DÉBLOQUE
TES SOFT SKILLS

FICHE PRATIQUE

COMMERCIAL ► COMPÉTENCES SOCIALES ► TRAVAIL EN ÉQUIPE

Collaboration : Faculté à travailler avec d'autres personnes, d'autres équipes, d'autres services de manière harmonieuse et efficace, en partageant idées, compétences et efforts pour atteindre un objectif commun

Ce document est régulièrement mis à jour.
Téléchargez gratuitement la dernière version sur Débloque-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

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

© 2025, Tous droits réservés

Comportements recommandés :

1. **Communiquer de manière claire et transparente avec les autres services**
   → Une bonne collaboration repose sur des échanges fluides et précis.
   Exemple : « J'informe l'équipe logistique des commandes en cours pour qu'ils puissent anticiper les délais de livraison. »

2. **Partager les informations utiles pour atteindre l'objectif commun**
   → Travailler en silo limite l'efficacité collective.
   Exemple : « Je transmets au service marketing les retours terrain des clients pour ajuster notre stratégie de communication. »

3. **S'adapter aux contraintes et aux besoins des autres équipes**
   → Comprendre les réalités des autres services améliore la collaboration.
   Exemple : « Je coordonne mon planning avec le service technique pour organiser des démonstrations clients sans perturber leur travail. »

4. **Favoriser un esprit d'entraide et de coopération**
   → Une équipe soudée est plus efficace qu'une équipe où chacun travaille seul.
   Exemple : « Si un collègue commercial est absent, je l'aide en prenant en charge certains de ses prospects. »

5. **Faire preuve d'écoute active et respecter les avis des autres**
   → La collaboration repose sur l'ouverture aux idées de chacun.
   Exemple : « Je prends en compte les recommandations du service après-vente pour mieux adapter mes arguments de vente. »

6. **Participer activement aux réunions et aux projets transversaux**
   → L'implication personnelle favorise une dynamique collective.
   Exemple : « Je propose régulièrement des idées lors des réunions commerciales pour améliorer nos processus de vente. »

© 2025, Tous droits réservés

7. **Gérer les conflits de manière constructive et diplomate**
   → Des tensions peuvent apparaître, il faut les résoudre intelligemment.
   Exemple : « Si je rencontre un désaccord avec un collègue, je privilégie une discussion ouverte plutôt que d'éviter le problème. »

8. **Reconnaitre et valoriser le travail des autres équipes**
   → La reconnaissance favorise la motivation et l'implication de tous.
   Exemple : « Grâce au travail du service client, nos clients sont mieux accompagnés, ce qui facilite nos ventes. »

9. **Être flexible et trouver des compromis pour avancer ensemble**
   → Une bonne collaboration implique des ajustements mutuels.
   Exemple : « J'accepte de décaler une présentation client pour que le service technique puisse peaufiner le produit. »

10. **Mettre en place des outils de travail collaboratif**
    → Une organisation efficace facilite la coopération.
    Exemple : « Nous utilisons un CRM partagé pour que tout le monde puisse suivre l'évolution des clients en temps réel. »

Comportements à éviter :

1. **Travailler en silo sans partager les informations avec les autres équipes**
   → Une absence de communication entraîne des erreurs et des inefficacités.
   Exemple : « Je garde pour moi les retours clients au lieu de les transmettre aux équipes concernées. »

2. **Ignorer les contraintes et besoins des autres services**
   → Un manque d'adaptation crée des tensions internes.
   Exemple : « Je fixe des rendez-vous clients sans vérifier si le support technique est

© 2025, Tous droits réservés

disponible pour les démonstrations. »

3. **Ne pas écouter ou considérer les avis des autres**
   → La collaboration repose sur le respect et l'échange mutuel.
   Exemple : « Je rejette les suggestions du service marketing sans même les analyser. »

4. **Critiquer les autres services au lieu de travailler ensemble**
   → Un climat négatif nuit à l'efficacité collective.
   Exemple : « Si mes ventes baissent, c'est uniquement à cause du service produit qui ne fait pas son travail correctement. »

5. **Ne pas aider ses collègues lorsqu'ils en ont besoin**
   → La collaboration implique de l'entraide, même si ce n'est pas directement dans nos tâches.
   Exemple : « Un collègue est débordé, mais je n'interviens pas car ce n'est pas mon problème. »

6. **Refuser de s'adapter aux outils ou méthodes de collaboration**
   → La résistance au changement ralentit le travail d'équipe.
   Exemple : « Je refuse d'utiliser le CRM commun parce que je préfère noter mes rendez-vous dans mon propre carnet. »

7. **Imposer ses idées sans chercher de consensus**
   → Une attitude autoritaire freine la coopération.
   Exemple : « On va suivre ma méthode, c'est la meilleure, inutile d'en discuter. »

8. **Éviter les réunions et ne pas participer aux discussions collectives**
   → Un manque d'implication nuit à la cohésion d'équipe.
   Exemple : « Je ne vais jamais aux réunions interservices car je pense que ça ne me concerne pas directement. »

9. **Accaparer le mérite sans reconnaître le travail des autres**
   → Une bonne collaboration implique de valoriser les contributions de chacun.

© 2025, Tous droits réservés

Exemple : « Je présente les résultats comme étant uniquement le fruit de mon travail alors que toute l'équipe a contribué. »

10. **Créer des tensions ou des rivalités inutiles avec d'autres services**
    → Une mentalité compétitive entre services peut nuire à la performance globale.
    Exemple : « Je refuse de collaborer avec le service support car je pense qu'ils ralentissent mon travail. »

Conclusion

Un bon commercial sait que la réussite ne repose pas uniquement sur ses performances individuelles, mais aussi sur une collaboration efficace avec ses collègues et les autres services. En partageant l'information, en s'adaptant et en valorisant les compétences de chacun, il optimise ses chances de succès et renforce la dynamique collective. 🚀

© 2025, Tous droits réservés