

FICHE PRATIQUE

51 SOFT SKILLS DE BASE ► COMPÉTENCES MÉTHODOLOGIQUES ► RÉOLUTION DE PROBLÈMES

Vision stratégique : Faculté de conceptualiser et de projeter son action en tenant compte des enjeux et des effets à court, moyen et long terme

Ce document est régulièrement mis à jour.

Téléchargez gratuitement la dernière version sur [Déblique-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 [Déblique-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 - La définition de la Soft Skill est celle proposée par les équipes de Jobready.

Comportements recommandés :

1. Analyser le contexte et les tendances du marché

→ Comprendre l'environnement global permet d'anticiper les évolutions.

Exemple : « Avant de lancer un nouveau produit, je vais analyser les tendances du marché et les attentes des consommateurs. »

2. Définir une vision claire avec des objectifs à court, moyen et long terme

→ Une stratégie bien pensée repose sur des étapes progressives.

Exemple : « À court terme, nous allons améliorer notre visibilité, puis à moyen terme fidéliser nos clients, et à long terme devenir leader du marché. »

3. Intégrer les risques et prévoir des scénarios alternatifs

→ Une bonne stratégie inclut un plan B en cas d'imprévu.

Exemple : « Si notre fournisseur principal fait défaut, nous avons une liste de fournisseurs alternatifs pour assurer la continuité. »

4. Prioriser les actions en fonction de leur impact stratégique

→ Ne pas se disperser et se concentrer sur ce qui compte vraiment.

Exemple : « Ce projet nous rapporte peu à court terme mais renforce notre image de marque, il est donc stratégique pour notre développement futur. »

5. S'appuyer sur des données et des analyses pour prendre des décisions

→ Les choix stratégiques doivent être fondés sur des faits et non sur des intuitions.

Exemple : « Nos ventes ont chuté de 10 % dans un segment, nous devons comprendre pourquoi avant d'adapter notre offre. »

6. Impliquer les parties prenantes et favoriser une vision collective

→ La stratégie doit être partagée et comprise par l'ensemble des collaborateurs.

Exemple : « Présentons cette vision stratégique à toute l'équipe pour qu'ils comprennent comment chacun contribue à l'objectif global. »

7. Rester agile et adapter sa stratégie en fonction de l'évolution du marché

→ Une vision stratégique doit être flexible et évolutive.

Exemple : « Notre plan initial était de développer notre réseau physique, mais vu la montée du e-commerce, nous allons réorienter nos efforts vers le digital. »

8. Observer la concurrence et s'inspirer des meilleures pratiques

→ Comprendre comment les autres réussissent permet d'éviter leurs erreurs.

Exemple : « Nos concurrents misent sur le service client pour se différencier, voyons comment nous pouvons nous démarquer autrement. »

9. Associer innovation et pragmatisme dans la réflexion stratégique

→ La créativité est clé, mais elle doit être réaliste et applicable.

Exemple : « Un concept innovant est intéressant, mais nous devons nous assurer qu'il est réalisable avec nos ressources actuelles. »

10. Évaluer régulièrement les résultats et ajuster la stratégie en conséquence

→ Suivre des indicateurs permet d'améliorer la pertinence des décisions.

Exemple : « Nous suivons l'évolution du marché chaque trimestre pour ajuster nos priorités si nécessaire. »

Comportements à éviter :

1. Ne pas prendre en compte l'environnement et les tendances

→ Une stratégie déconnectée du contexte risque d'échouer.

Exemple : « Nous allons développer un produit sans analyser s'il y a une demande pour celui-ci. »

2. Fixer des objectifs flous ou irréalistes

→ Une vision mal définie ne permet pas une action efficace.

Exemple : « D'ici trois ans, nous serons leader du marché... sans avoir de plan

concret pour y parvenir. »

3. Ne pas anticiper les risques et les scénarios possibles

→ L'absence de plan B expose à des échecs majeurs.

Exemple : « Nous investissons tout dans cette technologie sans prévoir une alternative en cas d'échec. »

4. Se focaliser uniquement sur le court terme

→ Négliger la vision long terme peut fragiliser l'entreprise.

Exemple : « Licencier du personnel améliore notre rentabilité immédiate, mais affaiblit notre capacité de production future. »

5. Ignorer les retours et avis des parties prenantes

→ Une stratégie efficace doit être collective et adaptée aux besoins de l'entreprise.

Exemple : « Je décide seul de la nouvelle orientation sans consulter les équipes concernées. »

6. Se laisser influencer par les tendances sans analyse approfondie

→ Courir après les modes sans validation peut être risqué.

Exemple : « Tout le monde parle du métavers, lançons-nous sans voir si cela correspond à notre activité. »

7. Copier la concurrence sans différenciation

→ Se contenter d'imiter ne permet pas de se démarquer durablement.

Exemple : « Notre concurrent a lancé une nouvelle offre, faisons exactement la même chose. »

8. Refuser d'ajuster la stratégie même en cas d'échec

→ Une rigidité excessive peut mener à une impasse.

Exemple : « Malgré l'échec de ce produit, nous insistons sans remettre en cause notre approche. »

9. Négliger l'innovation et rester figé sur des méthodes dépassées

→ Ne pas évoluer peut faire perdre en compétitivité.



Exemple : « Nous avons toujours travaillé ainsi, il n'y a pas besoin de changer. »

10. Ne pas mesurer l'efficacité des décisions prises

→ Une stratégie sans indicateurs de suivi ne permet pas d'évaluer les résultats.

Exemple : « Nous avons lancé cette campagne marketing, mais nous ne suivons pas son impact sur les ventes. »

Développer une vision stratégique implique d'anticiper, d'analyser et de planifier sur plusieurs horizons temporels. En adoptant ces bonnes pratiques, on maximise ses chances de prendre des décisions éclairées et d'assurer une croissance durable ! 🚀