

TP Découverte HubSpot

Objectif

- Découvrir l'interface et les fonctionnalités de **HubSpot**.
- Comprendre les bases d'un CRM et d'un pipeline commercial.

Consignes pour les élèves

1. **Regarder 1 vidéo YouTube** sur HubSpot (durée totale ~30 minutes).

<https://www.youtube.com/watch?v=bj8LN7Mo1cc&t=1225s>

Pour chaque étape clé, **faites une capture d'écran** :

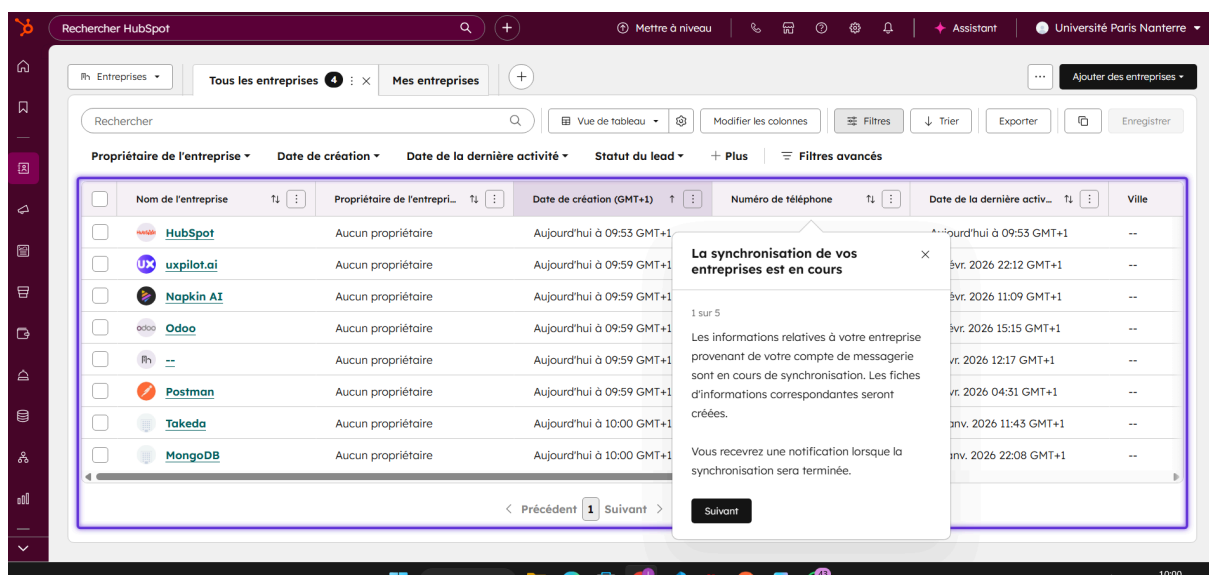
1. Création de compte HubSpot
2. Accueil / tableau de bord
3. Création du pipeline
4. Ajout d'un deal ou d'un contact
5. Visualisation du pipeline avec vos deals
6. Déposer le travail dans votre portfolio

Démonstration Hubspot

- 1) Création d'une fiche Client

capture écran

Création du compte :



Affichage de l'accueil/tableau de bord :

The screenshot shows the HubSpot dashboard home view. At the top, there's a navigation bar with the HubSpot logo, a search bar, and several utility icons. The main content area is titled 'lundi 16 février 2026' and 'Bonjour Lyna,'. Below this, there's a section for 'Réunions • 1' showing a meeting at 7:00 - 8:00 PM for 'Devops 2'. A 'Tâches' (Tasks) section indicates 'Vous n'avez aucune tâche aujourd'hui' (You have no tasks today). A progress bar for 'Premiers pas avec HubSpot' shows 30% completion (3 tasks completed out of 10). At the bottom, there are two buttons: 'Suivre vos transactions au même endroit' (Follow your transactions in the same place) and 'Suivre vos transactions au même endroit' (Follow your transactions in the same place).

