

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 :

The screenshot shows the HubSpot dashboard with the following details:

- Header:** Rechercher HubSpot, Mettre à niveau, Assistant, Université Paris Nanterre.
- Sidemenu:** Accueil, E-mail, Appel, Tâche, Réuni..., Plus.
- Central Area:**
 - Résumé de la fiche d'information Breeze:** Includes a note from an expert and a "Poser une question" button.
 - Profil de l'entreprise:** Fields for Ville, Adresse postale, Code postal, État/Région, Pays/Région, and Secteur d'activité, all currently set to double quotes ("").
 - Signaux:** Intention d'achat.
- Right Sidebar:** Profile of Manda Dabo (42012949@parisnanterre.fr), preferences, theme settings (classic mode), account info (Université Paris Nanterre, 147815024), configuration progress (38%), user creation, pricing, product updates, academy, training, and a sign-off section.

2. Accueil / tableau de bord

Rechercher HubSpot

lundi 16 février 2026

Bonjour Manda,

Réunions

Accédez à la participation et à la préparation des réunions dans HubSpot

Connecter votre calendrier

Tâches

Ouvrir Terminée

Vous n'avez aucune tâche aujourd'hui

+ Nouvelle tâche

Premiers pas avec HubSpot

Afficher votre abonnement

20 %

2 tâches terminées sur 10

Configurer les éléments de base

Créer un nouveau contact

Découvrez tous leurs détails et toutes les interactions

Suivre vos transactions au même endroit

Configurer votre pipeline de trans...

En trois étapes faciles, vous vous mettrez

3. Création du pipeline

Étape 1 sur 3

Configurer votre processus de vente

Nommer votre nouveau pipeline

Définir vos phases de transaction

Créer votre première transaction

Configurez votre processus de vente en quelques minutes

Votre pipeline est un outil essentiel pour suivre les transactions dans votre processus de vente, de la première interaction à la décision d'achat finale.

La première étape consiste à donner à votre pipeline un nom simple et reconnaissable.

Modifier le nom de votre pipeline

Pipeline vente

Suivant : définir des phases de transaction

Pipeline vente

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5	Phase 6	Phase 7

Rechercher HubSpot

Tous les transactions 2 Mes transactions

Rechercher

Ajouter des transactions

Propriétaire de la transaction Date de création Date de la dernière activité Date de fermeture + Plus Filtres avancés

Propriétaire de la transaction	Date de création	Date de la dernière activité	Date de fermeture	Actions
<input type="checkbox"/> Consulting : Développement	Rendez-vous planifié (Pipeline)	--	Manda Dabo (4201294...)	2 600 \$US
<input type="checkbox"/> HubSpot - Nouvelle transa...	Rendez-vous planifié (Pipeline)	3 janv. 2024 10:37 GMT+1	Aucun propriétaire	1 000 \$US

< Précédent 1 Suivant > 25 par page



Définir vos phases de transaction

Les phases de transaction sont les étapes de votre pipeline représentant les moments clés de votre processus de vente.

Vous pouvez utiliser les suggestions de HubSpot, ou les renommer selon vos préférences. Il est également possible d'ajouter, de supprimer ou de renommer les phases ultérieurement.

Nom de la phase ⓘ

Rendez-vous planifié	
Qualifié pour acheter	
Présentation planifiée	

Pipeline vente

Rendez-v...	Qualifié p...	Présentat...	Décideur ...	Contrat e...	Fermé pe...	Fermé pe...



Définir vos phases de transaction

Les deux dernières phases de votre pipeline doivent indiquer si la transaction s'est terminée par une vente, ou si le client a décidé de ne pas poursuivre. Vous pouvez donner un nom à ces phases.

Noms des phases de clôture	Résultat de la transaction ⓘ
Fermé gagné	Gagné
Fermé perdu	Perdu

Pipeline vente

Rendez-v...	Qualifié p...	Présentat...	Décideur ...	Contrat e...	Fermé ga...	Fermé pe...

[Suivant : créer une transaction](#)

4. Ajout d'un deal ou d'un contact

Tâches
suivantes



Créer Contact



[Modifier ce formulaire](#)

E-mail

mariamadabo590@gmail.com

Prénom

Mariama

Nom

DABO

Propriétaire du contact

Manda Dabo



Intitulé du poste

Data Analyste

Numéro de téléphone

Créer

Créer et en ajouter un autre

Annuler

The screenshot shows the HubSpot CRM interface. At the top, there's a search bar with the placeholder "Rechercher HubSpot". To the right of the search bar are three icons: a magnifying glass, a plus sign, and a user profile.

The main area displays a contact record for "Mariama DABO". The contact card includes the following details:

- Name:** Mariama DABO
- Title:** Data Analyste
- Email:** mariamadabo590@gmail.com
- Actions:** Note, E-mail, Appel, Tâche, Réuni..., Plus

Below the contact card, there's a section titled "Informations" with the following fields:

- E-mail: mariamadabo590@gmail.com
- Numéro de téléphone: --
- Nom de l'entreprise: --
- Statut du lead: Nouveau
- Phase du cycle de vie: Lead
- Rôle d'achat: --

At the bottom of the contact card, there's a "Actions" dropdown menu.

