

## HubSpot - Marketing Hub + Sales Hub

*Formez vos équipes aux hubs sales & marketing du logiciel HubSpot pour les rendre autonomes.*

**Durée:** 32.00 heures ( jours)

### Profils des stagiaires

- Équipes commerciales
- Équipes marketing

### Prérequis

- Débutants acceptés
- Un compte HubSpot actif
- Un ordinateur et une connexion internet

### Objectifs pédagogiques

- Prendre en main le logiciel et comprendre sa structuration
- Être capable de personnaliser le paramétrage de HubSpot
- Savoir utiliser les fonctionnalités de collaborations pour partager l'information
- Savoir créer et utiliser des listes dynamiques
- Connecter sa boîte mail et utiliser l'extension sales
- Utiliser tâches, files d'attente et autres outils pour gagner en productivité
- Savoir utiliser les Pipelines pour un suivi optimal des affaires en cours
- Savoir utiliser les séquences pour automatiser sa prospection
- Comprendre les bases du reporting et connaître les possibilités offertes par HubSpot
- Connaître les fondamentaux de la stratégie de contenu
- Connaître les fondamentaux du blogging
- Connaître les bonnes pratiques et savoir créer une landing page
- Savoir utiliser le gestionnaire de publicité payante
- Connecter les différents sociaux sur HubSpot
- Connaître les notions de bases de l'entonnoir de vente
- Connaître et savoir utiliser les outils de conversion HubSpot
- Savoir utiliser les workflows
- Connaître et savoir utiliser les fonctionnalités entreprise
- Être capable de mesurer la performance

### Contenu de la formation

- Jour 1 - Prise en main générale de l'outil (8h)
  - Introduction & vue d'ensemble
  - Personnalisation de l'interface
  - Les principaux objets : Contacts, Entreprises et Transactions
  - Filtres, vues et listes
  - Gestion des propriétés
  - Bonnes pratiques et conseils d'agence
- Jour 2 - Utilisation des outils de productivité commerciale (8h)
  - Set-up initial

- Tâches & files d'attente
- Utilisation des Pipelines
- Emails & Séquences
- La fonctionnalité d'appel
- Templates et blocs de textes
- Exports vers Vocalcom
- Jour 3 - Emails & conversion (8h)
  - Campagnes HubSpot
  - Email Marketing & Marketing automation
  - Création d'un chemin de conversion : appels à l'action
  - Création d'un chemin de conversion : formulaires
  - Création d'un chemin de conversion : Landing Pages & Thank You Pages
  - Gestionnaire de publicités
- Jour 4 - Automatisation et mesure de la performance (8h)
  - Workflows : principe, création et cas pratiques
  - Gestion des réseaux sociaux
  - Mesure de la performance : création d'un tableau de bord
  - Mesure de la performance : la bibliothèque de rapports
  - Mesure de la performance : l'outil de création de rapports personnalisés

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

### Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.