

MARKETING OPÉRATIONNEL

Exploiter le CRM HubSpot au quotidien

DURÉE

14 h — 2 jours

FINANCEMENT

OPCO, plan de développement des compétences

MODALITÉS

Présentiel ou distanciel synchrone, 2 journées de 7 heures

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Un CRM mal paramétré devient une corvée de saisie que l'équipe contourne. Ces deux journées partent donc de votre processus commercial existant pour le traduire dans HubSpot, plutôt que d'adapter votre façon de vendre à l'outil. La session se termine sur la question qui décide de tout : comment obtenir que les commerciaux s'en servent réellement.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : formaliser son processus commercial et le traduire dans le modèle de données HubSpot ; importer et fiabiliser une base de contacts et d'entreprises ; construire un pipeline de transactions calqué sur son cycle de vente réel ; utiliser au quotidien activités, séquences et modèles de courriels ; paramétrer des automatisations simples et en mesurer les effets ; construire les rapports de pilotage et conduire un plan d'adoption par l'équipe.

Prérequis

Disposer d'un compte HubSpot, même en version gratuite, créé avant l'entrée en formation. Utiliser couramment une messagerie professionnelle et un tableur. Aucune compétence technique particulière.

Publics visés

Responsables et chargés commerciaux, dirigeants de TPE et PME équipant leur équipe d'un CRM, assistants commerciaux et administrateurs fonctionnels d'outils.

Programme détaillé

1. Cartographier avant de paramétrer

Formaliser votre processus commercial actuel : étapes, points de décision, documents échangés. Ce qui doit être tracé et ce qui ne le sera jamais.

2. Les objets et leurs relations

Contacts, entreprises, transactions, tâches, activités. Logique de liaison, doublons, règles de nommage. Conséquences d'un modèle mal posé au départ.

3. Importer et fiabiliser l'existant

Préparation d'un fichier d'import, correspondance des colonnes, dédoublonnage, correction des données incomplètes. Import réel sur un jeu de données de la session.

4. Construire son pipeline

Étapes de transaction calquées sur votre cycle réel, probabilités, critères de passage d'une étape à l'autre. Propriétés personnalisées utiles et propriétés à ne pas créer.

5. Le quotidien du commercial

Enregistrement des activités, séquences de relance, modèles de courriels, gestion des tâches, connexion de la messagerie et de l'agenda.

6. Automatiser sans déshumaniser

Attribution automatique, rappels, changements d'étape déclenchés, notifications internes. Les automatisations qui nuisent à la relation client.

7. Formulaire et suivi des contacts entrants

Formulaires, pages de destination, traçabilité de l'origine d'un contact. Articulation avec votre site web.

8. Piloter par les tableaux de bord

Rapports de pipeline, prévision, activité commerciale. Construire la revue hebdomadaire d'équipe à partir de l'outil.

9. Faire adopter

Règles de saisie minimales, rôle du responsable, indicateurs de qualité de la base. Plan de déploiement à quatre semaines.

Journée 1 — Structurer

Journée 2 — Exploiter

Livrable de fin de session

Un environnement HubSpot paramétré sur votre processus, un pipeline opérationnel, vos modèles de courriels et un plan de déploiement à quatre semaines.

Moyens et méthodes pédagogiques

Paramétrage effectif sur le compte HubSpot du participant tout au long des deux journées. Un poste par personne. Un jeu de données de démonstration est fourni pour les exercices d'import, afin de ne manipuler aucune donnée client réelle en séance. Trame de cartographie de processus et plan de déploiement remis au format éditable. Groupe limité à 6 personnes.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur les pratiques commerciales et l'équipement CRM existant. Contrôle en fin de journée 1 de la conformité du pipeline construit au processus cartographié. En fin de parcours, mise en situation sur un cas commercial complet — création, qualification, relance, clôture — évaluée selon une grille critériée portant sur la justesse du paramétrage, la qualité de la traçabilité et le réalisme du plan d'adoption.

Financements mobilisables

OPCO, plan de développement des compétences, France Num, autofinancement. Nous vous accompagnons dans le montage du dossier.

Accessibilité et situation de handicap

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. En intra-entreprise, nous vérifions avec vous en amont l'accessibilité des locaux, des accès et des équipements. En inter-entreprises, nous retenons des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite et en demandons l'attestation au loueur. À distance, le rythme, la durée des séquences et les supports sont adaptables. Référent handicap : Sylvain Guéraiche, 06 60 27 32 25, contact@strategies-formations.fr. Contactez-le avant l'inscription, ou dès que le besoin apparaît : chaque demande est étudiée et tracée.

Contact et référent

Référent pédagogique : Sylvain Guéraiche, formateur. Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Occitanie sous le numéro 76341468534 Activateur France Num.

Programme mis à jour le 12 septembre 2026. Version en ligne : <https://strategies-formations.fr/formation/exploiter-crm-hubspot-quotidien/>