To the right of the contact card, a summary modal is open with the title "Résumé de la fiche d'information Breeze". The modal contains the following text:

Votre nouveau contact est dans votre CRM

3 sur 3

Voici leur fiche d'informations d'un contact. Elle contient toutes les informations dont vous disposez à leur sujet jusqu'à présent, regroupées en un seul endroit.

Remarque : pour communiquer avec ce contact, vous devez vous conformer aux directives du RGPD. [En savoir plus sur le RGPD](#)

Quitter la visite guidée

At the very bottom of the modal, there's a section titled "Inscriptions" with two small links: "Inscription à la newsletter" and "Inscription au blog".

The screenshot shows a CRM application interface. On the left, a deal card for "Vente radiateur" is displayed, detailing the transaction amount (350 \$US), creation date (28/02/2026), pipeline (Pipeline vente), and qualification status (Qualifié pour acheter). Below this is a sidebar with sections for "À propos de l'..." and "Propriétaire de la transaction" (Manda Dabo). On the right, a summary section titled "Points forts" provides key information like creation date (16/02/2026), phase (Qualifié pour acheter), and last activity date (--). A "Activités récentes" section lists a single event: "Créé" on 16 fevr. 2026 à 11:04 GMT+. The interface includes search and filter tools at the top.

5. Visualisation du pipeline avec vos deals

The screenshot shows a list of deals in a pipeline view. The top navigation bar includes tabs for "Transactions", "Tous les transactions", "Mes transactions (2)", and "Ajouter des transactions". The main area displays a table with columns for "Nom de la transaction", "Phase de la transaction", "Date de fermeture", "Propriétaire de la transaction", and "Montant". Two deals are listed:

Nom de la transaction	Phase de la transaction	Date de fermeture	Propriétaire de la transaction	Montant
Vente radiateur	Qualifié pour acheter (Pipeli...)	28 févr. 2026 11:03 GMT+1	Manda Dabo (4201294...)	350 \$US
Consulting : Développemen...	Rendez-vous planifié (Pipelin...	--	Manda Dabo (4201294...)	2600 \$US

Below the table are navigation controls for "Précédent", "Suivant", and "25 par page".

The screenshot shows the Odoo Transaction dashboard with the following filters applied:

- Rendez-vous planifié**: 2 items
- Qualifié pour acheter**: 1 item
- Présentation planifiée**: 0 items
- Décideur introduit**: 0 items
- Contrat envoyé**: 0 items

Items listed:

- Consulting : Développement front**: Montant: 2600 \$US, Date de fermeture: 28/02/2026, Propriétaire de la transaction: Manda Da..., Date de création: 16/02/2026
- Vente radiateur**: Montant: 350 \$US, Date de fermeture: 28/02/2026, Propriétaire de la transaction: Manda Da..., Date de création: 16/02/2026
- HubSpot - Nouvelle transaction (exemple de...)**: Montant: 1000 \$US, Date de fermeture: 03/01/2024, Date de création: 16/02/2026
- Maria Johnson (Sample Contact)**

Summary statistics at the bottom:

- 3 600 \$US** | Montant total
- 720 \$US (20 %)** | Montant pondéré
- 350 \$US** | Montant total
- 140 \$US (40 %)** | Montant pondéré
- 0 \$US** | Montant total
- 0 \$US (60 %)** | Montant pondéré
- 0 \$US** | Montant total
- 0 \$US (80 %)** | Montant pondéré
- 0 \$US** | Montant total
- 0 \$US (90 %)** | Montant pondéré

6. Déposer le travail dans votre portfolio

Démonstration Hubspot

1) Création d'une fiche Client

The screenshot shows the HubSpot Company profile for **Engie** (engie.com) with the following sections:

- Entreprises** (Actions): Includes links for Note, E-mail, Appel, Tâche, Réuni..., Plus.
- Informations clés** (Actions): Includes fields for Propriétaire de l'entreprise (Aucun propriétaire), Statut du lead (--), Type (--), Phase du cycle de vie (Lead), and Dernier contact (21/03/2025 10:13 GMT+1).
- Résumé de la fiche d'information Breeze** (+AI):
 - Généré le 16 fév. 2026
 - Le dernier contact avec cette entreprise a été un email daté du 21 mars 2025, portant sur une offre de poste en alternance pour un poste de Business Analyst .
 - 1 source
 - Poser une question
- Profil de l'entreprise**:

Ville	Adresse postale	Code postal
--	--	--
État/Région	Pays/Région	Secteur d'activité
--	--	--
- Signaux**
- Contacts (1)** (+ Ajouter):
 - hichem.magnouche@engie...** (Engie, E-mail: hichem.magnouche@en..., Téléphone: --, Contact with Primary Company)
- Transactions (0)** (+ Ajouter):
 - Follow les opportunités de revenus associées à cette fiche d'informations.
- Tickets (0)** (+ Ajouter):
 - Follow les tickets associés à cette fiche d'informations.