

Fondamentaux du Hub Sales

1

jour

6

démonstrations

8

activités

12

participants

Moyenne
en 2019

Conseillé pour...

Individus responsables des tâches suivantes :

- Conception des processus et des opérations de vente internes
- Rapports sur les performances
- Utilisation du Hub Sales de HubSpot pour identifier les leads, les gérer et conclure de nouvelles transactions.

Niveau de la formation :

- Débutant

Abonnement recommandé

Hub Sales Pro et Entreprise

La formation s'adresse plus particulièrement aux utilisateurs de ces versions, puisqu'ils pourront accéder à tous les outils abordés dans les démonstrations, aux meilleures pratiques et aux activités prévues.

Si vous utilisez le CRM gratuit ou que vous disposez d'un abonnement au Hub Sales Starter, vous pourrez utiliser un portail de formation client pendant la formation.

Veillez noter que plusieurs sections couvrent des outils qui ne sont pas disponibles pour les utilisateurs des outils gratuits et de la version Starter.

En savoir plus



S'inscrire aujourd'hui

Planning

9h00 - 16h30

Découvrez les meilleures pratiques et les stratégies pour optimiser votre processus de vente inbound avec HubSpot CRM et le Hub Sales.

01 Gestion des données des leads

Découvrez ce sur quoi repose votre base de données HubSpot et les statuts que vous pouvez utiliser pour suivre la progression de vos leads.

04 Automatisation des transactions

Définissez les étapes obligatoires de saisie des données et d'automatisation dans votre pipeline de transactions en gérant les différents paramètres.

02 Gestion des tâches commerciales

Créez et enregistrez des vues pour voir quels suivis effectuer en priorité avec vos leads à l'aide des filtres et des tâches.

05 Outils de productivité

Découvrez comment accélérer votre cycle de vente pour conclure davantage de transactions, plus rapidement, à l'aide des outils de productivité de HubSpot.

03 Gestion des pipelines

Utilisez les fiches d'informations et les pipelines des transactions dans HubSpot pour prévoir et suivre la progression des ventes potentielles au fil du temps. Découvrez les meilleures pratiques pour la définition de vos phases de transaction.




06 Performance commerciale

Familiarisez-vous avec les outils de reporting à votre disposition pour suivre vos processus commerciaux.

Outils et fonctionnalités abordés

Fiches d'informations et propriétés du CRM
Filtres et vues enregistrées
Tâches et files d'attente
Phases et fiches d'informations des transactions
Automatisation des transactions
Produits et devis
Modèles et séquences
Blocs de texte prédéfinis et guides conversationnels
Documents et réunions
Tableaux de bord
Outils d'analytics
Rapports personnalisés

[S'inscrire aujourd'hui](#)



Réservez votre place dès aujourd'hui.

Inscrivez-vous ici

Des questions ?

Envoyez un e-mail à customertraining@hubspot.com