



Formation Hubspot

Comment digitaliser votre business et implémenter de nouveaux process de vente ?

Durée

3 jours (21h)

Nombre de stagiaires

12 maximum

En partenariat



Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux de la gestion de la relation client
- Poser les bases de votre processus commercial
- Paramétrer les premiers éléments de votre stratégie de traitement commercial

Compétences visées

- Vous initier aux fondamentaux d'une stratégie sales
- Maitriser la gestion et l'automatisation d'une pipeline
- Définir et suivre les KPI's essentiels à votre activité

Programme

- Comment paramétrer ses files d'attentes ?
- Conseils sur l'intégration des boîtes mails / agendas (Outlook ou Gmail) et l'intégration des liens de RDV
- Comment créer des filtres et vues personnalisés des contacts et entreprises ?
- Comment configurer ses équipes et utilisateurs ?
- Présentation personnalisée de HubSpot (1heure)
- Comment création un dashboard HubSpot Sales (maximum 8 modules)
- Comment créer des workflows d'automatisation ? (ex: attribution, notification et automatisation du pipeline)
- Création de 5 modèles d'emails ou séquence commerciale
- Implémentation de documents trackés (max 4)
- Paramétrage d'un pipeline de vente & mise en place de popups d'enrichissements de données
- 5 meetings de cadrage (Kick Off, Bases CRM, Processus sales, outils commerciaux, Test sur la prise en main d'Hubspot)

Public visé

Responsables Commercial ou Marketing
Responsables acquisition client
Chefs de produits
Responsables et chargés de prospection
Managers
Consultants commercial et force de vente
Créateurs d'entreprise
Personnes en reconversion souhaitant se lancer dans les métiers liés à la vente digitalisée
Toute personne désirant créer une activité marchande ou commerciale sur Internet



Pré-requis

Pour être admis dans la formation, les stagiaires doivent avoir validé les pré-requis suivants :

- Connaissance du champ lexical marketing et web
- Maîtrise du web
- Maîtrise du navigateur Google Chrome

Modalités de formation

Une attestation de formation ainsi qu'une attestation de présence seront fournies aux stagiaires à l'issue de la formation.



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'activités suivantes:
Actions de formation
Actions de formation par apprentissage

NEGOCIANCE 3 rue Marconi – 57070 Metz / Siret : 821 275 054 00038
contact@negociance.fr / www.negotiacione.fr / Tél : +33 (0)3 87 38 41 79
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44570366157 auprès du
préfet de la région GRAND EST