FORMATION CRM

HubSpot Marketing Hub Avancée

Optimiser sa stratégie d'automation, de scoring
et de reporting pour maximiser la performance.

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 | Growth marketers | Responsables CRM

PRÉREQUIS

- Maîtrise des fondamentaux de HubSpot Marketing Hub (module essentiel ou expérience équivalente).
- Utilisation régulière du portail depuis au moins 3 mois recommandée.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- ✓ Concevoir des workflows d'automation complexes (multi-branches, scoring, recyclage)
- ✓ Mettre en place un modèle de lead scoring comportemental et démographique
- ✓ Exploiter les fonctionnalités avancées : contenu intelligent, ABM, attribution
- ✓ Construire des reportings personnalisés et des tableaux de bord avancés
- ✓ Optimiser la délivrabilité et la performance des campagnes email
- ✓ Structurer l'alignement marketing/sales dans HubSpot

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

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)

MOYENS D'ENCADREMENT

Profil du formateur	Consultant(e) senior en marketing automation, certifié(e) HubSpot Marketing Hub (niveau avancé ou Inbound Marketing).
Expérience	5 ans minimum d'expérience en optimisation de stratégies marketing automation sur HubSpot. Expérience terrain sur des projets avancés (ABM, scoring, attribution, reporting cross-object).
Compétences techniques	Maîtrise avancée de HubSpot Marketing Hub (workflows complexes, scoring, smart content, ABM, reporting avancé). Compétences en stratégie d'automation, alignement marketing/sales et analytics.
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	**Workflows avancés**	✓ Workflows multi-branches : arbres de décision complexes ✓ Conditions avancées : combinaisons ET/OU, conditions temporelles, délais ✓ Workflows de réengagement et de recyclage des leads ✓ Utilisation des webhooks et actions personnalisées ✓ Bonnes pratiques : nommage, documentation, maintenance des workflows ✓ Atelier pratique : conception d'un workflow de nurturing multi-étapes avec recyclage	Exposé interactif Exercice pratique / applicatif Synchrone
MODULE 2 Matin 1h30	**Lead scoring et qualification**	✓ Principes du scoring dans HubSpot : score HubSpot vs propriétés personnalisées ✓ Scoring comportemental : pages vues, emails, formulaires, événements ✓ Scoring démographique : secteur, taille, poste, localisation ✓ Score négatif et dégradation temporelle (score decay) ✓ Seuils de qualification et déclenchement du handoff MQL/SQL ✓ Atelier pratique : construction d'un modèle de scoring complet	Exercice pratique / applicatif 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)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module	Titre de la séquence	Contenu	Modes pédagogiques
MODULE 3 Après-midi 1h30	**Fonctionnalités avancées**	✓ Smart content : personnalisation par segment, lifecycle, source ✓ Introduction à l'ABM dans HubSpot : comptes cibles, propriétés d'entreprise, reporting ABM ✓ Campagnes HubSpot : regroupement d'assets et mesure d'impact ✓ Attribution multi-touch : modèles disponibles et interprétation ✓ Gestion avancée des événements et intégrations	Démonstration live Étude de cas Synchrone
	Reporting et optimisation	✓ Rapports personnalisés : single object, cross-object, funnel reports ✓ Construction de tableaux de bord avancés pour le marketing ✓ Analyse de la délivrabilité : taux de bounce, complaintes, health score ✓ Optimisation des performances : A/B testing avancé, send time optimization ✓ Dashboards d'alignement marketing/sales : MQL, SQL, pipeline influence ✓ Atelier pratique : création d'un tableau de bord de performance marketing	Démonstration live Exercice pratique / applicatif Synchrone
	Synthèse et plan d'action	✓ Récapitulatif des concepts avancés ✓ Priorisation des chantiers d'optimisation ✓ Plan d'action individuel et ressources complémentaires	Exposé collectif 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**