HubSpot CRM Avancé : Automatisation, RevOps et Reporting Stratégique

Lien : https://innov-systems.com/formation/hubspot-crm-avance-automatisation-revops-et-reporting-strategique

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
TWDC69

CATÉGORIE
Customer Experience (CX), Stratégie CRM et Nouveaux Outils

Innov Systems

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser les fonctionnalités avancées de HubSpot CRM
- Concevoir des processus commerciaux performants et automatisés
- Déployer des workflows de marketing, de vente et de service client
- Mettre en œuvre une stratégie Revenue Operations (RevOps)
- Optimiser la qualité et la gouvernance des données CRM
- Intégrer HubSpot avec les systèmes d'information de l'entreprise
- Construire des tableaux de bord et des rapports stratégiques
- Mesurer les performances marketing, commerciales et opérationnelles
- Renforcer la collaboration entre les équipes Marketing, Ventes et Service Client
- Industrialiser l'administration et l'exploitation de HubSpot CRM
- Améliorer l'expérience client et la croissance des revenus
- Réaliser des projets concrets d'automatisation et de pilotage CRM

POUR QUI ?

- Administrateurs HubSpot CRM
- Responsables CRM
- Revenue Operations Managers (RevOps)
- Responsables commerciaux
- Responsables marketing
- Responsables Customer Success
- Business Analysts
- Consultants CRM
- Chefs de projet transformation digitale
- Directeurs commerciaux et marketing
- Consultants en transformation des processus métiers
- Toute personne souhaitant administrer, automatiser et optimiser HubSpot CRM à l'échelle de l'entreprise

Innov Systems

Programme détaillé

1 / Architecture et gouvernance de HubSpot CRM

- Structure des objets CRM (contacts, entreprises, transactions, tickets)
- Paramétrage avancé et gouvernance des données
- Gestion des utilisateurs, équipes et permissions

2 / Optimisation des processus commerciaux

- Conception des pipelines de vente
- Gestion du cycle de vie des prospects et clients
- Standardisation des processus commerciaux

3 / Marketing Automation avancé

- Création de workflows automatisés
- Segmentation dynamique et personnalisation
- Lead nurturing et campagnes multicanales

4 / Sales Automation et Productivité commerciale

- Automatisation des tâches commerciales
- Gestion des séquences de prospection
- Scoring des leads et priorisation des opportunités

5 / Service Client et Customer Success

- Gestion des tickets et du support
- Automatisation des processus de service
- Mesure de la satisfaction client et fidélisation

Innov Systems

6 / Revenue Operations (RevOps)

- Alignement Marketing, Ventes et Service Client
- Optimisation du parcours client de bout en bout
- Indicateurs de performance et gouvernance RevOps

7 / Intégrations et synchronisation des données

- Connexion avec ERP, outils financiers et plateformes e-commerce
- Utilisation des API et connecteurs HubSpot
- Synchronisation et qualité des données

8 / Reporting stratégique et tableaux de bord

- Création de rapports personnalisés
- Tableaux de bord exécutifs et opérationnels
- Analyse des performances commerciales et marketing

9 / Gouvernance, sécurité et conformité

- Gestion des droits d'accès et de la confidentialité
- Qualité des données et gouvernance CRM
- Conformité réglementaire et bonnes pratiques

10 / Cas pratiques et industrialisation

- Mise en œuvre d'une stratégie HubSpot orientée RevOps
- Optimisation des processus et automatisations
- Bonnes pratiques d'administration, de reporting et d'amélioration continue

Innov Systems

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-systems.com
Web : https//www.innov-systems.com

Innov Systems — Tous droits réservés