FORMATION CRM

HubSpot Marketing Hub Essentielle

Maîtriser les fondamentaux du Marketing Hub
pour lancer ses premières campagnes.

Version n°1 du 01 mars 2026.
Durée de validité : 1 an renouvelable

Durée	Tarif	Effectif
1 journée (7h)	1 200€HT / groupe	1 à 8 participants
Modalité	**Formateur**	**Accessibilité**
Présentiel ou distanciel synchrone	hibiki Consultant expert	Accessible aux personnes en situation de handicap Contactez-nous pour adapter les modalités.

PUBLIC VISÉ

Responsables marketing | Chargés de communication | Chefs de projet digital

PRÉREQUIS

- Connaissance de base des principes du marketing digital.
- Aucune expérience préalable de HubSpot requise.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- ✓ Naviguer avec aisance dans l'interface HubSpot Marketing Hub
- ✓ Gérer les contacts, propriétés et listes de segmentation
- ✓ Créer et envoyer des campagnes email conformes aux bonnes pratiques
- ✓ Concevoir des landing pages et formulaires de capture
- ✓ Mettre en place des workflows d'automation simples
- ✓ Lire et interpréter les tableaux de bord marketing natifs

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés par des démonstrations en direct

Ateliers pratiques sur la plateforme (cas concrets ou données du participant)

Échanges et retours d'expérience entre participants

Support de formation remis à chaque participant

TARIFS

Tous nos tarifs sont indiqués en euros HT. Un devis personnalisé peut être établi sur demande.
Le tarif de cette formation est de 1 200 € HT par session.

MODALITÉS DE RÈGLEMENT

Le règlement s'effectue par virement bancaire à réception de la facture émise à l'issue de la formation. Un acompte de 30 % peut être demandé à la signature de la convention de formation.

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation est estimé **entre 1 et 2 semaines** selon la nature de la formation, les disponibilités et le mode de financement retenu.
Le délai d'accès (Rétractation) est porté à 14 jours (article L.121-16 du Code de la consommation) pour les contrats conclus « à distance » et les contrats conclus « hors établissement ». Pour du présentiel, le délai d'accès (Rétractation) 10 jours selon l'article L.6353-5 du Code du Travail.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. Le DUERP (document unique d'évaluation des risques professionnels) du client s'applique à la formation.
En fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Référent Handicap : Quentin Benoliel - quentin.benoliel@junto.fr

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation diagnostique en début de formation (tour de table, questionnaire de positionnement)
- Évaluation formative tout au long de la formation (ateliers pratiques, mises en situation)
- Évaluation sommative en fin de formation (QCM de validation des acquis)
- Questionnaire de satisfaction à chaud

MOYENS D'ENCADREMENT

Profil du formateur	Consultant(e) senior en marketing automation, certifié(e) HubSpot Marketing Hub.
Expérience	5 ans minimum d'expérience en implémentation HubSpot Marketing. Formation régulière de profils débutants à intermédiaires.
Compétences techniques	Maîtrise de HubSpot Marketing Hub (emails, workflows, formulaires, landing pages, reporting). Compétences pédagogiques adaptées aux profils découvrant l'outil.
Compétences distanciel	Maîtrise des outils de visioconférence (Zoom, Teams, Google Meet), partage d'écran interactif, animation à distance, gestion de breakout rooms pour les ateliers pratiques.
Contact formateur	Le formateur est joignable par email à **formation@junto.fr** avant, pendant et après la formation. • Pendant la formation : disponible en continu. • Après la formation : disponible par email du lundi au vendredi, 9h–18h, pendant 30 jours pour les questions de mise en pratique.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module	Titre de la séquence	Contenu	Modes pédagogiques
MODULE 1 Matin 1h30	**Découverte et configuration**	✓ Présentation de l'écosystème HubSpot et positionnement du Marketing Hub ✓ Navigation dans l'interface : tableau de bord, menus, recherche ✓ Paramétrage initial : domaine, tracking code, intégrations de base ✓ Gestion des propriétés de contact : standard, personnalisées, groupes ✓ Segmentation : création de listes actives et statiques, critères de filtrage	Exposé interactif Démonstration live Synchrone
MODULE 2 Matin 1h30	**Email marketing**	✓ Architecture d'un email dans HubSpot : templates, modules, drag & drop ✓ Personnalisation : tokens, contenu intelligent, aperçu par persona ✓ Bonnes pratiques de délivrabilité : SPF, DKIM, réputation d'envoi ✓ Conformité RGPD : consentement, lien de désabonnement, mentions légales ✓ Envoi, planification et A/B testing d'objet ✓ Atelier pratique : création et envoi d'un email marketing complet	Exercice pratique / applicatif Démonstration live Synchrone

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module	Titre de la séquence	Contenu	Modes pédagogiques
MODULE 3 Après-midi 1h30	**Landing pages et formulaires**	✓ Conception d'une landing page : structure, templates, bonnes pratiques de conversion ✓ Création de formulaires : champs, validation, progressive profiling ✓ CTA (Call-to-Action) : création, placement et suivi ✓ Articulation formulaire / landing page / thank you page ✓ Atelier pratique : construction d'un dispositif de capture complet	Démonstration live Exercice pratique / applicatif Synchrone
	Premiers workflows et reporting	✓ Introduction aux workflows : déclencheurs, actions, conditions de base ✓ Création d'un workflow de bienvenue (welcome series) ✓ Workflow de notification interne (alerte équipe commerciale) ✓ Tableaux de bord marketing natifs : indicateurs clés, lecture et interprétation ✓ Rapports email, landing pages et formulaires ✓ Atelier pratique : mise en place d'un workflow de bienvenue	Exposé interactif Exercice pratique / applicatif Synchrone
	Synthèse et plan d'action	✓ Récapitulatif des acquis de la journée ✓ Bonnes pratiques à retenir pour un usage quotidien ✓ Plan d'action individuel : prochaines étapes concrètes	Exposé interactif Synchrone

Junto SAS - SIRET 82312863200028 - 20 rue Saint-Fiacre, 75002 Paris - Tél : 01 76 42 08 04 - contact@junto.fr - www.junto.fr - Capital : 150 000 €
- NDA : 11757699675 auprès de la Préfecture de la région Ile de France. Ce n° d'enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (Art L.6352-12 du CDT)

CONTACT & INSCRIPTION

Junto — Agence Paid Media
Organisme de formation — Déclaration d'activité en cours

✉ **formation@junto.fr**

La prise de rendez-vous pour procéder à l'inscription s'effectue via le formulaire disponible sur la page Formation sur **junto.fr/formations**