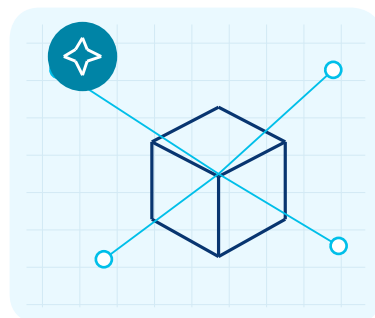


NUMÉRIQUE

CLD-187

HubSpot : administration et marketing

Administrer HubSpot et l'utiliser pour le marketing : propriétés et objets, utilisateurs, formulaires, listes, e-mails, workflows, rapports et qualité des données, dans le respect du consentement.



DURÉE

14 heures

FORMAT

Visio

TARIF

Sur devis

FINANCEMENT

Étude OPCO

NIVEAU

Selon prérequis

Validation et reconnaissance

Attestation de fin de formation et certificat de réalisation. Cette formation ne prépare pas à une certification enregistrée au RNCP ou au répertoire spécifique.



Une formation adaptée à vos besoins

Questionnaire avant la session avec un court exercice : environnement actuel, fournisseur cloud, niveau en systèmes et réseaux, projets visés. Les travaux pratiques sont adaptés au contexte des participants.



Délai d'accès

Sous 15 jours selon les disponibilités, après analyse du besoin.



Accessibilité

Les besoins d'aménagement sont étudiés avant la session avec notre référent handicap.



Ce que vous saurez faire à l'issue de la formation



Objectif 01

Structurer le modèle de données : propriétés, objets, associations.



Objectif 02

Gérer utilisateurs, équipes et droits.



Objectif 03

Créer formulaires et listes et segmenter la base.



Objectif 04

Concevoir des e-mails et des workflows conformes aux règles de consentement.



Objectif 05

Construire rapports et tableaux de bord et maintenir la qualité des données.



Public visé et prérequis



Pour qui

Responsables marketing et administrateurs HubSpot. Responsables commerciaux. Référénts CRM de PME.



Prérequis

Utiliser HubSpot comme utilisateur.



Déroulement de la formation

Dates, horaires, lieu ou accès à distance sont confirmés dans la convocation. Le livret d'accueil, le règlement et les contacts utiles sont transmis avant la session.

Programme détaillé

01	02	03	04	05	06	07	08
----	----	----	----	----	----	----	----

14 heures · 8 séquences · programme adapté après positionnement



Administration et données - Propriétés et objets



Administration et données - Utilisateurs et équipes



Administration et données - Imports et doublons



Administration et données - Règles de qualité



Marketing et automatisation - Formulaires et listes



Marketing et automatisation - E-mails et consentement



Marketing et automatisation - Workflows



Marketing et automatisation - Rapports

✓ Méthodes pédagogiques et évaluation

Méthodes pédagogiques

Apports techniques et démonstrations. Travaux pratiques sur comptes ou environnements de formation. Études de cas d'architecture. Supports et fiches mémo remis à chaque participant.

✓ Évaluation des acquis

Pendant : travaux pratiques vérifiés. En fin de formation : cas noté et quiz. Questionnaire de satisfaction à chaud.

Moyens et supports pédagogiques

Un ordinateur par participant, navigateur récent et terminal. Portail HubSpot de démonstration ou de l'entreprise. En classe virtuelle : connexion stable, webcam et micro ; un second écran est recommandé.

Financement

Financement possible par l'entreprise ou son OPCO selon les règles applicables et après accord écrit. Aucune prise en charge n'est garantie avant cet accord.

NOVA ACADEMY - société par actions simplifiée (SAS) - SIRET 993 541 879 00017. Déclaration d'activité n° 76 34 14584 34. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certification CERT_S0626_0811 délivrée par CEVA Solution, pour les actions de formation. Contact : formation@capsulecom-nova.fr.