

MAÎTRISER ET INTÉGRER LE CRM HUBSPOT AU SEIN DE VOTRE ENTREPRISE

Découvrez comment exploiter tout le potentiel de HubSpot CRM pour optimiser votre gestion client. Apprenez à segmenter vos contacts, automatiser vos ventes et campagnes marketing, analyser vos performances et intégrer HubSpot à vos outils pour un workflow fluide et performant.

Durée

14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

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



Prérequis

Aucun prérequis.

Accessibilité et délais d'accès


Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Contact référent handicap : maud.hoffmann@axio-formation.com

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud et à froid, autoévaluation de fin de formation.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES.

- 
- 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 utilisés par l'entreprise conséquence.

CONTENU DE LA FORMATION.



Module 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.

Module 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.

Module 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.

Module 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 marketing.

Module 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.

Module 6 – 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.

Module 7 – Exercices pratiques et études de cas

- 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.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

Moyens pédagogiques et techniques

- En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé; Activités d'entraînement en synchrone

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

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid



**FORMATION ELIGIBLE AU
OPCO.**