

La collection 2026

*Vingt guides pour structurer, piloter et faire grandir
ton équipe commerciale.*

20

livres blancs

343

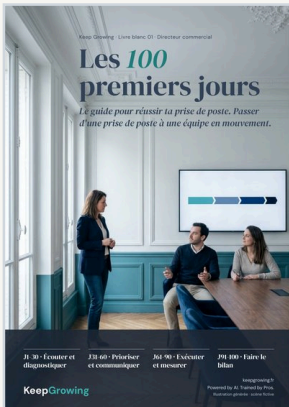
pages illustrées

01 à 20

une numérotation KG unique



Clique sur une couverture pour ouvrir le livre dans Google Drive.

*Directeur commercial*

12 pages · PDF illustré

01 Les 100 premiers jours

Réussir ta prise de poste de directeur commercial.

[KG_01 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Posture relationnelle*

21 pages · PDF illustré

02 Les 12 profils relationnels

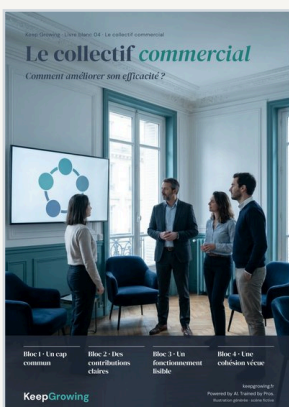
L'art de la connexion authentique en vente B2B.

[KG_02 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Stratégie*

15 pages · PDF illustré

03 Business Model Canvas

Relier ton offre à ton marché, et ton marché à ton équipe commerciale.

[KG_03 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Équipe*

18 pages · PDF illustré

04 Le collectif commercial

Comment améliorer son efficacité ?

[KG_04 · Ouvrir dans Google Drive →](#)

*Guide pour dirigeants*

13 pages · PDF illustré

05 Diagnostic commercial

Le guide pour dirigeants : méthode, dimensions et bonnes pratiques.

[KG_05 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Leadership et croissance*

14 pages · PDF illustré

06 Le dirigeant de startup décrypté

Faire évoluer ton profil de leader, ou t'entourer, selon la maturité de ton entreprise.

[KG_06 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Fonds d'investissement*

13 pages · PDF illustré

07 Due diligence commerciale

Ce que l'audit financier ne te dit pas sur la pérennité du chiffre d'affaires.

[KG_07 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Pilotage mensuel*

17 pages · PDF illustré

08 Le mois de recul

Transformer un bilan en plan.

[KG_08 · Ouvrir dans Google Drive →](#)

*Qualification commerciale*

25 pages · PDF illustré

09 Qualifier une opportunité grands comptes

Méthodes comparées : QQQQCCP, BANT, CHAMP, BBEDC, MEDDIC.

[KG_09 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Objection prix*

17 pages · PDF illustré

10 « C'est trop cher »

Comprendre ce qui bloque. Dépasser les réflexes anti-objection.

[KG_10 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Intelligence artificielle*

29 pages · PDF illustré

11 Vendre avec l'IA, volume 1

La bibliothèque de consignes.

[KG_11 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Objectifs et résultats clés*

19 pages · PDF illustré

12 Introduction aux OKR

Choisir le cap. Mesurer les résultats. Ajuster l'action.

[KG_12 · Ouvrir dans Google Drive →](#)

*Indicateurs commerciaux*

15 pages · PDF illustré

13 Piloter avec les bons indicateurs

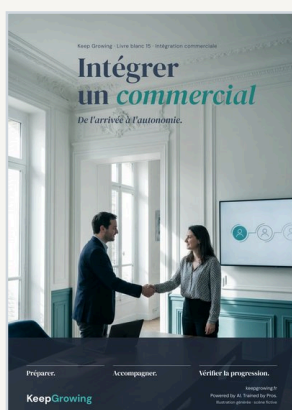
Des indicateurs compris. Des décisions suivies.

[KG_13 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Qualification commerciale*

13 pages · PDF illustré

14 MEDDICC en pratique

Qualifier les opportunités complexes avec des preuves, pas des impressions.

[KG_14 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Intégration commerciale*

15 pages · PDF illustré

15 Intégrer un commercial

De l'arrivée à l'autonomie.

[KG_15 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Cycle de vente*

12 pages · PDF illustré

16 Processus de vente

Sept signaux qui montrent que ta vente déraile, et quoi faire avant qu'il ne soit trop tard.

[KG_16 · Ouvrir dans Google Drive →](#)

*Profils et talents*

20 pages · PDF illustré

17 Les profils commerciaux décryptés

Identifier et aligner les talents de tes commerciaux selon leur rôle, leur maturité et tes enjeux.

[KG_17 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Recrutement commercial*

19 pages · PDF illustré

18 Recruter le bon commercial en 2027

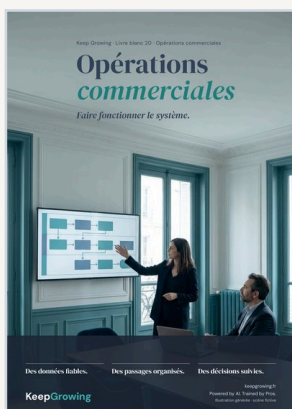
Pourquoi « chasseur ou éleveur » ne suffit plus, et comment aligner tes recrutements sur le stade de ton entreprise.

[KG_18 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Partenariats*

18 pages · PDF illustré

19 Réseau de partenaires

Pourquoi, quand et comment le monter ? Et comment le faire vivre ?

[KG_19 · Ouvrir dans Google Drive →](#)*Opérations commerciales*

18 pages · PDF illustré

20 Opérations commerciales

Faire fonctionner le système.

[KG_20 · Ouvrir dans Google Drive →](#)