

# Sales Hub-Grundlagen

1 Tag | 6 Demos | 8 Aktivitäten | 12 Teilnehmer Durchschnitt 2019

## Ideal für:

### Mitarbeiter mit folgenden Verantwortlichkeiten:

- Definition interner Vertriebsprozesse und -abläufe
- Berichterstattung
- Identifizierung und Verwaltung von Leads und Gewinn von Neukunden

### Geeignet für:

- Anfänger

## Empfohlene Abonnementstufen

### Sales Hub Professional und Enterprise

Unsere Schulung wurde primär für Nutzer dieser Produkte konzipiert, da einige der in den Demos, Best Practices und Aktivitäten dieser Schulung vorgestellten Tools nur mit einem entsprechenden Abonnement verfügbar sind.

Wenn Sie ein Abonnement für Sales Hub Starter bzw. die kostenlosen Vertriebstools von HubSpot nutzen, erhalten Sie für die Dauer der Schulung Zugriff auf ein gesondertes Trainingsportal mit den relevanten Tools. Bitte beachten Sie, dass wir im Rahmen der Schulung gelegentlich auf Funktionen zurückgreifen, die nicht im Starter-Abonnement oder in den kostenlosen Tools von HubSpot enthalten sind.

Nach unten scrollen



[Jetzt registrieren](#)

# Agenda

09:00–16:30 Uhr

Wir vermitteln Ihnen sämtliche Kenntnisse, damit Sie mithilfe des HubSpot CRM und Sales Hub einen Vertriebsprozess nach der Inbound-Sales-Methodik entwickeln und anwenden können.

## 01 Management von Lead-Daten

Lernen Sie die Grundlagen Ihrer HubSpot-Datenbank kennen und erfahren Sie, wie Sie anhand verschiedener Statusinformationen den Fortschritt Ihrer Leads nachverfolgen können.

## 04 Deal-Automatisierung

Nutzen Sie die umfangreichen Einstellungen, um die erforderlichen Dateneingabe- und Automatisierungsschritte in Ihrer Deal-Pipeline zu definieren.

## 02 Management von Vertriebsaufgaben

Erstellen und speichern Sie Filterkonfigurationen, um mithilfe von Filtern und Aufgaben Ihre wichtigsten Leads zu identifizieren.

## 05 Produktivitätstools

Erfahren Sie, wie Sie Ihren Vertriebszyklus beschleunigen können, indem Sie die Produktivitätstools von HubSpot nutzen, um in weniger Zeit mehr Deals abzuschließen.

## 03 Pipeline-Management

Verwenden Sie Deal-Datensätze und Pipelines, um Prognosen zur Entwicklung potenzieller Verkäufe zu erstellen und ihren Fortschritt nachzuverfolgen. Eignen Sie sich die Best Practices für die Definition Ihrer Deal-Phasen an.

## 06 Vertriebsperformance

Lernen Sie die verschiedenen Tools zur Berichterstattung kennen, mit denen Sie Ihre Vertriebsperformance im Blick behalten können.

## Vorgestellte Funktionen

CRM-Datensätze und Eigenschaften  
Filter und Filterkonfigurationen  
Aufgaben und Warteschlangen  
Deal-Phasen und -Datensätze  
Deal-Automatisierung  
Produkte und Angebote  
Vorlagen und Sequenzen  
Snippets und Leitfäden  
Dokumente und Meetings  
Dashboards  
Analytics-Tools  
Benutzerdefinierte Berichte

[Jetzt registrieren](#)

# Sichern Sie sich Ihren Platz!

Jetzt registrieren

Haben Sie Fragen?  
Schreiben Sie uns eine E-Mail an  
[customertraining@hubspot.com](mailto:customertraining@hubspot.com)