

FORMATION CRM

HubSpot Marketing Hub Administrateur

Optimiser sa stratégie d'automation, de scoring
et de reporting pour maximiser la performance.



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

Administrateurs HubSpot

Responsables CRM / Martech

Ops Marketing

Chefs de projet HubSpot

PRÉREQUIS

- Bonne maîtrise de HubSpot Marketing 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 et structurer un portail HubSpot Marketing Hub de manière pérenne
- ✓ Gérer les utilisateurs, équipes, permissions et partitionnement
- ✓ Maîtriser l'architecture des données : propriétés, objets personnalisés, associations
- ✓ Piloter les intégrations et la synchronisation des données
- ✓ Mettre en place les règles de gouvernance et de qualité des données
- ✓ Assurer la conformité RGPD et la gestion du consentement

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 / architecte HubSpot, certifié(e) HubSpot (certifications multiples dont Administration).



Expérience

5 ans minimum d'expérience en configuration et gouvernance de portails HubSpot complexes (multi-marques, multi-équipes).
Expérience en intégrations, migrations et conformité RGPD.



Compétences techniques

Maîtrise de l'architecture HubSpot (objets personnalisés, partitionnement, permissions, API). Compétences en gouvernance des données, conformité RGPD, intégrations et maintenance de portails.



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 Architecture et configuration du portail 1h30

Modes pédagogiques : Exposé interactif Démonstration live Synchrone

- ✓ Structure du portail : paramètres généraux, domaines, tracking
- ✓ Modèle de données HubSpot : objets standard, objets personnalisés, associations
- ✓ Propriétés : types, groupes, conventions de nommage, propriétés calculées
- ✓ Partitionnement (business units) et gestion multi-marques
- ✓ Bonnes pratiques d'architecture pour un portail évolutif

MODULE 2 Utilisateurs, permissions et gouvernance 1h30

Modes pédagogiques : Exercice pratique / applicatif Exposé interactif Synchrone

- ✓ Gestion des utilisateurs : création, rôles, équipes
- ✓ Permissions granulaires : accès aux outils, aux données, aux assets
- ✓ Partitionnement des contenus (content partitioning)
- ✓ Audit trail et journal d'activité
- ✓ Politique de gouvernance : qui fait quoi, processus de validation
- ✓ Atelier pratique : mise en place d'une matrice de permissions

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 3 Intégrations et qualité des données **1h30**

Modes pédagogiques : Démonstration live Exercice pratique / applicatif Synchrone

- ✓ Marketplace HubSpot : connecteurs natifs et évaluation
- ✓ Synchronisation bidirectionnelle (HubSpot Data Sync)
- ✓ API HubSpot : principes, limites, cas d'usage pour l'administrateur
- ✓ Import/export de données : bonnes pratiques et pièges à éviter
- ✓ Qualité des données : dédoublonnage, normalisation, workflows de nettoyage
- ✓ Atelier pratique : configuration d'une intégration et workflow de data quality

MODULE 4 Conformité, maintenance et évolution **1h30**

Modes pédagogiques : Exposé interactif Exercice pratique / applicatif Synchrone

- ✓ RGPD dans HubSpot : base légale, consentement, préférences de communication
- ✓ Gestion des cookies et du bandeau de consentement
- ✓ Contacts marketing vs non-marketing : impact sur la facturation
- ✓ Maintenance du portail : audits réguliers, nettoyage des assets obsolètes
- ✓ Gestion des mises à jour HubSpot et veille produit
- ✓ Feuille de route d'évolution du portail

SYNTHÈSE Synthèse et plan d'action **30 min**

Modes pédagogiques : Exposé collectif Synchrone

- ✓ Checklist de l'administrateur HubSpot
- ✓ Plan de gouvernance personnalisé
- ✓ Ressources : HubSpot Academy, Community, documentation API



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

Formation certifiée qualiopi



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation