

FORMATION CRM

HubSpot Marketing Hub Essentielle

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

Durée

1 journée (7h)

Tarif

1 200€^{HT} / groupe

Effectif

1 à 8 participants

Modalité

**Présentiel ou
distanciel synchrone**

Formateur



Consultant expert

Accessibilité

**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.

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 mettons 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 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 1 Découverte et configuration **1h30**

Modes pédagogiques : Exposé interactif Démonstration live Synchrone

- ✓ 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

MODULE 2 Email marketing **1h30**

Modes pédagogiques : Exercice pratique / applicatif Démonstration live Synchrone

- ✓ 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

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 3 Landing pages et formulaires 1h30

Modes pédagogiques : Démonstration live Exercice pratique / applicatif Synchrone

- ✓ 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

MODULE 4 Premiers workflows et reporting 1h30

Modes pédagogiques : Exposé interactif Exercice pratique / applicatif Synchrone

- ✓ 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

SYNTHÈSE Synthèse et plan d'action 30 min

Modes pédagogiques : Exposé collectif Synchrone

- ✓ Récapitulatif des acquis de la journée
- ✓ Bonnes pratiques à retenir pour un usage quotidien
- ✓ Plan d'action individuel : prochaines étapes concrètes



CONTACT & INSCRIPTION

hibiki — Agence Marketing Automation & CRM
Organisme de formation — Déclaration d'activité en cours

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