FORMATION CRM

HubSpot Sales Hub Administrateur

Configurer, structurer et gouverner le Sales Hub pour l'ensemble de l'équipe commerciale

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

Durée	Tarif	Effectif
½ journée (3h30)	750€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

- Administrateurs HubSpot
- Responsables CRM
- Sales Ops
- Directeurs commerciaux

PRÉREQUIS

- Bonne maîtrise de HubSpot Sales Hub (formations essentielle et avancée ou expérience équivalente).
- Rôle d'administrateur ou accès super admin au portail.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- ✓ Configurer les pipelines, deal stages et propriétés de transaction
- ✓ Gérer les utilisateurs, équipes et permissions commerciales
- ✓ Mettre en place les automatisations liées au cycle de vente
- ✓ Structurer la gouvernance et la qualité des données commerciales

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 750 € 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 / architecte HubSpot Sales, certifié(e) HubSpot (certifications Sales et/ou Administration).
Expérience	5 ans minimum d'expérience en configuration et gouvernance de Sales Hub. Expérience en structuration de pipelines, gestion d'équipes commerciales et intégrations.
Compétences techniques	Maîtrise de l'architecture HubSpot Sales Hub (pipelines, permissions, automatisations, reporting). Compétences en sales ops, gouvernance des données et conduite du changement commercial.
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 50 min	**Configuration des pipelines et propriétés**	✓ Création et paramétrage des pipelines : étapes, probabilités, propriétés requises ✓ Pipelines multiples : quand et comment les utiliser ✓ Propriétés de transaction : standard, personnalisées, propriétés calculées ✓ Champs conditionnels et validation de saisie ✓ Bonnes pratiques d'architecture pour un pipeline évolutif	Exposé interactif Démonstration live Synchrone
MODULE 2 Matin 50 min	**Utilisateurs, équipes et permissions**	✓ Gestion des utilisateurs commerciaux : création, désactivation, transfert ✓ Structure des équipes et hiérarchie ✓ Permissions d'accès aux transactions, contacts et rapports ✓ Règles de visibilité et de partage des données commerciales ✓ Atelier pratique : configuration d'une matrice de permissions commerciales	Exercice pratique / applicatif Exposé interactif Synchrone

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module	Titre de la séquence	Contenu	Modes pédagogiques
MODULE 3 Matin 50 min	**Automatisations commerciales**	✓ Automatisations de pipeline : tâches automatiques, notifications, changements de propriété ✓ Rotation et assignation automatique des leads ✓ Workflows commerciaux : relances, mise à jour de statut, escalade ✓ Intégration avec le Marketing Hub : handoff MQL/SQL automatisé ✓ Atelier pratique : mise en place d'une rotation de leads et de notifications	Démonstration live Exercice pratique / applicatif Synchrone
	Gouvernance et qualité des données	✓ Conventions de saisie et propriétés obligatoires ✓ Dédoublonnage des contacts et entreprises ✓ Audit du pipeline : deals bloqués, dates obsolètes, montants manquants ✓ Reporting d'adoption : taux d'utilisation, qualité de saisie ✓ Checklist de maintenance et plan de gouvernance	Exposé interactif Atelier collaboratif Synchrone

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**