



4. Outils commerciaux

Piloter son activité commerciale avec le CRM HubSpot Sales



Compétences visées

- Actualiser ses pratiques commerciales
- Paramétrer son compte
- Créer ses transactions



Public concerné

- Responsables commerciaux, Commerciaux, Dirigeant(e)s



Pré-requis

- Être utilisateur de HubSpot Sales



Moyens

- Un support de formation complet au format numérique
- Un formateur expert salarié de Winbound
- Alternance de théorie et de cas pratiques tenant compte de l'expérience, du contexte et de la réalité du travail
- Questionnaire préalable à la formation



Durée

- 1 journée (7 heures)



Modalités d'évaluation

- Attestation de formation individuelle remise en fin de formation
- Activités et évaluations tout au long de la journée (quizz, travaux de groupe, etc) et à la fin de la formation



Modalités d'inscription

- En inter ou intra-entreprise
- En présentiel ou à distance
- À partir de 1450€/jour (selon nombre de participants et lieu)



Programme

Les fondamentaux à connaître

- Parcourir les principes de base
- Moderniser ses pratiques commerciales

Paramétrage (des usages)

- Paramétrer son compte
- Paramétrer son profil

Les contacts et les entreprises

- Gérer ses contacts
- Enrichir les données
- Cas training

Créer vos transactions

- Créer les étapes de son pipeline de vente
- Envoyer et suivre ses propositions commerciales / cas training

Gérer et historiser toutes ses actions

- Gérer toutes ses activités
- Gérer ses rendez-vous

Suivre les performances de ses actions

- Paramétrer ses tableaux de bord
- Utiliser les filtres