



## FICHE PRATIQUE

---

MARKETING & COMMUNICATION ► 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](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. Établir une communication claire et régulière avec les équipes concernées**

→ Une collaboration efficace repose sur des échanges fluides et transparents.

*Exemple : « J'organise un point hebdomadaire avec l'équipe commerciale pour aligner nos campagnes marketing avec leurs besoins. »*

**2. Écouter et prendre en compte les besoins des autres services**

→ Comprendre les attentes des équipes internes optimise la stratégie marketing.

*Exemple : « Avant de lancer une nouvelle campagne, je consulte le service client pour intégrer les retours des consommateurs. »*

**3. Partager les informations essentielles et pertinentes pour faciliter le travail collectif**

→ La diffusion d'informations claires aide chaque service à être aligné sur les objectifs.

*Exemple : « J'envoie un récapitulatif des performances des campagnes digitales à l'équipe produit pour qu'ils ajustent leur stratégie. »*

**4. Être réactif et disponible pour répondre aux questions et ajuster les actions**

→ Une bonne collaboration implique de la flexibilité et de la disponibilité.

*Exemple : « Un partenaire externe a besoin d'une modification sur une bannière publicitaire, je m'assure que l'équipe créative traite la demande rapidement. »*

**5. Utiliser des outils collaboratifs pour suivre les projets en temps réel**

→ Une bonne organisation améliore l'efficacité du travail en équipe.

*Exemple : « Nous utilisons un tableau de gestion de projet partagé pour suivre l'avancement des campagnes et éviter les doublons. »*

**6. Encourager le brainstorming et l'échange d'idées avec les autres services**

→ Une collaboration ouverte permet d'enrichir les stratégies marketing.

*Exemple : « J'organise une session créative avec les équipes design et contenu »*

*pour générer de nouvelles idées de campagnes. »*

**7. Respecter les délais et engagements pris avec les équipes partenaires**

→ Fiabilité et ponctualité renforcent la confiance et l'efficacité du travail collectif.

*Exemple : « J'envoie les éléments visuels à l'équipe commerciale avant la deadline pour qu'ils puissent les intégrer à leurs présentations. »*

**8. S'adapter aux contraintes et priorités des autres départements**

→ La flexibilité est essentielle pour aligner les objectifs marketing avec les besoins globaux de l'entreprise.

*Exemple : « L'équipe IT est surchargée, alors nous décalons la mise en ligne d'une nouvelle fonctionnalité marketing pour ne pas perturber leurs priorités. »*

**9. Gérer les conflits et désaccords avec diplomatie et constructivité**

→ Travailler avec différents services implique parfois des ajustements et des compromis.

*Exemple : « Le service financier veut limiter le budget publicitaire, nous discutons ensemble pour trouver un équilibre entre coût et performance. »*

**10. Valoriser et reconnaître le travail des autres équipes**

→ Remercier et mettre en avant les contributions favorise un bon climat de travail.

*Exemple : « Je félicite publiquement l'équipe design pour la qualité des visuels créés pour notre dernière campagne. »*

## **Comportements à éviter :**

**1. Travailler en silo sans consulter les autres équipes**

→ Un manque de collaboration peut entraîner des incohérences et des pertes de temps.

*Exemple : « Je lance une nouvelle campagne sans vérifier avec le service*

*commercial si elle correspond aux besoins des clients. »*

**2. Imposer ses idées sans prendre en compte les avis des autres services**

→ Une approche trop autoritaire peut freiner l'engagement et la créativité.

*Exemple : « J'impose un slogan publicitaire sans écouter les suggestions de l'équipe création. »*

**3. Ne pas partager les informations essentielles avec les équipes concernées**

→ Une mauvaise circulation des données peut nuire à la cohérence des actions.

*Exemple : « Je ne préviens pas l'équipe commerciale qu'une nouvelle offre est en cours de promotion, ce qui crée de la confusion auprès des clients. »*

**4. Manquer de réactivité et retarder la prise de décision**

→ Un manque de réactivité peut impacter le bon déroulement des projets.

*Exemple : « Je tarde à valider un contenu publicitaire, ce qui oblige l'équipe design à travailler en urgence pour respecter les délais. »*

**5. Ne pas utiliser les outils collaboratifs mis en place**

→ Une mauvaise gestion des outils peut nuire à la coordination des projets.

*Exemple : « Je ne mets pas à jour les statuts des tâches dans notre logiciel de gestion de projet, ce qui désorganise l'équipe. »*

**6. Refuser de s'adapter aux contraintes des autres départements**

→ Un manque de flexibilité peut freiner l'efficacité collective.

*Exemple : « Je refuse d'adapter mon plan marketing alors que le service production rencontre des retards de fabrication. »*

**7. Ne pas prendre en compte les retours et critiques constructives**

→ L'amélioration continue passe par l'écoute des feedbacks.

*Exemple : « Un responsable de magasin signale que nos supports publicitaires ne sont pas adaptés au point de vente, mais je n'en tiens pas compte. »*

**8. Créer des tensions ou des rivalités entre services**

→ Une mauvaise entente interne peut impacter la performance de l'entreprise.



*Exemple : « J'accuse l'équipe commerciale d'un mauvais taux de conversion sans chercher à comprendre leurs contraintes. »*

**9. Délivrer des éléments en retard et impacter le travail des autres équipes**

→ Un manque de rigueur peut désorganiser l'ensemble de la chaîne de travail.

*Exemple : « J'envoie les supports de communication trop tard, ce qui empêche le service événementiel de bien préparer un salon. »*

**10. Ne pas reconnaître les contributions des autres équipes**

→ Le manque de reconnaissance peut créer du désengagement.

*Exemple : « Je prends tout le crédit pour la réussite d'une campagne sans mentionner l'aide précieuse du service création. »*

**Conclusion**

**Une collaboration efficace en marketing et communication repose sur une communication fluide, une écoute active et un partage constant d'informations.** En travaillant main dans la main avec les autres services, un professionnel du marketing optimise l'impact de ses actions et contribue à la réussite globale de l'entreprise. 🚀