

FORMATION CRM

HubSpot Sales Hub Administrateur

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

Durée

½ journée (3h30)

Tarif

750€^{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

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.

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@juntto.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 / 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 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 Configuration des pipelines et propriétés 50 min

Modes pédagogiques : Exposé interactif Démonstration live Synchrone

- ✓ 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

MODULE 2 Utilisateurs, équipes et permissions 50 min

Modes pédagogiques : Exercice pratique / applicatif Exposé interactif Synchrone

- ✓ 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

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 3 Automatisations commerciales 50 min

Modes pédagogiques : Démonstration live Exercice pratique / applicatif Synchrone

- ✓ 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

MODULE 4 Gouvernance et qualité des données 50 min

Modes pédagogiques : Exposé interactif Atelier collaboratif Synchrone

- ✓ 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



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