

# TP Découverte HubSpot

## Création de compte HubSpot

The screenshot shows the 'Paramètres' (Settings) section of the HubSpot interface. On the left sidebar, under 'Gestion de compte' (Account Management), 'Paramètres par défaut du compte' (Default account settings) is selected. In the main area, there's a note: 'Ces préférences s'appliquent uniquement à vous.' (These preferences apply only to you). Below this, the 'Global' section is shown, which applies to all your HubSpot accounts. It includes fields for 'Prénom' (First name) set to 'Grégory', 'Nom' (Last name) set to 'Meneus', and 'Langue' (Language) set to 'Français'. A green box highlights the first two input fields.

## Accueil / tableau de bord

The screenshot shows the HubSpot dashboard. On the left sidebar, the 'Tableau de bord' (Dashboard) icon is highlighted with a green box. The main area features a greeting: 'Bonjour Grégory,' followed by the date 'lundi 16 février 2026'. Below this, the 'Réunions' (Meetings) section is displayed with a button to 'Connecter votre calendrier' (Connect your calendar) and icons for Google Calendar, Outlook, and Exchange. The 'Tâches' (Tasks) section shows a message: 'Vous n'avez aucune tâche aujourd'hui' (You have no tasks today) and a button to '+ Nouvelle tâche' (New task). At the bottom, a progress bar indicates '10 %' completion for 'Premiers pas avec HubSpot' (First steps with HubSpot).

The screenshot shows the HubSpot dashboard for the 'Ventes' (Sales) section. At the top, there's a search bar, a 'Mettre à niveau' (Upgrade) button, an 'Assistant' icon, and a 'Université Paris Nanterre' logo. Below the header, there are buttons for 'Créer un tableau de bord' (Create dashboard), 'Actions', 'Partager' (Share), and 'Ajouter du contenu' (Add content). The main area is titled 'Ventes' with a star icon. It features two main sections: 'Activités de l'équipe par date d'activité' (Team activity by date) and 'Nombre total de contacts créés et travaillés avec nombr...'. The first section shows a recent activity log: 'Un utilisateur HubSpot a consigné un e-mail à Brian Halligan (Sample Contact) (bh@hubspot.com) vendredi dernier à 11:16'. The second section displays summary statistics: CONTACTS CREATED (0), CONTACTS ASSIGNED (0), CONTACTS WORKED (1), NEW DEALS CREATED (0), and DEALS CLOSED WON (0). There are also sections for 'Estimation du chiffre d'affaires de transaction par phase' and 'Nombre total de transactions conclues / objectif'.

## Création du pipeline

The screenshots illustrate the configuration and monitoring of a sales pipeline in HubSpot.

**Pipeline de transactions configuration:**

- Sélectionnez un pipeline :** Pipeline de transactions
- Configurer :** Règles de pipeline, Automatiser, Libellés d'élément Transaction
- Propriétés de phases conditionnelles :** Règles de pipeline

Nom de la phase	Probabilité	Utilisé dans
Présentation de nos services	20 %	0
Rendez-vous planifié	30 %	1
Qualifié pour acheter	40 %	0
Présentation planifiée	60 %	0
Devis envoyé	80 %	0
Contrat envoyé	90 %	0
Fermé gagné	Gagné (100 %)	0
Fermé perdu	Perdu (0 %)	0

**Tous les transactions / Mes transactions:**

- Filtres avancés:** Propriétaire de la transaction, Date de création, Date de la dernière activité, Date de fermeture
- Transaction preview:** HubSpot - Nouvelle transaction (exemple de...), Montant: 1000 \$US, Date de fermeture: 05/01/2024, Date de création: 16/02/2026, Brian Halligan (Sample Contact)

