

FICHE DE FORMATION

Utiliser et structurer HubSpot pour piloter l'activité commerciale

Formation intra-entreprise

Date de mise à jour 20 octobre 2026

Une journée très opérationnelle pour structurer le CRM du client et permettre aux participants de manipuler directement leur environnement HubSpot.

Public cible

Collaborateurs amenés à utiliser HubSpot pour gérer l'activité commerciale, le suivi des opportunités, les indicateurs et les processus communs du CRM.

Prérequis

- Disposer d'un compte utilisateur HubSpot actif et des droits nécessaires pour réaliser les manipulations.
- Disposer d'un environnement HubSpot accessible pendant la formation. Un abonnement de niveau Pro est recommandé pour exploiter les fonctionnalités prévues.
- Venir avec des exemples de contacts, entreprises, transactions, pipelines et indicateurs.
- Pour les imports, préparer en amont les fichiers de données et vérifier leur qualité.
- Pour les tableaux de bord, identifier les KPI prioritaires et les règles de calcul attendues.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- Naviguer dans l'interface HubSpot et distinguer les principaux objets du CRM.
- Configurer les comptes, utilisateurs, équipes et droits d'accès selon les rôles.
- Structurer et exploiter les contacts, entreprises, prospects, transactions et pipelines.
- Créer et faire progresser une transaction dans un pipeline de vente.
- Comprendre le fonctionnement des devis, de la facturation et de la signature électronique.
- Mettre en œuvre des automatisations et des séquences adaptées aux processus commerciaux.
- Découvrir les fonctions d'intelligence artificielle utiles dans HubSpot et identifier leurs limites.
- Construire des KPI, rapports et tableaux de bord pour suivre l'activité, le chiffre d'affaires et les commissions.
- Définir des règles de gestion communes pour les différents objets HubSpot.

Durée et organisation

Durée pédagogique

7 heures, hors pauses

Répartition

30 % démonstration et explications · 70 % pratique guidée dans le CRM du client

Taille du groupe

Jusqu'à 6 participants

Rythme

Une journée, avec alternance de démonstrations, manipulations et exercices de validation

Modalités, conditions et délais d'accès

La formation est organisée en intra-entreprise, en présentiel ou à distance via une solution de visioconférence et de partage d'écran.

Le délai d'accès dépend de l'agenda du formateur et de l'organisme de formation. L'organisation intervient dans un délai de 2 à 6 semaines après la signature de la convention, sous réserve des disponibilités.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Démonstrations commentées dans HubSpot.
- Manipulations guidées directement dans l'environnement CRM du client
- Exercices contextualisés à partir des processus et données de l'entreprise.
- Alternance entre explications, questions, essais individuels et corrections collectives.
- Support pédagogique et consignes d'exercices remis ou partagés selon les modalités convenues.
- Utilisation d'un ordinateur par participant, d'une connexion Internet et des accès HubSpot nécessaires.

Modalités d'évaluation

L'évaluation repose sur des compétences observables pendant les exercices pratiques. Chaque participant réalise des manipulations dans le CRM et reçoit un retour du formateur.

- Exercices pratiques par objectif pédagogique.
- Quiz de vérification des notions essentielles.
- Contrôle de la réalisation des tâches dans l'environnement HubSpot.
- Engagement individuel et plan d'action pour la suite.
- Appréciation individuelle des compétences : acquises, partiellement acquises ou non acquises.
- Remise d'un certificat de réalisation et, le cas échéant, d'une attestation de maîtrise des compétences travaillées.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est ouverte au plus grand nombre. Une attention particulière est portée, lors de la préparation de la session, aux besoins d'adaptation ou de compensation. Les situations particulières peuvent être signalées à inpulp.tech afin d'étudier les modalités les plus adaptées avec le référent handicap.

Prix de la formation

Tarif intra 1 500 € TTC pour une journée de 7 heures. Jusqu'à 6 participants.

Tarif inter 540 € TTC par participant A partir de 3 participants.

Contenu et programme de la formation

Le programme est adapté à l'environnement HubSpot du client. Les intégrations et développements spécifiques ne sont pas inclus dans la journée de base, sauf validation expresse dans le devis.

Module	Durée	Contenu et compétences travaillées
Module 1 · Prise en main et architecture du CRM	0 h 30	Naviguer dans l'interface, comprendre les principaux objets HubSpot et identifier les espaces de paramétrage utiles.
Module 2 · Comptes, utilisateurs, équipes et droits	0 h 45	Configurer les utilisateurs, organiser les équipes, attribuer les droits et comprendre les règles d'accès.
Module 3 · Contacts, entreprises et imports	0 h 45	Structurer les contacts et entreprises, qualifier les données, préparer un import et repérer les bonnes pratiques de qualité de données.
Module 4 · Pipelines et transactions	1 h 15	Créer ou ajuster un pipeline, définir les étapes, appliquer les règles de gestion et faire progresser une transaction de bout en bout.
Module 5 · Devis, facturation et signature électronique	0 h 45	Découvrir le cycle devis, facture et signature électronique, et identifier les limites ou prérequis liés aux outils utilisés par le client.
Module 6 · Automatisations, séquences et IA	1 h 15	Créer des automatisations simples, comprendre les séquences, identifier des cas d'usage IA et distinguer une démonstration d'une intégration spécifique.
Module 7 · KPI, commissions, rapports et tableaux de bord	1 h 00	Définir les indicateurs, construire des rapports, suivre le chiffre d'affaires et les commissions, puis organiser des dashboards par rôle.
Module 8 · Processus communs et plan d'action	0 h 45	Formaliser les règles communes entre objets HubSpot, traiter les questions restantes et définir les actions à mener après la formation.
TOTAL	7 h	