

Maîtriser et intégrer le CRM Hubspot au sein de votre entreprise

Utiliser et intégrer efficacement le CRM Hubspot au sein de votre entreprise.

OPCO

CPF

2 jours (14h)

Présentiel ou distanciel

1 479 €^{HT}

Niveau : Débutant

Objectifs

- Comprendre les fonctionnalités et l'interface de Hubspot CRM
- Apprendre à gérer et segmenter les contacts.
- Automatiser les processus de vente et de marketing.
- Analyser les données pour améliorer les performances commerciales.
- Intégrer Hubspot CRM avec d'autres outils et applications

Pour qui ?

Toute personne impliquée dans la gestion des relations clients et des processus de vente.

Prérequis

Création d'un compte sur Hubspot.

Programme

1 - Introduction à Hubspot CRM

- 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.

2 - Gestion et segmentation des contacts

- Importer et organiser les contacts dans Hubspot CRM.
- Utiliser les propriétés et les filtres pour segmenter les contacts.
- Créer et gérer des listes de contacts pour des campagnes ciblées.

3 - 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.

4 - Automatisation du marketing

- Créer et envoyer des campagnes d'email marketing.
- Utiliser les workflows pour automatiser les campagnes marketing.
- Analyser les performances des campagnes et ajuster les stratégies.

5 - Analyse des données et optimisation des performances

- Utiliser les tableaux de bord et les rapports pour analyser les données.
- Mesurer les indicateurs clés de performance (KPI) de votre équipe.

- Utiliser les données pour optimiser les processus de vente et de marketing.

6 - Analyse des données et optimisation des performances

- 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.

7 - Analyse des données et optimisation des performances

- Mise en pratique des concepts appris à travers des exercices.
- Études de cas pour comprendre l'application de Hubspot CRM dans différentes situations.
- Sessions de questions-réponses pour résoudre les problèmes spécifiques des participants