**Pipeline summary:**

- Filtres avancés:** Propriétaire de la transaction, Date de création, Date de la dernière activité, Date de fermeture
- Phases and status counts:**
  - Devis envoyé (0)
  - Contrat envoyé (0)
  - Fermé gagné (0)
  - Fermé perdu (0)
- Total amounts:**
  - 0 \$US | Montant total
  - 0 \$US (80 %) | Montant pondéré
  - 0 \$US | Montant total
  - 0 \$US (90 %) | Montant pondéré
  - 0 \$US | Montant total
  - Gagné (100 %)
  - 0 \$US | Montant total
  - Perdu (0 %)

## Ajout d'un deal ou d'un contact

**Rechercher HubSpot**

**Tous les transactions** | **Mes transactions**

**Propriétaire de la transaction** | **Date de création** | **Date de la dernière activité**

**Présentation de nos service** | **Rendez-vous planifié** | **Qualifié par**

**HubSpot - Nouvelle transaction (exemple de...)**

Montant: 1000 \$US  
Date de fermeture: 03/01/2024  
Date de création: 16/02/2026

**Brian Halligan (Sample Contact)**

**Créer Transaction**

**Nom de la transaction \***  
Vente de matériel informatique

**Pipeline \***  
Pipeline de transactions

**Phase de la transaction \***  
Présentation de nos service

**Montant**  
1000,00 \$

**Date de fermeture**

**Créer** | **Créer et en ajouter un autre** | **Annuler**

**Rechercher HubSpot**

**Tous les transactions** | **Mes transactions**

**Propriétaire de la transaction** | **Date de création** | **Date de la dernière activité**

**Présentation de nos service** | **Rendez-vous planifié** | **Qualifié par**

**HubSpot - Nouvelle transaction (exemple de...)**

Montant: 1000 \$US  
Date de fermeture: 03/01/2024  
Date de création: 16/02/2026

**Brian Halligan (Sample Contact)**

**Créer Transaction**

**Date de fermeture**  
22/02/2026

**Propriétaire de la transaction**  
Grégory Meneus

**Type de transaction**  
Entreprise existante

**Niveau de priorité**  
Moyen

**Associer Transaction à**

**Créer** | **Créer et en ajouter un autre** | **Annuler**

The screenshot shows the HubSpot interface for managing transactions. On the left, a sidebar contains various icons for navigation. The main area has a search bar at the top. Below it, there are two tabs: "Transactions" and "Tous les transactions". A sub-tab "Mes transactions" is selected. A search bar and a "Vue de tableau de bord" button are also present. The main content area displays a list of transactions. One transaction is highlighted with a green border:

**Vente de matériel informatique**

Montant: 1000 \$US  
Date de fermeture: 22/02/2026  
Pipeline: Pipeline de transactions  
Phase de la transaction: Présent...

Below this, there's a section for "Activités récentes" (Recent activities) showing a list of recent interactions. To the right, there's a summary card for the transaction and a "Créer Transaction" (Create Transaction) dialog box. The dialog box is also highlighted with a green border and contains fields for associating the transaction with a contact (Maria Johnson), an enterprise (HubSpot), and adding a product line. A large green button labeled "Créer" (Create) is at the bottom of the dialog.

## Visualisation du pipeline avec vos deals

This screenshot shows the HubSpot Pipeline interface. At the top, there's a search bar and a "Rechercher HubSpot" button. Below it, there are tabs for "Transactions" and "Tous les transactions". The "Tous les transactions" tab is selected, showing a list of deals. One deal is highlighted with a green border:

**Vente de matériel informatique**

Montant: 1000 \$US  
Date de fermeture: 22/02/2026  
Propriétaire de la transaction: Grégory ...  
Date de création: 16/02/2026

Below this, there's a section for "Activités récentes" (Recent activities) showing a list of recent interactions. To the right, there's a summary card for the transaction and a "Créer Transaction" (Create Transaction) dialog box. The dialog box is also highlighted with a green border and contains fields for associating the transaction with a contact (Maria Johnson), an enterprise (HubSpot), and adding a product line. A large green button labeled "Créer" (Create) is at the bottom of the dialog.

