

# GESTION DES VENTES HUBSPOT CRM/MARKETING



Nombre de participant : de 1 à 12 personnes  
Durée : 21h - Délai d'inscription : J-10  
Formation inter et intra-entreprise à la demande.  
Lieu : France Entière - La Réunion - À distance

## TARIF DE FORMATION

Sur devis / financement OPCO, Pôle emploi,  
La Région, (Formation exonérée de TVA)

### Public concerné :

Tout public, Salarié ou demandeur d'emploi  
+ de 18 ans. Accessible aux personnes en situation de  
handicap. Contacter le référent handicap.

### Pré-requis :

Être à l'aise avec les outils informatiques.  
PC portable requis.

### Déroulement de la formation :

8h30 -12h et 13h - 16h30  
ou demi-journée

### Modalités pédagogiques :

Formation en salle et/ou à distance en visioconférence  
Alternance de théorie et de pratique.

### Poursuite d'étude :

Optimisez vos compétences en suivant la formation  
complète :  
- Conseiller commercial (TP)

### Expériences professionnelles :

Formateurs professionnels d'expériences diplômés et  
certifiés.

### Objectifs :

A la suite de la formation, le stagiaire est capable de  
- Utiliser un logiciel de gestion client et de vente

### Programme de la formation :

#### CP1 - Hubspot CRM

La gestion des contacts clients / entreprise  
L'utilisation de la boîte mail et des modèles  
La création de liste de contact

#### CP2 - Hubspot sales

La définition d'une stratégie de vente  
Créer son pipeline de vente  
La mise à jour d'une fiche client  
Le suivi des demandes

#### CP3 - Hubspot Marketing

Définir sa stratégie Marketing et de vente  
création et diffusion de mailing  
La création de page de destination  
Connecter Hubspot à son site internet  
Optimiser le SEO de son site internet  
Ajouter des fenêtres contextuels /chatbot  
Créer des mails automatiques

### Moyens pédagogiques :

Fiches et supports pédagogiques,  
Exercices pratiques et activité en mode projet  
Groupe de travail.