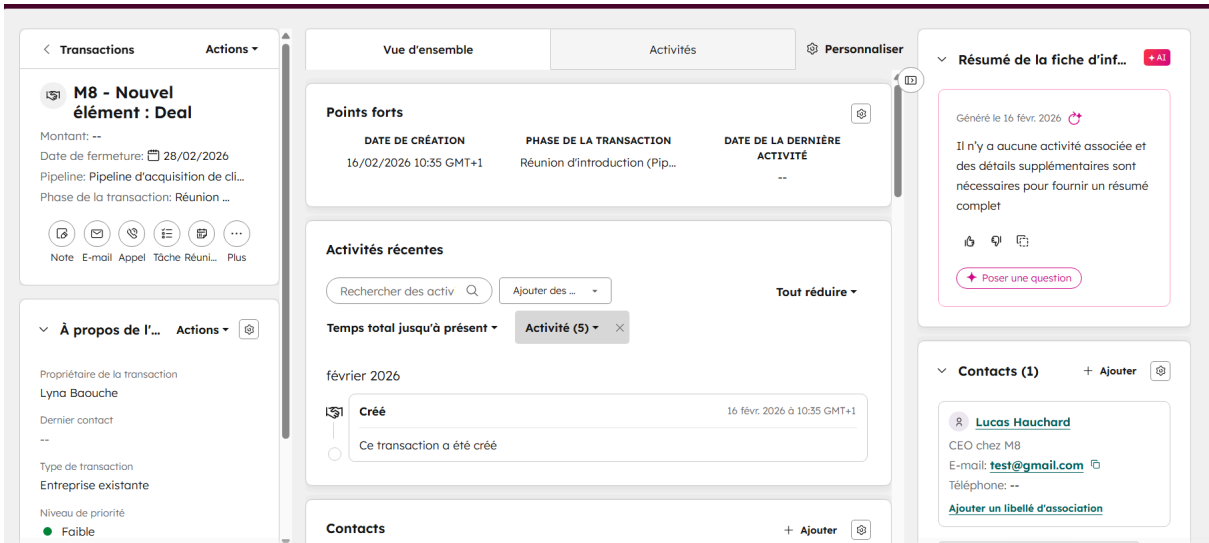
Création d'un contact :

The screenshot shows the HubSpot contact creation page. The left sidebar contains the contact's details for 'Lucas Hauchard', CEO, with email 'test@gmail.com'. The main content area is titled 'Résumé de la fiche d'information Breeze' and shows a message: 'Il n'y a aucune activité associée et des détails supplémentaires sont nécessaires pour fournir un résumé complet'. Below this, there's a 'Profil de contact' (Contact Profile) section with fields for 'Nom de l'entreprise', 'Adresse postale', 'Ville', 'Code postal', 'État/Région', and 'E-mail'. The right sidebar contains sections for 'Entreprises (0)' (Companies), 'Transactions (0)' (Transactions), and 'Tickets (0)' (Tickets), each with an 'Ajouter' (Add) button.

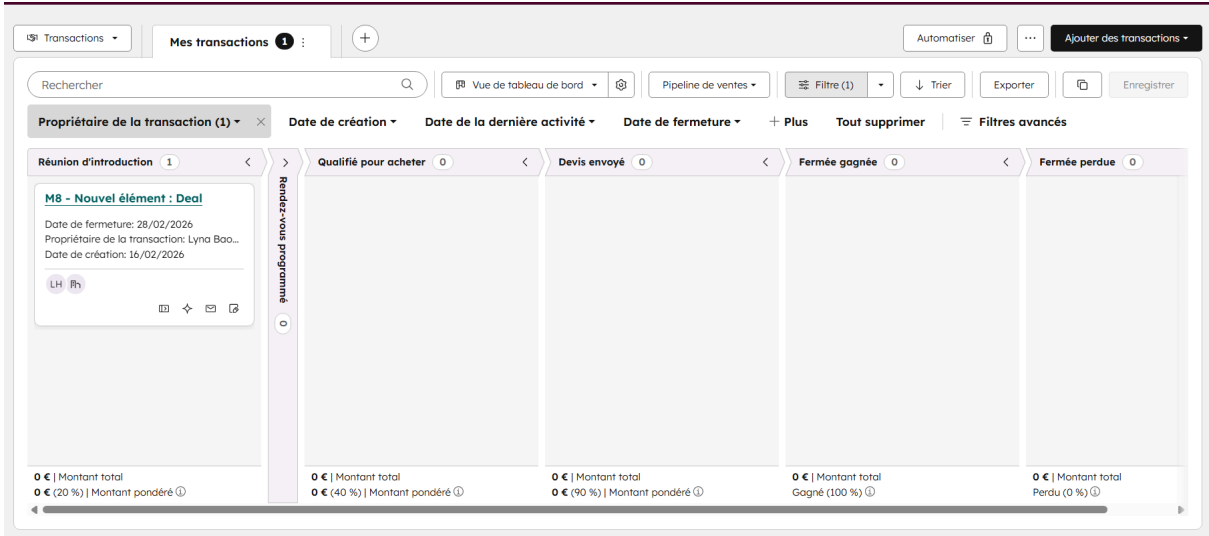
Créer une tâche pour rdv avec un Prospect :

The screenshot shows the HubSpot task creation page. The left sidebar contains the contact's details for 'Lucas Hauchard', CEO, with email 'test@gmail.com'. The main content area is titled 'Tâche attribuée à Lyna Baouche' (Task assigned to Lyna Baouche) and shows a task for 'Suivi de Lucas Hauchard' (Follow-up on Lucas Hauchard). The task is due on 'Demain' (Tomorrow) at 08:00. The right sidebar contains sections for 'Entreprises (1)' (Companies), 'Transactions (0)' (Transactions), and 'Tickets (0)' (Tickets), each with an 'Ajouter' (Add) button.

Création d'une transaction pour un prospect (deal) :



Création de la pipeline :



Visualisation de la pipeline avec le deal :

