

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

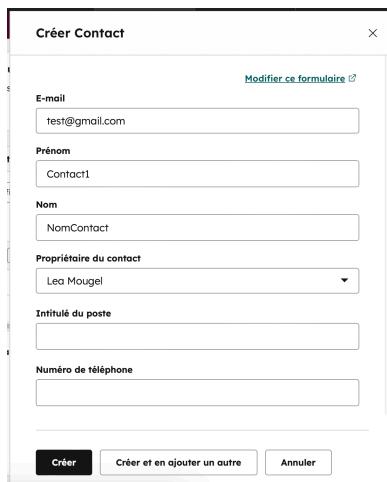
Démonstration :

1. Création d'un utilisateur

The screenshot shows the HubSpot user management interface. At the top, there are filters for 'Statut (3)', 'Dernière activité', 'Tout supprimer', 'Filtres avancés', and actions like 'Actions', 'Add users', and 'Modifier les colonnes'. Below is a search bar and a table with columns: Nom, Licence, and Accès. Two users are listed:

	Nom	Licence	Accès
<input type="checkbox"/>	mougellea3@gmail.com mougellea3@gmail.com	Core	Service client Rapports Vente
<input type="checkbox"/>	Lea Mougel 44008242@parisnanterre.fr	Core	Super administrateur

2. Créer un contact



Créer Contact

E-mail
test@gmail.com

Prénom
Contact1

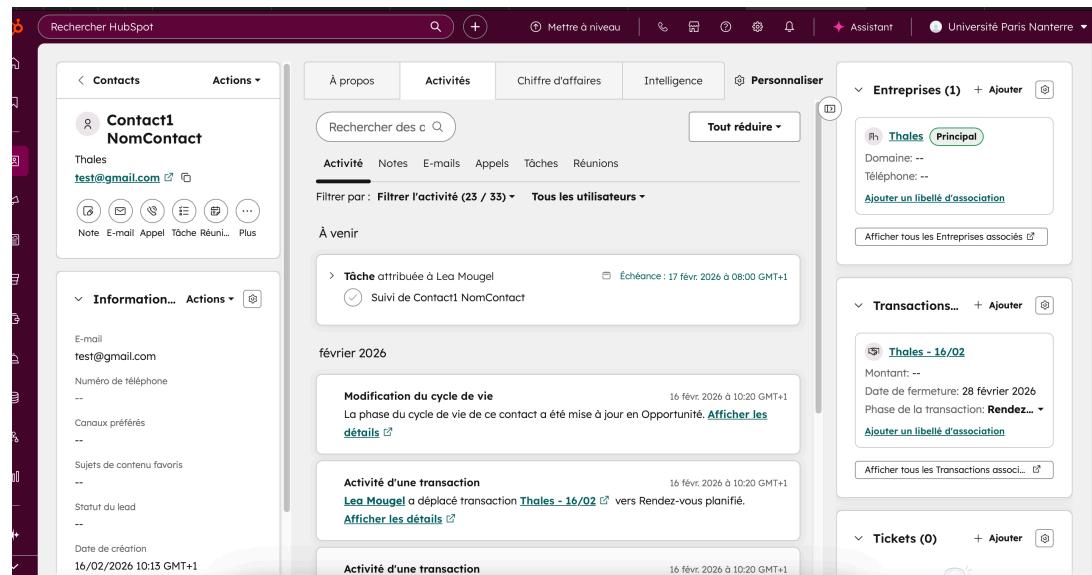
Nom
NomContact

Propriétaire du contact
Lea Mougel

Intitulé du poste

Numéro de téléphone

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



Rechercher HubSpot

Contacts Actions

Contact1 NomContact

Thales test@gmail.com

Information... Actions

E-mail test@gmail.com

Activités

À propos Chiffre d'affaires Intelligence Personnaliser

Rechercher des c

Tout réduire

Activité Notes E-mails Appels Tâches Réunions

Filtrer par: Filtrer l'activité (23 / 33) Tous les utilisateurs

À venir

> Tâche attribuée à Lea Mougel Échéance : 17 févr. 2026 à 08:00 GMT+1

Suivi de Contact1 NomContact

février 2026

Modification du cycle de vie 16 févr. 2026 à 10:20 GMT+1

La phase du cycle de vie de ce contact a été mise à jour en Opportunité. Afficher les détails

Activité d'une transaction 16 févr. 2026 à 10:20 GMT+1

Lea Mougel a déplacé transaction Thales - 16/02 vers Rendez-vous planifié. Afficher les détails

Activité d'une transaction 16 févr. 2026 à 10:20 GMT+1

Entreprises (1) + Ajouter

Thales (Principal)

