



Formation Hubspot  
2025

# Formateurs Scalizer

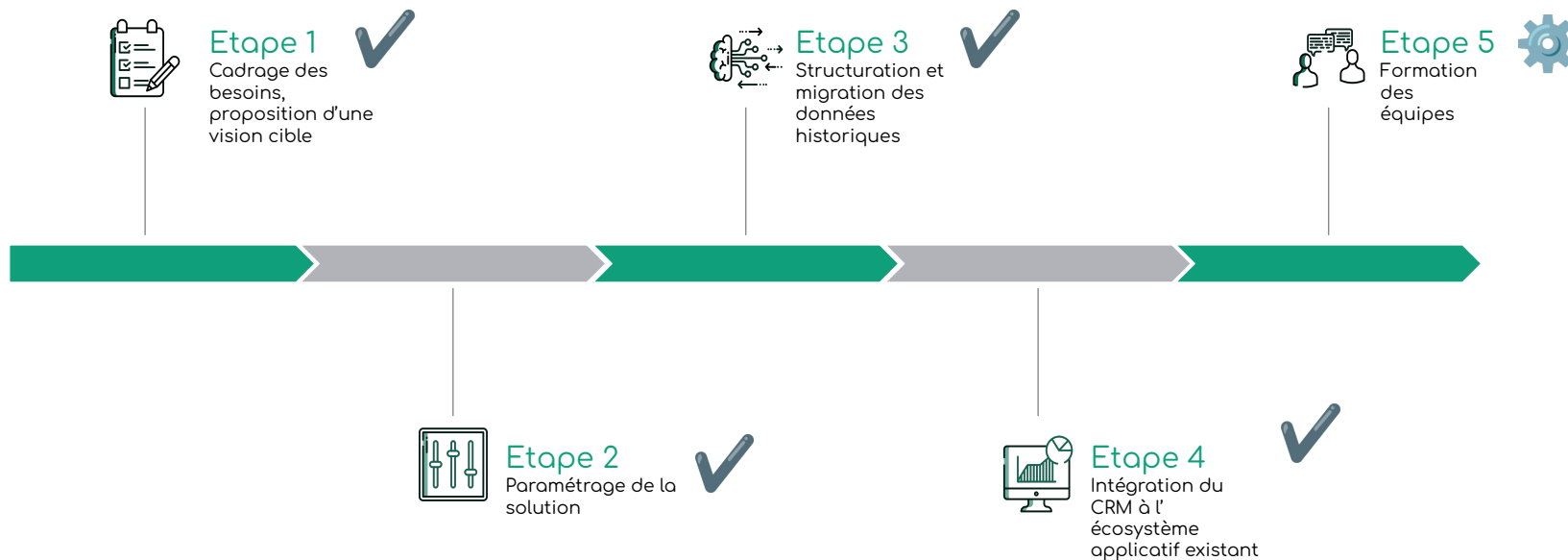


**Jordan Larragueta**  
Expert processus  
Marketing - Sales - Service  
Directeur RevOps HubSpot



**Florian Martinez**  
Consultant Sénior  
RevOps  
HubSpot & Pardot  
Spécialiste Marketing

# Déploiement Hubspot chez Groupe CF

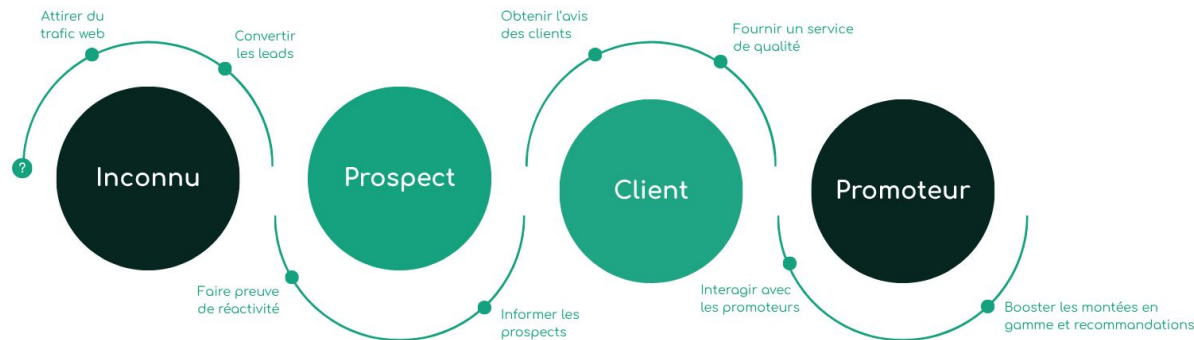


# Introduction

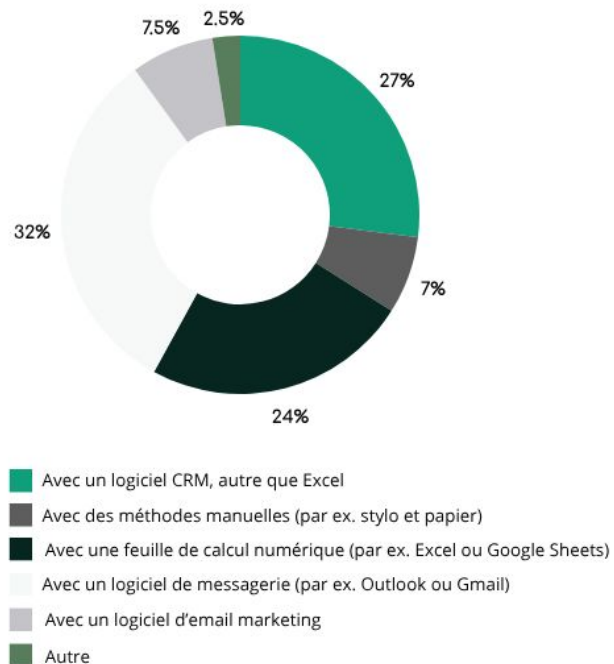
Qu'est qu'un CRM (Customer Relationship Management) ?

- Outil qui permet d'accompagner l'entreprise tout au long du processus Marketing > Vente > Service

Objectif → attirer, convertir, interagir, fidéliser le client.



# Introduction



Encore **peu d'entreprise en sont équipés**, et encore moins utilisent des CRM à l'état de l'art

NB1 : **ce n'est qu'un outil !** (stratégie, utilisateurs, processus, méthodes, data, ...)

NB2 : **ce n'est pas un ERP !** et vice versa...

# Objectifs de la formation

- Accéder, consulter et mettre à jour les données prospects / clients, puis collaborer dans le CRM au travers des fiches d'information.
- Exploiter les outils de prospection, vente et suivi client de la plateforme pour alimenter les indicateurs et permettre l'analyse et le pilotage de l'activité.

