



## 1. Formations Inbound Marketing

# Utiliser les fonctionnalités avancées d'HubSpot Marketing

### Compétences visées

- Maîtriser les fonctionnalités avancées d'HubSpot
- Optimiser son tunnel de conversion en Inbound Marketing : de la conversion à la transformation

### Publics visés

- Chargé(e) de marketing / communication, Responsable Marketing, Responsable Digital

### Pré-requis

- Connaître les pratiques du marketing et être sensibilisé(e) au référencement naturel

### Moyens

- Des exercices de cas pratiques adaptés à chaque secteur d'activité des participants
- Un support de formation complet remis en début de session
- Un formateur expert salarié de Winbound

### Les plus

- Un nombre de participants volontairement limité à 6

### Bonus

- Assistance téléphonique gratuite pendant 1 an
- Remise d'une attestation de formation en fin d'action

### Durée

- 1 Jour (7 heures)

### Programme

#### 1. Rappel des fondamentaux de l'Inbound Marketing

- Les bonnes pratiques
- Les fondamentaux de l'Inbound
- Le tunnel de conversion propre à l'Inbound Marketing et Sales
- Le processus Smarketing

#### 2. L'automation sur HubSpot

- Les différents types de Workflows
- Focus sur le Lead Nurturing
- Elaborer ses Workflows en fonction de ses objectifs
- Mettre en place un Workflow organisationnel sur HubSpot
- Mettre en place un Workflow de nurturing sur HubSpot

#### 3. Le lead scoring

- Elaborer son lead scoring : identifier les attributs potentiels (déclaratifs et comportementaux)
- Paramétrer son scoring dans HubSpot

#### 4. Autres fonctionnalités

- Utiliser les outils conversationnels d'HubSpot
- Déployer ou optimiser ses campagnes sponsorisées sur HubSpot
- Découvrir les fonctionnalités Sales dans HubSpot