Domaine: --
Téléphone: --

Ajouter un libellé d'association

Afficher tous les Entreprises associés

Transactions (0) + Ajouter

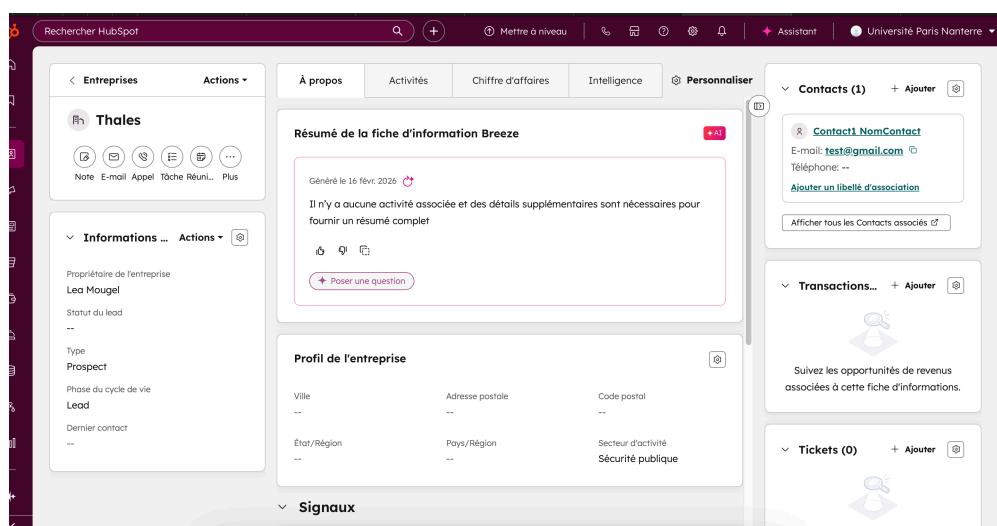
Thales - 16/02

Montant: --
Date de fermeture: 28 février 2026
Phase de la transaction: Rendez...
Ajouter un libellé d'association

Afficher tous les Transactions associés

Tickets (0) + Ajouter

3. Créer une entreprise



Rechercher HubSpot

Entreprises Actions

Thales

Informations ... Actions

Propriétaire de l'entreprise
Lea Mougel

Statut du lead
--

Type
Prospect

Phase du cycle de vie
Lead

Dernier contact
--

Résumé de la fiche d'information Breeze

Généré le 16 févr. 2026

Il n'y a aucune activité associée et des détails supplémentaires sont nécessaires pour fournir un résumé complet.

Poser une question

Profil de l'entreprise

Ville
--

Adresse postale
--

Code postal
--

État/Région
--

Pays/Région
--

Secteur d'activité
Sécurité publique

Signaux

Contacts (1) + Ajouter

Contact1 NomContact

E-mail: test@gmail.com

Numéro de téléphone: --

Ajouter un libellé d'association

Afficher tous les Contacts associés

Transactions (0) + Ajouter

Thales - 16/02

Suivez les opportunités de revenus associées à cette fiche d'informations.

Tickets (0) + Ajouter

4. Transaction

The screenshot shows the detailed view of a transaction in HubSpot. The main card displays the transaction ID 'Thales - 16/02' and its creation date '16/02/2026 10:20 GMT+1'. It also shows the 'Phase de la transaction: Rende...' and a summary of recent activities. A sidebar on the left provides an 'À propos de...' section with details like the owner 'Lea Mougel' and the source 'IU CRM'. On the right, there's a summary of associated contacts and a contact card for 'Contact1 NomContact'.

5. Pipeline

The screenshot shows the HubSpot Pipeline dashboard. The top navigation bar includes 'Transactions', 'Tous les transactions (1)', 'Mes transactions', and a search bar. Below the navigation, there are various filters and sorting options. The main area displays a timeline of pipeline stages for a specific transaction, 'Thales - 16/02', which is currently in the 'Rendez-vous planifié' stage. The pipeline stages shown include 'Présentation de nos services', 'Rendez-vous planifié', 'Qualifié pour acheter', 'Devis envoyé', and 'Fermé gagné'. At the bottom, summary statistics for each stage are provided.

6. Rendez-vous

The screenshot shows the HubSpot CRM interface with the sidebar navigation open. The 'Vente' (Sales) option is selected. The main area displays a list of meetings. One meeting is highlighted: 'Prospection' (Prospecting) by 'Lea Mougel (moi)' (Lea Mougel herself). The meeting details include the organizer ('Lea Mougel'), type ('Individuel'), duration ('0'), views ('0'), and a note that it's a 'Rendez-vous pris' (Booked appointment). The 'Taux de conversion' (Conversion rate) is listed as 'N/A'.

This screenshot shows a meeting scheduling interface. At the top, there are two sections: 'CHOISIR L'HEURE' (Choose the time) and 'VOS INFORMATIONS' (Your information). Below this, on the left, is a calendar for February 2026. The date '16' is circled, indicating it is the current day. The days of the week are labeled: LUN., MAR., MER., JEU., VEN., SAM., DIM. The dates from 1 to 28 are listed below each day. On the right, there are two sections: 'De combien de temps avez-vous besoin ?' (How much time do you need?) with options for '15 min' and '30 min', and 'Quelle heure vous convient le mieux ?' (What time suits you best?) with a dropdown set to 'Affichage des heures pour le 16 février 2026' (Displaying hours for February 16, 2026) and a time selector showing 'UTC +01:00 Heure normale d'Europe centrale...' (Central European Time). The available times are 11:00, 11:15, and 11:30.