EXA-HSCRM-05

CRM et marketing

Boostez vos ventes avec HubSpot : maîtriser le CRM et le Sales Hub

Durée	Niveau	Effectif	Tarif
7 h (1 jour)	Initiation à intermédiaire	1 à 6 participants	1 200 € HT par groupe

Modalités

Formation en intra-entreprise ou intra-établissement, en présentiel ou à distance par visioconférence. Formation sur-mesure adaptée au niveau et aux objectifs des participants.

Délai d'accès

Inscription après un entretien de cadrage du projet pédagogique. Le délai moyen d'accès est de 2 à 4 semaines à compter de la validation du dossier.

Public visé

Équipes commerciales, business developers, responsables commerciaux, profils RevOps et administrateurs CRM.

Prérequis

Un accès à un portail HubSpot (CRM ou Sales Hub) et les bases de la démarche commerciale. Aucune compétence technique avancée n'est requise.

Objectifs

- Décrire l'écosystème HubSpot et la logique d'un CRM.
- Gérer les contacts, entreprises et transactions.
- Utiliser les outils de vente au quotidien.
- Automatiser et suivre le pipeline.
- Piloter avec les tableaux de bord.

Méthodes mobilisées

- Alternance d'apports théoriques, de démonstrations en direct et d'ateliers pratiques.
- Pédagogie active et participative : études de cas, mises en situation et exercices appliqués au contexte des participants.
- Formation animée par un formateur expert du domaine.
- Support de formation remis à chaque participant et accessible après la session.

Moyens techniques et pédagogiques

Accès à un portail HubSpot pour réaliser les exercices pratiques. En distanciel, plateforme de visioconférence partagée.

Modalités d'évaluation et de suivi

- Évaluation des prérequis et positionnement du niveau en amont de la formation.
- Évaluation continue : quiz et exercices pratiques tout au long de la session.
- Évaluation finale des acquis (QCM et/ou mise en situation) avec correction commentée.
- Remise d'une attestation de fin de formation précisant les acquis.
- Recueil de la satisfaction des participants à chaud en fin de session.

Ce qui vaut pour toutes les formations

Reconnaissance obtenue
Attestation de fin de formation précisant les acquis, remise à chaque participant.

Financement
Financement direct par l'établissement client. Formation non éligible au CPF.

Documents remis
Avant la session : programme détaillé, convention de formation, convocation, livret d'accueil et règlement intérieur. Après : évaluation finale des acquis, questionnaire de satisfaction et attestation de fin de formation.

Accessibilité et contact

Nos formations peuvent être adaptées aux personnes en situation de handicap après analyse du besoin. Les adaptations sont étudiées avant la session, en lien avec le bénéficiaire et le commanditaire.

Les formations se déroulent dans les locaux du client ou à distance ; l'accessibilité des locaux est vérifiée lors de l'entretien de cadrage.

Référent handicap
Olivier Le Hir — handicap@exaduo.fr — 01 77 62 89 95

Nous joindre
Exaduo, 49 rue Guy Moquet, 92240 Malakoff — 01 77 62 89 95 — contact@exaduo.fr