

Programme de formation

HubSpot Marketing

2 jours, soit 14 heures

Public visé

Notre formation est conçue pour s'adapter au **niveau de chaque participant** :

- **Niveau débutant** : vous découvrez les bases de HubSpot Marketing, ses principales fonctionnalités et leur intérêt. Vous apprenez à créer vos premières campagnes et à utiliser l'outil en toute autonomie.
- **Niveau intermédiaire ou avancé** : vous approfondissez vos pratiques existantes en optimisant vos campagnes, en analysant vos résultats grâce aux **statistiques et KPI**, et en explorant les fonctionnalités avancées pour aller plus loin dans votre stratégie marketing.

Pré-requis

Pour suivre cette formation, **aucune expertise technique particulière n'est requise**. Un accès à une plateforme de test pourra vous être fourni pour les besoins pédagogiques.

Toutefois, pour tirer pleinement parti de la formation et mettre immédiatement en pratique vos apprentissages, nous recommandons de disposer d'une souscription **HubSpot Marketing Starter (au minimum)**, idéalement **HubSpot Marketing Pro**.

Objectifs pédagogiques

- **Identifier** les fonctionnalités clés de HubSpot Marketing et comprendre leur rôle dans une stratégie inbound.
- **Concevoir** des formulaires et des landing pages optimisées pour la conversion.
- **Mettre en œuvre** des actions de nurturing grâce à des workflows automatisés.
- **Créer** des rapports et tableaux de bord pour **visualiser** vos données.



Description/Contenu

Notre programme progressif vous guide pas à pas pour maîtriser HubSpot Marketing et mettre en place des actions concrètes :

Découverte de HubSpot

- Prise en main de l'interface
- Gestion des fiches contact et entreprise
- Utilisation des propriétés
- Segmentation de la base de données avec les vues et les listes

Convertir avec HubSpot

- Création de formulaires efficaces
- Conception de landing pages performantes et orientées conversion

Garder le contact avec ses prospects et clients

- Mise en place de campagnes emailing
- Création d'un workflow automatisé de nurturing

Analyser les performances

- Création de rapports personnalisés
- Construction et utilisation des tableaux de bord

Modalités pédagogiques

Chacune de nos formations en présentiel est basée sur une pédagogie essentiellement active, se composant d'exposés théoriques et pratiques, de temps d'échanges, d'études de cas, dans des exercices individuels ou en groupe, permettant à chacun d'être acteur dans son apprentissage.

Nos formateurs sont formés aux **sciences cognitives**, ils sont à la fois experts dans leur domaine et pédagogues. Les exercices sont, dans la mesure du possible, extraites de votre quotidien professionnel et permettent ainsi d'appliquer et transférer rapidement les compétences acquises.

Moyens et supports pédagogiques

Afin de créer des conditions les plus favorables pour nos formations, nous mettons à disposition des stagiaires :

- Des supports de cours (format papier ou multimédia) pour la partie en présentiel et FOAD de la formation
- Pour les formations en présentiel : Notre salle de cours est équipée de tableaux blancs, d'imprimante, d'une connexion WiFi, et d'un ordinateur portable par stagiaire avec les logiciels et applications appropriés.

Modalités d'évaluation et de suivi

Pédagogie active basée sur une évaluation tout au long de la formation, des quiz, des travaux pratiques, des exercices ou des mises en application.

Auto-positionnement et recueil de besoin des stagiaires avant la formation

Évaluations avec transmission au formateur pour analyse et dans un but d'évolution continue :

- à chaud en fin de formation
- à froid effectuée auprès du stagiaire après 3 mois

Accessibilité

Le délai d'accès à la formation est inférieur à 2 mois à réception du devis signé.

Le centre de formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins en compensation pour suivre une formation, nous adapterons les modalités. Contactez notre référente handicap.

La référente handicap chez Voyelle est : Barbara Le Goffic 02 99 49 55 55