



## FICHE PRATIQUE

---

MANAGER DE MANAGERS ► COMPÉTENCES SOCIALES ► TRAVAIL EN ÉQUIPE

**Orientation business : Faculté de s'assurer que chaque action prise contribue aux performances de l'entreprise en alignant la stratégie managériale sur les objectifs business**

*Ce document est régulièrement mis à jour.*

*Téléchargez gratuitement la dernière version sur [Débloque-tes-soft-skills.com](https://debloque-tes-soft-skills.com)*

### MISE EN GARDE

Pour la plupart d'entre nous, les Soft Skills apprises en formation, sur la base d'une liste de recettes à appliquer dans telle ou telle situation, ne sont pas durablement exploitables : les mauvais comportements reprennent très vite le dessus, la Soft Skill ne peut pas s'exprimer, elle est BLOQUÉE par un ensemble de comportements contre-productifs dont on ne sait pas se débarrasser.

Suite à la découverte d'un incroyable protocole imaginé par 2 professeurs de la Harvard Business School, une offre exclusive permet désormais de DÉBLOQUER réellement et définitivement ses Soft Skills.

Découvrez cette offre sur [Débloque-tes-soft-skills.com](https://debloque-tes-soft-skills.com)

*Le contenu de cette fiche pratique a été généré  
par une Intelligence Artificielle pilotée par une Intelligence Humaine*

## Comportements recommandés :

### 1. Aligner chaque décision avec la stratégie et les objectifs de l'entreprise

→ Toute action doit servir la vision globale de l'organisation.

*Exemple : « Avant de lancer un projet, je m'assure qu'il contribue à l'augmentation du chiffre d'affaires ou à l'amélioration de l'efficacité. »*

### 2. Comprendre les besoins du marché et les attentes des clients

→ Une entreprise performante est centrée sur ses clients.

*Exemple : « Nous analysons régulièrement les retours clients pour adapter nos services à leurs attentes. »*

### 3. Optimiser l'allocation des ressources pour maximiser la rentabilité

→ Une gestion efficace permet d'optimiser la performance.

*Exemple : « Nous investissons en priorité sur les canaux qui génèrent le plus de conversions. »*

### 4. Encourager une culture orientée résultats et performance

→ L'efficacité passe par des objectifs mesurables et atteignables.

*Exemple : « Nous mettons en place des KPI clairs pour suivre la progression de chaque équipe. »*

### 5. Favoriser l'innovation pour rester compétitif

→ L'adaptabilité est essentielle dans un environnement en évolution.

*Exemple : « Nous testons régulièrement de nouvelles solutions digitales pour améliorer l'expérience client. »*

### 6. S'assurer que les équipes comprennent l'impact de leur travail sur l'entreprise

→ Chaque collaborateur doit savoir comment il contribue à la réussite globale.

*Exemple : « Je montre à mon équipe comment leur travail influence directement la satisfaction client et les revenus. »*

- 7. Prendre des décisions basées sur des données et des analyses financières**  
→ Une bonne orientation business repose sur des faits, pas sur des intuitions.  
*Exemple : « Avant de valider un investissement, nous analysons les coûts, les bénéfices attendus et le retour sur investissement. »*
  
- 8. Évaluer et ajuster continuellement les stratégies mises en place**  
→ La flexibilité est clé pour s'adapter aux évolutions du marché.  
*Exemple : « Nous réévaluons nos priorités trimestriellement pour nous assurer de rester alignés avec la dynamique du marché. »*
  
- 9. Développer des partenariats stratégiques pour renforcer la croissance**  
→ Collaborer avec les bons acteurs peut booster les performances.  
*Exemple : « Nous nouons des alliances avec des entreprises complémentaires pour élargir notre offre. »*
  
- 10. Former et sensibiliser les équipes aux enjeux business**  
→ Un personnel bien informé contribue mieux aux objectifs de l'entreprise.  
*Exemple : « Nous organisons des formations pour aider nos équipes à mieux comprendre l'impact financier de leurs actions. »*

## Comportements à éviter :

- 1. Prendre des décisions sans considération des objectifs business**  
→ Une action non alignée avec la stratégie peut nuire à la rentabilité.  
*Exemple : « Nous lançons un produit sans étude de marché ni validation de sa rentabilité. »*
  
- 2. Se focaliser uniquement sur le court terme sans vision à long terme**  
→ Une stratégie durable est essentielle pour une croissance stable.  
*Exemple : « Nous réduisons drastiquement les coûts sans évaluer l'impact sur la qualité et la fidélisation client. »*

### **3. Ignorer les tendances du marché et la concurrence**

→ Ne pas s'adapter aux évolutions du secteur peut fragiliser l'entreprise.

*Exemple : « Nos concurrents digitalisent leurs services, mais nous restons sur un modèle obsolète. »*

### **4. Allouer des ressources inefficacement**

→ Dépenser sans priorisation peut entraîner des pertes financières.

*Exemple : « Nous investissons massivement dans une publicité mal ciblée sans retour mesurable. »*

### **5. Ne pas mesurer l'impact des actions prises**

→ Sans suivi, impossible de savoir si une stratégie fonctionne.

*Exemple : « Nous avons lancé une nouvelle offre, mais nous ne suivons pas son impact sur les ventes. »*

### **6. Ne pas impliquer les collaborateurs dans la stratégie business**

→ Une équipe mal informée a du mal à contribuer efficacement.

*Exemple : « Nous ne communiquons pas aux employés les objectifs stratégiques de l'entreprise. »*

### **7. Prendre des décisions uniquement basées sur l'intuition**

→ L'analyse et les données doivent guider les choix.

*Exemple : « J'ai un bon pressentiment sur ce projet, donc lançons-le sans analyse de marché. »*

### **8. Négliger l'expérience client au profit de la rentabilité immédiate**

→ Une approche uniquement financière peut nuire à l'image de l'entreprise.

*Exemple : « Nous supprimons des services clés pour réduire les coûts, sans mesurer l'impact sur la satisfaction client. »*

### **9. Refuser de changer de stratégie même si elle ne fonctionne pas**

→ L'adaptabilité est essentielle en business.

*Exemple : « Malgré des ventes en baisse, nous maintenons notre stratégie*



*marketing inefficace. »*

**10. Privilégier les intérêts individuels au détriment de la performance collective**

→ Un bon leader met l'intérêt de l'entreprise avant ses propres ambitions.

*Exemple : « Je soutiens ce projet car il renforce ma position personnelle, même s'il n'apporte pas de bénéfice clair à l'entreprise. »*

**Conclusion**

**Faire preuve d'orientation business, c'est s'assurer que chaque action contribue aux performances globales de l'entreprise.** En alignant la stratégie managériale avec les objectifs financiers et en gardant une vision à long terme, on maximise la croissance et la compétitivité. 🚀