# Plan de la formation

## Découverte de la plateforme Hubspot

- Présentation des fondamentaux de navigation et des bonnes pratiques
- Prise en main de l'instance HubSpot et de son fonctionnement
- Savoir filtrer, rechercher, lire et mettre à jour la base de données
- Utiliser la vue aperçu du compte
- Consulter les activités consignées sur les fiches
- Interagir avec les autres collaborateurs sur les fiches
- Partage des points d'attention spécifiques liés à l'instance Compagnie Fiduciaire (naming, contacts partagés, segmentation)

## Prise en main des processus & parcours métier

- Piloter le portefeuille de dossiers client
- Réaliser sa prospection et qualifier des demandes entrantes avec l'outil "Lead"

- Recommander des clients à une autre activité après avoir détecté une opportunité.
- Engager et participer à un process de vente 360
- Piloter une transaction dans le pipeline de vente
- Générer les lettres de mission / Devis / contrats avec l'intégration PandaDoc
- Participer / Suivre l'onboarding d'un nouveau client
- Initier et superviser le traitement d'une réclamation client & intervenir en cas de besoin
- Engager, valider et piloter l'offboarding d'un client
- Faire profiter les autres activités (et profiter moi-même) d'une information majeure sur un dossiers.

## Pilotage de l'activité

- Découverte des tableaux de bords