



# Jour 1

Marketing Hub et Introduction a la prospection BDR

# Introduction & Objectifs du Jour 1

## Objectifs pedagogiques

- Gérer la base de données contacts et entreprises avec les propriétés personnalisées GP (verticales, ICP, personas)
- Créer des formulaires et landing pages pour capturer des leads sur les secteurs cibles
- Segmenter la base avec les listes actives et activer vos contacts avec des e-mails marketing
- Organiser l'activité de prospection BDR avec les tâches, files de tâches et attribution automatique des leads

## Agenda

- Matin : Architecture HubSpot, Gestion de la base, Buyer Personas, Segmentation
- Après-midi : Formulaires & LP, Email marketing, Introduction prospection BDR
- Règles : questions bienvenues, pauses régulières, exercices pratiques sur votre instance

