





Programme de la formation

Formation au CRM Hubspot ou Brevo

-  Mixte sur site et à distance
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant · De 1 à 2 participants
-  Sur devis

Description courte

Formation au CRM Hubspot ou Brevo, logiciel de gestion de la relation client, afin de centraliser sa base de données, gérer la relation client, des campagnes d'emailing et le suivi de son activité.

Profil des participants

Salarié(e) et dirigeant(e), commerciaux, vendeurs

Prérequis

être à l'aise avec l'informatique

Objectifs

- Découvrir et prendre en main le CRM Hubspot ou Brevo,
- Réaliser un fichier prospect,
- Créer des campagnes d'emailing.

Aptitudes et compétences visées / attestées

Maîtriser les fonctionnalités liées aux entreprises, contacts, suivi de l'activité commerciale, création d'emailing et de suivi des indicateurs des campagnes d'emailing.

Contenu

- Découvrir et prendre en main le CRM Hubspot :
 - Définition d'un CRM : logiciel de gestion de la relation client,
 - Présentation des objectifs de cet outil dans sa démarche commerciale,
 - Découverte des fonctionnalités,
 - Réalisation d'un persona (cible prospect),
 - Présentation des méthodes pour constituer un fichier,
 - Paramétrage de l'outil CRM.
- Réaliser un fichier prospect :

- Définition des différents types de clientèle,
 - Les différentes méthodologies pour constituer un fichier BtoB (prospects, clients, prescripteurs),
 - Réaliser un fichier excel et l'importer dans le CRM Hubspot.
- Créer des campagnes d'emailing :
 - Découvrir les différentes notions d'emailing,
 - Connaître les objectifs des campagnes d'emailing,
 - Créer une campagne d'emailing,
 - Suivre les indicateurs d'une campagne d'emailing.

Pédagogie et organisation

Formation pratico-pratique sur le CRM Hubspot directement avec création de son compte, exercices, cas pratiques.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Questionnaire de positionnement en amont de la formation pour connaître le niveau de connaissance du CRM Hubspot et les attentes des apprenant(e)s puis questionnaire d'évaluation des acquis après formation.

Mode de validation

Attestation de formation

Financements possibles

Possibilité de prise en charge OPCO ou FAF

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Françoise Brossault, 28 ans d'expérience commerciale dans la prestation de services en BtoB, ainsi que 3 ans d'expérience en webmarketing, e-commerce/e-business.


Diplômes : Bac + 2 Action commerciale et certification professionnelle niveau 6 de Cheffe de projet e-commerce.

Depuis décembre 2021 : Fondatrice et dirigeante de Développe t@ boîte. Accompagnement des entreprises en développement commercial et communication digitale.

Formation au webmarketing, réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Instragam), Canva et CRM Hubspot ainsi que les techniques commerciales BtoB.

Évaluations

1 inscriptions depuis le 02/09/2024

Taux d'acquisition des compétences :  **94 %** (1 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **5/5** (1 évaluations)