





Programme de la formation

Hubspot CRM

-  Formation tutorée à distance
-  10 heures sur 5 jour(s)
-  Tout public · De 1 à 4 participants
-  1 800 € HT / 2 160 € TTC par participant

Description courte

Vous avez fait le bon choix de passer à un logiciel de relation client, CRM et vous avez choisi HubSpot mais vous cherchez à optimiser l'outil sans perdre trop de temps.

En seulement dix heures vous allez pouvoir orchestrer votre stratégie en utilisant les différents levier de HubSpot pour attirer, vendre et fidéliser vos clients.

Grâce à HubSpot vous allez pouvoir gérer vos fiches clients, créer des listes, suivre vos emailings et même créer des rapports d'activités.

Profil des participants

Dirigeants, directeurs et responsables commerciaux, responsables marketing et communication, B-B, B-C

Tous secteurs

Prérequis

Avoir un compte HubSpot et des objectifs commerciaux.

Objectifs

Pouvoir maîtriser votre CRM HubSpot et atteindre vos objectifs en marketing et/ou communication

Aptitudes et compétences visées / attestées

A la fin de la formation vous allez pouvoir :

- comprendre comment le CRM s'imbrique dans votre stratégie commerciale
- gérer les fiches clients
- préparer des emailings
- gérer des listes
- créer des rapports

Contenu

Session 1: Acquisition des Contacts

- **Introduction au parcours client:** Compréhension du parcours client et de l'importance de chaque étape.
- **Stratégies d'acquisition de contacts:** Techniques pour attirer et capturer des leads potentiels.
- **Utilisation des formulaires et des CTA:** Création et mise en place de formulaires et d'appels à l'action efficaces.
- **Capture des leads avec les outils gratuits de HubSpot:** Utilisation des fonctionnalités gratuites de HubSpot pour capturer et gérer les leads.

Session 2: Engagement et Qualification des Leads

- **Gestion et segmentation des contacts:** Organisation des contacts en listes et segments pour une gestion efficace.
- **Utilisation des propriétés et des listes:** Personnalisation et gestion des propriétés de contact pour une meilleure qualification.
- **Personnalisation des communications:** Techniques pour personnaliser les communications en fonction des segments de contacts.
- **Compréhension des workflows** (non disponible dans la version gratuite)

Session 3: Conversion des Leads en Opportunités

- **Introduction au pipeline de ventes:** Compréhension et utilisation du pipeline de ventes pour gérer les opportunités.
- **Création et gestion des transactions:** Ajout et gestion des transactions dans HubSpot CRM.
- **Personnalisation des étapes du pipeline:** Adaptation des étapes du pipeline aux processus de vente spécifiques.
- **Techniques de nurturing des leads:**

Session 4: Clôture des Ventes

- **Techniques de suivi et de clôture des ventes:** Stratégies pour suivre et clôturer les ventes de manière efficace.
- **Utilisation des tâches et rappels automatiques:** Gestion des tâches et rappels pour assurer un suivi constant.
- **Analyse des performances des transactions:** Évaluation des transactions pour identifier les réussites et les points d'amélioration.

Session 5: Fidélisation et Analyse et version payante ?

- **Utilisation des rapports et analyses HubSpot:** Exploration des rapports pour analyser les performances et les tendances.
- **Introduction aux tableaux de bord pour le suivi des KPI:** Mise en place de tableaux de bord pour suivre les indicateurs clés de performance (KPI).
- **Exploration des version payantes:**

Pédagogie et organisation

1. **La Pédagogie active** : afin d'encourager l'engagement des apprenants dans le processus d'apprentissage. Cela inclura des discussions en ligne et des travaux pratiques

2. **La Pédagogie adaptative** : pour personnaliser l'expérience d'apprentissage en fonction des besoins individuels des apprenants. Celle-ci sera utilisée sous forme de coaching.

3. **La Pédagogie inversée** : dans ce modèle, les apprenants étudieront des contenus à domicile à travers des ressources en ligne avant et/ou entre les séances.

4. **La Ludo-pédagogie** : afin de conserver leur attention et d'engager le débat, des quiz construits sur la plateforme Kahoot permettront de découvrir les concepts tout en jouant.

5. Enfin, **la Pédagogie expositive** : cette approche repose sur la transmission du savoir par le biais de supports. Dans notre formation, nous utiliserons cette pédagogie notamment lors de démonstrations des différentes plateformes.

Toutes ces méthodes ne sont pas forcément utilisées pendant la formation mais peuvent être une référence.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Un **questionnaire de positionnement** sera réalisé par chaque participant en amont de la formation par un questionnaire en ligne

Mode de validation

Compétences	Modalités d'évaluation (QUIZ, exercices...)	Critères et preuves d'évaluation (% de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage)	
Connaissance : Le cycle de vente	Quizz être en mesure de nommer et organiser les différentes étapes du cycle de vente	80 % de réussite au Quizz	
Compétence : Trouver des informations concernant vos clients	Exercices pratiques sur HubSpot	Copie d'écran	
Compétences : Créer un rapport	Exercice pratique	créer un rapport et faire une copie d'écran	

Une attestation de compétences sera remise précisant le niveau d'obtention de la compétence (Très satisfaisant, Satisfaisant, Faiblement satisfaisant, Insatisfaisant).

Financements possibles

OPCO

Modalités et délai d'accès

Inscription 5 jours avant le début de la formation

Prise en charge financière possible par les OPCO

Durée, Dates et horaires de la formation : 10 heures, en distanciel. Cinq sessions de 2 heures, un temps de travail personnel.

Plateforme : Google Meet ou zoom pour les sessions distancielles et l'accompagnement individuel

- o lien d'accès : transmis la veille de la session distanciel.

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

Depuis 10 ans Bridget baigne dans le marketing digital et plus spécifiquement les logiciels CRM et elle a travaillé dans un intégrateur de HubSpot ou elle a formé plus de 5 sociétés et plus de 30 personnes sur HubSpot. Une experte en marketing digital elle saura également vous guider sur comment le CRM peut faire partie intégrante de votre stratégie marketing digital.

Évaluations

1 inscriptions depuis le 26/08/2024

Taux d'acquisition des compétences :  **80 %** (1 évaluations)

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