quelle situation s'agissait-il ? Comment avez-vous réagi face à cette situation ? Comment cela a-t-il eu un impact sur votre performance au travail ?

RÉPONSE :

Parlez-moi du dernier revers important auquel vous avez dû faire face au travail. De quelle situation s'agissait-il ? Que s'est-il passé ? Comment avez-vous réagi ?

RÉPONSE :

INFLUENCER

Avez-vous déjà dû convaincre un collègue ou un responsable d'accepter une idée que vous saviez qu'il n'aimerait pas ? Quel était le problème ? Comment avez-vous réussi à le/la convaincre ? Avez-vous été en mesure de lui faire changer d'avis ?

RÉPONSE :

Parlez-moi d'une expérience professionnelle récente où vous avez essayé de convaincre un collègue ou client de quelque chose et avez échoué. De quelle situation s'agissait-il ? Qu'avez-vous fait ? Que feriez-vous différemment la prochaine fois ?

RÉPONSE :

SUIVIS

Pour la(es) compétence(s) suivante(s) : **Influencer**, le candidat a obtenu un score de **en-dessous** de l'aire de correspondance pour Accommodation.

Parlez-moi d'une situation dans laquelle vous avez dû répondre à une demande qui semblait exagérée. Quelle était la demande ? Quelle a été votre réponse ?

(Essayez de déceler la tentative de répondre au besoin au meilleur de sa capacité.)

Pour la(es) compétence(s) suivante(s) : **S'engager dans la communication**, le candidat a obtenu un score de **au-dessous** de l'aire de correspondance pour L'assurance.

Lorsque vous travaillez au sein d'une équipe, comment interagissez-vous avec les autres ? Est-ce que vous essayez de « suivre le courant » ou de prendre les devants ? Comment votre approche a-t-elle une incidence sur la dynamique de l'équipe ? Avez-vous reçu un feedback positif ou constructif sur votre style interpersonnel ?

(Essayez de déceler une capacité à s'entendre avec les autres, ainsi qu'une capacité à exercer une influence tout en étant un bon auditeur.)

Pour la(es) compétence(s) suivante(s) : **S'engager dans la communication, Innovation**, le candidat a obtenu un score de **au-dessous** de l'aire de correspondance pour Polyvalence.

Quel type de travail aimez-vous ? Aimez-vous la variété ou l'uniformité ? Préférez-vous vous concentrer sur une tâche ou sur plusieurs à la fois ?

(Essayez de déceler une tendance à s'ennuyer facilement ou à se désintéresser au travail.)

Pour la(es) compétence(s) suivante(s) : **Prendre des décisions éclairées, Planification et organisation**, le candidat a obtenu un score de **en-dessous** de l'aire de correspondance pour Réflexion prudente.

Parlez-moi d'une situation dans laquelle vous avez pris un risque et celui-ci en a valu la peine. Et une situation dans laquelle vous avez pris un risque que vous avez fini par regretter ? Comment ces expériences ont-elles influencé votre approche de prise de décisions futures ?

(Soyez à l'affût des indications de jugement et de maturité dans le processus de prise de décisions de la personne.)

Pour la(es) compétence(s) suivante(s) : **Prendre des décisions éclairées**, le candidat a obtenu un score de **au-dessous** de l'aire de correspondance pour Tolérance à l'égard de la critique.

Parlez-moi de feedback constructif que vous avez reçu dans le passé. Comment avez-vous eu connaissance du problème ? Qu'est-ce que la personne vous a dit ? Comment avez-vous réagi ? Comment cela vous a-t-il influencé encore aujourd'hui ?

(Essayez de déceler la capacité à écouter le feedback et le prendre à coeur (plutôt que de l'écarter ou de l'ignorer).)