



FORMATION

Hubspot

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre l'environnement HubSpot et ses principaux modules
- Savoir créer des campagnes marketing et gérer des pipelines commerciaux
- Automatiser la relation client et les tâches récurrentes
- Analyser les performances pour optimiser les actions marketing et commerciales

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du marketing, de la vente et de la relation client

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 680 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis



crews

Where you belong

PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Introduction à HubSpot
 - Présentation de la plateforme et des Hubs (CRM, Marketing, Sales, Service)
 - Création et paramétrage d'un compte
 - Organisation de l'espace de travail, droits et utilisateurs
- CRM et gestion des contacts
 - Création et gestion de fiches contacts, entreprises, transactions
 - Listes dynamiques, segmentation, filtres et imports
 - Tableaux de bord personnalisés
- Campagnes marketing et emailings
 - Création d'emails marketing, formulaires, landing pages
 - Automatisation avec workflows simples
 - Lead nurturing, lead scoring et scénarios comportementaux
- Pipeline commercial et sales automation
 - Structuration d'un pipeline de vente
 - Suivi des opportunités, tâches, séquences d'emails commerciaux
 - Tracking des interactions, modèles de mails, outils de productivité
- Service client et support
 - Mise en place d'un système de tickets
 - Base de connaissances, chat en ligne, chatbot
 - Feedback client, enquêtes de satisfaction
- Suivi des performances
 - Analyse des KPIs marketing et commerciaux
 - Rapports, tableaux de bord, attribution
 - Optimisation des actions via la data
- Atelier de mise en pratique
 - Création d'une campagne inbound complète
 - Paramétrage d'un pipeline et d'un workflow
 - Analyse et reporting



crews

Where you belong

DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront gérer efficacement leurs contacts, campagnes et ventes via HubSpot, automatiser leurs processus marketing et commerciaux, et suivre leurs résultats avec précision.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels du digital activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques (études de cas, ateliers et travaux)
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux de progression individuelle : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : contact@crews-education.com