FORMATION CRM

HubSpot Sales Hub Avancée

Automatiser la prospection, affiner le forecasting
et optimiser la performance 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

Commerciaux expérimentés | Responsables commerciaux | Sales Ops

PRÉREQUIS

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

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- ✓ Concevoir et optimiser des séquences de prospection automatisées
- ✓ Exploiter le forecasting et les outils de prévision commerciale
- ✓ Utiliser les playbooks et guides de vente pour structurer les entretiens
- ✓ Construire des reportings avancés pour le pilotage commercial

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 en performance commerciale et sales ops, certifié(e) HubSpot Sales Hub.
Expérience	5 ans minimum d'expérience en optimisation de processus commerciaux et sales enablement. Expérience terrain sur des projets avancés HubSpot (forecasting, séquences, reporting).
Compétences techniques	Maîtrise avancée de HubSpot Sales Hub (séquences, forecasting, playbooks, reporting avancé). Compétences en stratégie commerciale, sales ops et pilotage de la performance.
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 1h	**Séquences et prospection avancée**	✓ Conception d'une séquence multicanale : emails, tâches d'appel, tâches LinkedIn ✓ Personnalisation à l'échelle : tokens, variantes, A/B testing de séquences ✓ Bonnes pratiques : timing, nombre d'étapes, taux de réponse cibles ✓ Analyse des performances de séquences et itération ✓ Atelier pratique : création d'une séquence de prospection optimisée	Exposé interactif Exercice pratique / applicatif Synchrone
MODULE 2 Matin 1h	**Forecasting et prévision**	✓ Catégories de forecast : pipeline, best case, commit, closed ✓ Configuration du forecasting dans HubSpot ✓ Probabilités par étape et pondération ✓ Analyse des écarts et pilotage de la prédictibilité ✓ Bonnes pratiques de revue de pipeline (pipeline review)	Démonstration live Exposé interactif Synchrone

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module	Titre de la séquence	Contenu	Modes pédagogiques
MODULE 3 Matin 1h	**Playbooks et guides de vente**	✓ Création de playbooks : scripts de qualification, découverte, objections ✓ Utilisation en contexte : intégration dans les fiches et les workflows ✓ Standardisation des pratiques commerciales ✓ Atelier pratique : création d'un playbook de qualification	Démonstration live Exercice pratique / applicatif Synchrone
MODULE 4 Matin 30 min	**Reporting commercial avancé**	✓ Rapports personnalisés : activité par commercial, vélocité, taux de conversion par étape ✓ Tableaux de bord manager vs tableau de bord commercial ✓ Goal tracking : suivi des objectifs individuels et d'équipe ✓ Synthèse et plan d'action	Démonstration live Étude de cas 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