

Maîtriser et intégrer le CRM HubSpot

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 25179339F — Mise à jour : 25 septembre 2025

Organisme responsable : MY LITMUS

Contenu

Objectifs

Découvrez toutes les fonctionnalités du CRM HubSpot et comment exploiter tout son potentiel. Créer des propriétés, segmenter vos contacts, automatiser vos ventes et campagnes marketing, analyser vos performances, automatiser, grâce au CRM.

- Comprendre les fonctionnalités du CRM HubSpot
- Se familiariser avec l'interface
- Apprendre à segmenter les contacts
- Automatiser les processus de vente et de marketing
- Créer un tunnel de vente
- Analyser ses performances commerciales

Programme

Un CRM, pour quoi faire ?

Présentation de Hubspot et de ses fonctionnalités principales.

Avantages de l'utilisation d'un CRM pour la gestion des relations clients.

Tour d'horizon de l'interface utilisateur de Hubspot CRM.

Cibler sa clientèle

Inventorier et définir précisément tous ses produits commercialisables

Identifier à quel client type chacun des produits s'adressent

Définir toutes les informations à connaître pour chaque cible

Construire une trame pour préparer l'importation de ses données

Construire son HubSpot

Connaître le lexique HubSpot

Créer les propriétés (Contacts/Entreprises)

Définir et créer son tunnel de vente

Associer HubSpot à sa boîte Gmail

S'approprier HUBSPOT

Importer ses leads actuels ou une base de prospects qualifiés

Créer une fiche contact et une fiche entreprise manuellement

Créer des tâches, des notes, des transactions

Créer un formulaire de demande de rendez-vous

Utiliser les propriétés et les filtres pour segmenter les contacts.

Créer et gérer des listes de contacts pour des campagnes ciblées.

Automatisation des processus de vente

Configurer et utiliser les pipelines de vente.
Automatiser les tâches récurrentes et les workflows.
Suivre et gérer les opportunités de vente.

Automatisation du marketing

Créer et envoyer des campagnes d'email marketing.
Utiliser les workflows pour automatiser les campagnes marketing.

Analyse des données et optimisation des performances

Utiliser les tableaux de bord et les rapports pour analyser les données.
Utiliser les données pour optimiser les processus de vente et de marketing.

Intégration de Hubspot CRM avec d'autres outils

Identifier les applications et outils compatibles avec Hubspot CRM.
Configurer les intégrations pour synchroniser les données entre les plateformes.
Gérer et optimiser les intégrations pour améliorer les flux de travail.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée Sans niveau spécifique	Niveau de sortie Sans niveau spécifique
---	--

Métiers associés

E1101 — Animation de site multimédia
M1705 — Marketing

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2088687	Présentiel	Vannes	24/09/2025	24/09/2026

Source : GREF Bretagne #25179339F