

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 Users management interface. At the top, there are tabs for 'Statut (3)', 'Dernière activité', 'Tout supprimer', 'Filtres avancés', and 'Actions'. Below the tabs is a search bar labeled 'Rechercher le nom ou l'adresse' and a 'Modifier les colonnes' button. The main table lists users with columns for 'Nom', 'Licence', and 'Accès'. Two users are visible: 'mougellea3@gmail.com' with a 'Core' license and 'Service client | Rapports | Vent' access, and 'Lea Mougel' with a 'Core' license and 'Super administrateur' access.

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

2. Créer un contact

Créer Contact

Modifier ce formulaire

E-mail

test@gmail.com

Prénom

Contact1

Nom

NomContact

Propriétaire du contact

Lea Mougel

Intitulé du poste

Numéro de téléphone

Créer

Créer et en ajouter un autre

Annuler

Rechercher HubSpot

À propos

Activités

Chiffre d'affaires

Intelligence

Personnaliser

Entreprises (1)

Ajouter

Thales (Principal)

Domaine: --

Téléphone: --

Ajouter un libellé d'association

Afficher tous les Entreprises associés

Transactions...

Ajouter

Thales - 16/02

Montant: --

Date de fermeture: 28 février 2026

Phase de la transaction: Rendez-vous

Ajouter un libellé d'association

Afficher tous les Transactions associées

Tickets (0)

Ajouter

Contact1

NomContact

Thales

test@gmail.com

Note

E-mail

Appel

Tâche

Réuni...

Plus

Information...

Actions

E-mail

test@gmail.com

Numéro de téléphone

Canaux préférés

Sujets de contenu favoris

Statut du lead

Date de création

16/02/2026 10:13 GMT+1

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

Suivi de Contact1 NomContact

Échéance: 17 févr. 2026 à 08:00 GMT+1

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

3. Créer une entreprise

Rechercher HubSpot

À propos

Activités

Chiffre d'affaires

Intelligence

Personnaliser

Contacts (1)

Ajouter

Thales

Note

E-mail

Appel

Tâche

Réuni...

Plus

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

Entreprises

Thales

Domaine: --

Téléphone: --

Ajouter un libellé d'association

Afficher tous les Contacts associés

Transactions...

Ajouter

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

Tickets (0)

Ajouter

4. Transaction

The screenshot shows the HubSpot Transaction page for a transaction named 'Thales - 16/02'. The page is divided into several sections:

- Left Sidebar:** Contains metadata for the transaction, including the amount (Montant: --), closing date (Date de fermeture: 28/02/2026), pipeline (Pipeline des ventes), and phase (Phase de la transaction: Rendez-vous planifié). It also lists actions like Note, E-mail, Appel, Tâche, Réunion, and Plus.
- Main Content Area:**
 - Points forts:** A table with columns for DATE DE CRÉATION, PHASE DE LA TRANSACTION, and DATE DE LA DERNIÈRE ACTIVITÉ. The data row shows the creation date as 16/02/2026 10:20 GMT+1 and the phase as 'Rendez-vous planifié (Pip...'.
 - Activités récentes:** A section showing recent activities. It includes a search bar, a filter for 'Activité (5)', and a timeline for 'février 2026'. One activity is listed: 'Créé' on '16 févr. 2026 à 10:20 GMT+1' with the description 'Ce transaction a été créé'.
 - Contacts:** A section with a search bar and filters. It shows one contact: 'Contact1 NomContact' with details like 'Thales', 'E-mail: test@gmail.com', and 'Ajouter un libellé d'association'.
- Right Sidebar:** Contains a 'Résumé de la fiche d'i...' section with a note that no activity is associated with the transaction, and a 'Poser une question' button.

5. Pipeline

The screenshot shows the HubSpot Sales Pipeline view. The pipeline is titled 'Tous les transactions' and is currently in the 'Rendez-vous planifié' stage. The pipeline consists of five stages:

- Présentation de nos services (0 transactions)
- Rendez-vous planifié (1 transaction)
- Qualifié pour acheter (0 transactions)
- Devis envoyé (0 transactions)
- Fermé gagné (0 transactions)

The 'Rendez-vous planifié' stage is currently active, showing the transaction 'Thales - 16/02'. The transaction details include the closing date (28/02/2026), the owner (Lea Mougel), and the creation date (16/02/2026). The transaction is currently in the 'R' (Rendez-vous) state.

At the bottom of the pipeline, there is a summary of the total amount for each stage:

- Présentation de nos services: 0 € | Montant total
- Rendez-vous planifié: 0 € (30 %) | Montant pondéré
- Qualifié pour acheter: 0 € (40 %) | Montant pondéré
- Devis envoyé: 0 € (90 %) | Montant pondéré
- Fermé gagné: 0 € | Montant total Gagné (100 %)

6. Rendez-vous

Rechercher HubSpot

+

Mettre à niveau

Assistant

Université Paris Nanterre

Accueil

Marque-pages

CRM

Marketing

Contenu

Vente

Commerce

Service client

Gestion des données

Automatisation

Reporting

Breeze

Réunions

Créer une page de planification

Gagnez de l'argent grâce à vos réunions

Ajoutez un lien de paiement à une page de planification de réunion afin que les clients puissent payer après avoir choisi une heure. [En savoir plus](#)

Rechercher des noms de ré

Propriétaire : Lea Mougel (moi)

Type de réunion : Tous les types de réunions

Effacer les filtres

	Nom de la réunion	Organisateur	Type	Durée	Vues	Rendez-vous pris	Taux de conversion
<input type="checkbox"/>	Prospection lea-mougel (par défaut)	Lea Mougel	Individuel	Multiples	0	0	N/A

CHOISIR L'HEURE

VOS INFORMATIONS

Université Paris Nanterre

Rencontrer Lea

< février 2026 >

LUN.	MAR.	MER.	JEU.	VEN.	SAM.	DIM.
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

De combien de temps avez-vous besoin ?

15 min30 min

Quelle heure vous convient le mieux ?

Affichage des heures pour le 16 février 2026

UTC +01:00 Heure normale d'Europe central...

11:00

11:15

11:30