FORMATION CRM

HubSpot Sales Hub Essentielle

Prendre en main le CRM et structurer son activité 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 | Business Developers | Chargés de clientèle

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis technique.
- Une première expérience de la prospection ou de la relation commerciale est recommandée.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- ✓ Naviguer dans l'interface HubSpot CRM et Sales Hub
- ✓ Gérer efficacement les contacts, entreprises et transactions
- ✓ Utiliser les outils de productivité : tâches, templates, notes
- ✓ Suivre et faire avancer son pipeline 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) en CRM et performance commerciale, certifié(e) HubSpot Sales Hub.
Expérience	5 ans minimum d'expérience en CRM et sales enablement. Formation régulière d'équipes commerciales sur HubSpot.
Compétences techniques	Maîtrise de HubSpot Sales Hub (CRM, pipeline, templates, séquences). Compétences pédagogiques adaptées aux profils commerciaux.
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	**Prise en main du CRM**	✓ Présentation de l'écosystème HubSpot et du Sales Hub ✓ Navigation : tableau de bord, fiches contact, entreprise, transaction ✓ Propriétés clés et personnalisation de l'affichage ✓ Création et modification de fiches : bonnes pratiques de saisie ✓ Démonstration : parcours d'une fiche contact complète	Exposé interactif Démonstration live Synchrone
MODULE 2 Matin 1h	**Pipeline et transactions**	✓ Comprendre les étapes du pipeline commercial (deal stages) ✓ Création d'une transaction et association aux contacts/entreprises ✓ Faire avancer un deal : changement d'étape, montant, date de clôture prévisionnelle ✓ Vues filtrées et tri du pipeline ✓ Atelier pratique : création et gestion de transactions dans le pipeline	Démonstration live Exercice pratique / applicatif Synchrone

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module	Titre de la séquence	Contenu	Modes pédagogiques
MODULE 3 Matin 1h	**Outils de productivité**	✓ Tâches : création, assignation, suivi et rappels ✓ Templates d'emails : créer, utiliser et personnaliser ✓ Snippets : blocs de texte réutilisables ✓ Logging des activités : appels, emails, notes, réunions ✓ Atelier pratique : construction d'un flow d'abandon de panier	Démonstration live Exercice pratique / applicatif Synchrone
	Suivi et reporting de base	✓ Tableau de bord commercial : vue d'ensemble de l'activité ✓ Indicateurs clés : nombre de deals, valeur du pipeline, activités loguées ✓ Notifications et suivi des ouvertures d'emails ✓ Synthèse et plan d'action	Échange collectif 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**