PROGRAMME DE FORMATION

HubSpot CRM et Sales Hub : piloter sa prospection et son pipeline

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE
WF-0505

VERSION
V2026-006

ÉDITION
3 novembre 2026

DOMAINE
Commerce, Marketing & Vente

DURÉE
14 h

MODALITÉ
Distanciel asynchrone (e-learning)

PROGRAMME
4 modules
17 leçons

SANCTION
Attestation
et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Structurer les données commerciales dans HubSpot : contacts, entreprises, transactions et tickets, propriétés et associations.
- Importer un fichier de prospects propre, sans doublon, et organiser son travail par vues, filtres et segments.
- Paramétrer un pipeline de transactions et le tenir à jour, étape par étape.
- Conduire la prospection avec tâches, journal d'activités, modèles d'e-mail, séquences, réunions et devis.
- Piloter l'activité avec rapports, tableaux de bord et prévisions, et faire respecter des règles de saisie communes.

L'essentiel de la formation

Public visé

Commerciaux, assistants commerciaux, dirigeants de TPE et PME et responsables du développement qui utilisent ou vont utiliser HubSpot pour organiser leur prospection, suivre leurs transactions et piloter leur activité.

Prérequis

- Connaître les étapes d'une démarche commerciale (prospection, rendez-vous, proposition, relance, signature).
- Utiliser couramment un navigateur, une messagerie et un tableur (ouvrir un fichier CSV, trier, filtrer).
- Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet et un navigateur récent.

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour d'organisations fictives (Kestrel Mobilité, vélos électriques en libre-service avec application et API ; Imprimerie Brasselin, PME de 45 salariés sur deux sites ; Collectif Ombelle, studio de design et de vidéo ; Médiathèques de Valtorne, réseau intercommunal avec portail en ligne ; Les Vergers de Lirac, coopérative fruitière — organisations fictives, données fictives). Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo de démonstration, une fiche pratique à conserver et deux mises en pratique corrigées (manipulations dans le portail HubSpot reconstitué vérifiées automatiquement, fichiers d'import à préparer, analyses d'erreurs de saisie, décisions de pipeline, modèles d'e-mail et chartes rédigés) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse corrigé, une vidéo récapitulative et un quiz. Les manipulations se font dans des interfaces reconstituées de HubSpot CRM et Sales Hub (un compte gratuit ou un essai de l'éditeur reste facultatif, sous ses conditions), signalées comme simulations et alimentées par des fichiers fictifs, puis, si l'apprenant le souhaite, dans son propre logiciel. Temps de formation réparti à environ 60 % de pratique, 30 % de démonstrations et d'apports, 10 % d'évaluation. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées), correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Répartition du temps de formation : **19 %** théorique · **50 %** pratique · **31 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Modèles et supports téléchargeables
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : mise en place du suivi commercial de l'offre Kestrel Pro dans le portail reconstitué (import dédoublonné d'un fichier de prospects, propriétés et vue de travail, pipeline à étapes avec transactions à jour, séquence de relance et tâches, rapport et tableau de bord de suivi, note de bonnes pratiques de saisie), corrigée sur grille, et questionnaire de 12 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification, ni d'éditeur ni d'État, n'est délivrée ni préparée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, fiches pratiques, énoncés et corrigés en version texte lisible par les lecteurs d'écran, code et commandes fournis en texte copiable (jamais en image), contrastes et tailles de police réglables dans l'environnement d'exercice, navigation au clavier, rythme libre et durée allongeable pour les exercices chronométrés. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **1210 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

4 modules, 17 leçons — durée totale 14 h.

01 Structurer le CRM : objets, propriétés et import

1. Positionnement — démarche commerciale et CRM
2. Objets, fiches et associations dans HubSpot
3. Propriétés et règles de saisie
4. Importer un fichier sans créer de doublons
5. Atelier de synthèse — Structurer le CRM : objets, propriétés et import

02 Organiser et suivre son pipeline

1. Vues, filtres et segments de travail
2. Paramétrer un pipeline de transactions
3. Faire avancer les transactions au quotidien
4. Atelier de synthèse — Organiser et suivre son pipeline

03 Prospecter avec méthode : activités, e-mails, séquences, réunions

1. Tâches, files d'attente et journal d'activités
2. Modèles d'e-mail, extraits et séquences
3. Réunions et devis : de la prise de rendez-vous à la proposition
4. Atelier de synthèse — Prospecter avec méthode : activités, e-mails, séquences, réunions

04 Piloter : rapports, tableaux de bord et prévisions

1. Créer des rapports sur le CRM
2. Tableaux de bord et prévisions des ventes
3. Bonnes pratiques de saisie et qualité des données
4. Atelier de synthèse — Piloter : rapports, tableaux de bord et prévisions