



Bloc de compétence : Vendre à l'ère de la vente numérique

Module : 2 Implémenter le CRM et le Hub Sales Hubspot

Une formation pour transformer ses processus de vente

by TSM The Sales Machine



Document actualisé le 18/01/202



Description générale

Public : chef de projets CRM, Sales ops

Prérequis : Hubspot CRM et / ou Hub Sales Hubspot

Durée : Le processus d'onboarding dure généralement 60 jours en fonction du niveau de la version déployée. 8 *1h30 par semaine en moyenne .

Objectifs : Cet onboarding du CRM et Hub Sales sont destinés aux nouveaux clients qui implémentent le logiciel Hubspot CRM et Sales Pro. Ce processus étant lié à vos objectifs, l'équipe TSM The Sales Machine le structure en fonction de vos priorités. L'exemple de plan ci-dessous couvre les objectifs suivants : entrer en relation avec les prospects selon leurs préférences, automatiser le processus de vente, et personnaliser les communications à grande échelle.

Programme

Implémenter Implémenter le CRM et le Hub Sales Hubspot

Appliquez les techniques pour implémenter le CRM Hubspot et Hubspot Sales ainsi que de suggestions concrètes pour implémenter, simplifier et développer votre processus de vente, afin de conclure davantage de transactions. Ce plan d'onboarding est adapté à votre entreprise, à vos objectifs et à vos logiciels et solutions techniques en place.

1 - Configuration du compte et configuration technique

- Inviter votre équipe.
- Créer des propriétés personnalisées pour enregistrer vos données.
- Importer vos contacts, entreprises, transactions et notes dans HubSpot.
- Évaluer le CRM et les systèmes de gestion des leads existants.
- Installer le code de suivi de HubSpot sur votre site web.
- Configurer les devises des transactions.
- Configurer les intégrations de systèmes externes.
- Configurer des devis pour conclure des transactions plus rapidement.
- Configurer une bibliothèque de produits pour présenter votre offre.



2 - Implémenter des processus de vente

Pour tirer profit du plein potentiel de Hubspot CRM, vous devez d'abord comprendre les fondamentaux, acquérir certaines compétences de base et comprendre comment ces outils interagissent entre eux. Vous apprendrez à modéliser vos processus et à configurer les pipelines, les tâches, les activités. de configuration.

- Créer des étapes de transaction pour automatiser le pipeline.
- Personnaliser les pipelines de transactions en fonction de votre processus de vente.
- Ajouter des tâches afin de permettre aux représentants commerciaux d'atteindre efficacement leurs objectifs quotidiens.
- Automatiser la répartition des leads entre les représentants commerciaux.
- Confirmer que les propriétés liées aux phases de transaction sont prêtes.
- Configurer des extensions pour les workflows afin d'automatiser le processus de vente.
- Envisager l'intégration d'autres outils avec HubSpot.

3 - Mettre en place le reporting

Vous serez en mesure de piloter votre activité commerciale grâce aux dashboards et aux rapports de vente.

- Configurer les objectifs
- Créer des dashboards par direction, équipes, individus
- Configurer vos rapports

Organisation de la formation

Délais d'accès : 15 jours ouvrés avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation)

Nombre maximum de stagiaires : 4 personnes

Modalité : En présentiel chez le client, à distance, mixte



Accessibilité : Accès PMR.

Vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap Régine Blanchard : 06 07 468 401 ou par mail : regine.blanchard@thesalesmachine.eu

Intervenant : Régine Blanchard, Marc Bellot

Méthodes mobilisées : Théorie, ateliers de mise en pratique, « learning by doing »

Moyens techniques :

Ordinateur, vidéoprojecteur, Google Meet
Démonstration Hubspot

Ressources pédagogiques :

- Le support de cours
- La plateforme de démonstration Hubspot, Neodeal, LinkedIn

Modalités d'évaluation :

- **En amont de la formation :** questionnaire de positionnement
- **Pendant la formation :** Mise en pratique à partir de situations de terrains
- **Fin de formation :** évaluation du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre
Test de validation des acquis

Satisfaction des bénéficiaires : Questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

Assiduité : Attestation individuelle de formation. Certificat de réalisation

Tarifs : Intra-entreprise : à partir de 5.000 euros HT / mois sur devis

Lieux de la formation : Client

Contact : Régine Blanchard : 06 07 468 401 ou
par mail : regine.blanchard@thesalesmachine.eu