Marketing Automation Avancé avec HubSpot Workflows, Lead Scoring et Nurturing B2B

Lien : https://innov-systems.com/formation/marketing-automation-avance-avec-hubspot-workflows-lead-scoring-et-nurturing-b2b

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
TWDC77

CATÉGORIE
Marketing Digital, Acquisition et Performance

Innov Systems

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes du Marketing Automation B2B avec HubSpot
- Structurer efficacement un CRM pour soutenir les campagnes marketing
- Concevoir et déployer des workflows automatisés performants
- Mettre en œuvre des modèles de Lead Scoring adaptés aux objectifs commerciaux
- Développer des stratégies de Lead Nurturing personnalisées
- Aligner les équipes Marketing et Ventes autour d’un processus commun
- Créer des tableaux de bord pour piloter les performances marketing
- Intégrer HubSpot avec les principaux outils de l’écosystème numérique
- Exploiter l’intelligence artificielle pour optimiser les campagnes
- Améliorer les taux de conversion et la génération de revenus
- Automatiser les processus marketing tout en garantissant la qualité des données
- Réaliser un projet complet de Marketing Automation avec HubSpot

POUR QUI ?

- Responsables Marketing
- Marketing Automation Specialists
- CRM Managers
- Responsables Marketing Digital
- Growth Marketers
- Inbound Marketing Managers
- Responsables commerciaux
- Consultants HubSpot
- Business Analysts
- Chefs de projet CRM et Marketing
- Consultants en transformation digitale
- Toute personne souhaitant concevoir, déployer et optimiser des stratégies de Marketing Automation B2B avec HubSpot

Innov Systems

Programme détaillé

1 / Introduction au Marketing Automation avec HubSpot

- Présentation de HubSpot Marketing Hub et de son écosystème
- Principes du Marketing Automation B2B
- Cycle de vie du prospect et parcours client

2 / Structuration du CRM et gestion des données

- Organisation des contacts, entreprises et transactions
- Segmentation des audiences et listes intelligentes
- Qualité, enrichissement et gouvernance des données

3 / Création de workflows automatisés

- Conception de workflows marketing
- Déclencheurs, conditions et branches logiques
- Automatisation des tâches marketing et commerciales

4 / Lead Scoring et qualification des prospects

- Mise en place d’un modèle de Lead Scoring
- Scoring démographique et comportemental
- Qualification des Marketing Qualified Leads (MQL) et Sales Qualified Leads (SQL)

5 / Lead Nurturing et campagnes automatisées

- Construction de scénarios de nurturing B2B
- Personnalisation des contenus selon le parcours client
- Automatisation des campagnes e-mail et multicanales

Innov Systems

6 / Alignement Marketing et Ventes

- Synchronisation entre Marketing et Sales Hub
- Automatisation des transmissions de leads
- Gestion du pipeline commercial et suivi des opportunités

7 / Reporting, tableaux de bord et analyses

- Création de dashboards marketing
- Analyse des performances des campagnes
- Suivi des KPI : taux de conversion, ROI, CAC et pipeline

8 / Intégration et écosystème HubSpot

- Connexion avec CRM, ERP et plateformes tierces
- Utilisation des API, webhooks et intégrations natives
- Automatisation avec des outils complémentaires

9 / Optimisation, IA et amélioration continue

- Tests A/B et optimisation des workflows
- Utilisation de l'IA pour la personnalisation et la génération de contenu
- Optimisation continue des campagnes et du Lead Scoring

10 / Cas pratiques et projet de bout en bout

- Création d’une stratégie complète de Marketing Automation B2B
- Déploiement d’un tunnel de conversion automatisé
- Bonnes pratiques de gouvernance, d’industrialisation et de performance

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

15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 01 Oct. 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