

HubSpot CRM DESDE CERO

CURSO INTENSIVO DE
FORMACIÓN (CIF)

Inscripciones: admisiones@ede.madrid

Dirección: C. de Javier Ferrero, 10,
Chamartín, 28002 Madrid (COIIM)

www.ede.madrid

FORMACIÓN
BONIFICABLE A
TRAVÉS DE
FUNDAE

 — EDE Madrid
Escuela de
Emprendimiento
y Desarrollo Empresarial



HubSpot CRM DESDE CERO

Este curso te guía paso a paso para entender todos los Hubs clave de HubSpot, usando un entorno real con acceso PRO temporal compartido entre los participantes, por lo que es 100% gratis para los participantes, si necesidad de incluir tarjeta de crédito para la prueba gratuita de la herramienta.

Profesor:

Fco. Javier Laclaustra

CMO en DE



Formato:
Online



Fechas:

6 - 7 de octubre
3 - 4 de noviembre
1-2 diciembre



Duración:
8 horas
(10 a 14h)



Precio:
300€ + IVA



Formación bonificable por FUNDAE.



¿Por qué HubSpot?

Si bien HubSpot es uno de los CRMs más empleados a nivel mundial, a veces pasa desapercibido en comparación con otros más conocidos por ser la solución para las grandes empresas (Salesforce) o por ser una solución nativa dentro del ecosistema de Microsoft (Microsoft Dynamics).

Sin embargo, HubSpot ofrece muchas ventajas frente a sus competidores y unas cifras que lo sitúan como uno de los tres CRMs más empleados a nivel mundial. Algunas de sus ventajas son:



+ 258.000 empresas
en más de 150
países



+70% empleos en
LinkedIn en los últimos
3 años



Plataforma muy
intuitiva y user friendly,
a diferencia de
Salesforce o Dynamics



Versión gratuita con
muchas funcionalidades
útiles



Objetivos del curso

- Dominar el entorno HubSpot desde cero
- Aplicar la metodología Inbound de forma práctica
- Diseñar y automatizar procesos clave de negocio y conectar las ventas, el marketing y la atención al cliente
- Mejorar tu perfil profesional y empleabilidad en el mercado laboral
- Conocer las diferencias entre las versiones gratuitas y PRO para diferentes Hubs
- Descubrir integraciones de HubSpot con otras herramientas para automatizar procesos más complejos y que integran otras aplicaciones



¿Como funciona HubSpot?

HubSpot ofrece una opción gratuita que no tiene límite de uso temporal. Además, cuenta con versiones de prueba de 14 días para las versiones PRO de su software y para cada uno de sus diferentes Hubs.

Y, ¿Qué es un Hub? Los Hubs de HubSpot son los distintos módulos que componen la plataforma, cada uno enfocado en una función clave: marketing, ventas, atención al cliente, contenidos, operaciones o comercio. Pueden usarse por separado o de forma integrada. Su estructura flexible permite escalar según las necesidades del negocio.

Así, la plataforma cuenta con los siguientes Hubs Clave:



A lo largo del curso obtendrás una visión de las funcionalidades de cada Hub, y te mostraremos las funcionalidades más relevantes de las versiones PRO de cada Hub. Además, trabajaremos con la prueba gratuita del Hub PRO de Marketing (el que incluye más funcionalidades adicionales) para poner en práctica todo lo aprendido con las versiones de pago, así como con las funcionalidades más relevantes y útiles de la versión estándar GRATUITA.



Requisitos para participar

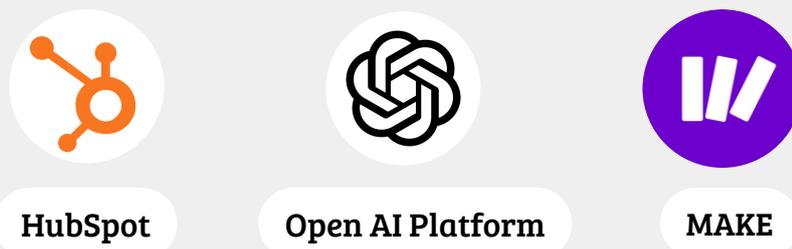
No necesitas tener cuenta previa en HubSpot, sin embargo, deberás crear una cuenta de gmail nueva para crear la cuenta de HubSpot (Gratis y sin tarjeta) y poder comenzar el trial de 14 días del Marketing Hub Pro (imprescindible no haberla gastado antes para la nueva cuenta de gmail en cuestión).



Por qué escoger este curso



Herramientas utilizadas





Contenido del curso

○ **Módulo 1 – Introducción general y CRM**

- HubSpot CRM: Más que un CRM. Metodología Inbound
- Configuración esencial de la cuenta y accesos por usuario
- Diferencias Free vs. PRO (guía comparativa visual)
- Objetos, registros, propiedades y propiedades personalizadas
- Contactos, empresas, negocios y tickets
- Tareas, notas, filtros y personalización
- Listas de contactos estáticas y dinámicas

○ **Módulo 2 – Marketing Hub (PRO)**

- Formularios
- Emails y tests A/B
- Anuncios (Integración con Google Ads)
- Lead scoring (Calificación de Leads con Modelos de Atribución)
- Redes sociales
- Eventos
- Recorridos (Customer Journey Map)
- Intención de compra
- Campañas multicanal
- Análisis de Marketing

○ **Módulo 3 – Content Hub**

- ¿Qué es el Content Hub? Funcionalidades
- Páginas web
- Landing Pages
- Blog

○ **Módulo 4 – Sales Hub**

- ¿Para qué se utiliza el Sales Hub?
- Configuración del pipeline de ventas
- Documentos compartidos y seguimiento
- Tareas, reuniones y seguimiento de actividad
- Secuencias automáticas (se muestra en demo, funcionalidad PRO)

○ **Módulo 5 – Service Hub**

- ¿Qué es el Service Hub? Funcionalidades
- Tickets y sistema de atención al cliente
- Chat en la web y workflows de soporte
- Agentes de Atención al Cliente (se muestra como funcionalidad, incluida en versión PRO)
- Encuestas y bases de conocimiento

○ **Módulo 6 – Commerce Hub**

- Qué es el Commerce Hub y cómo se integra
- Creación de productos/servicios recurrentes
- Generación de presupuestos (quotes)
- Pagos online y pasarelas (Stripe, HubSpot Payments) - Funcionalidad PRO, no se prueba
- Facturación y cobros recurrentes

○ **Módulo 7 – Operations Hub + Automatización**

- Elementos esenciales de la automatización (desencadenantes, acciones y bifurcaciones)
- Automatizaciones con workflows (incluido en Mkt Hub Pro) basadas en:
 - Interacciones (emails, visitas, formularios)
 - Propiedades y cambios de estado
 - Condiciones temporales (fechas, retrasos, ciclos)
- Integración y enriquecimiento de datos
- Modelado de Datos



Contenido del curso

- **Módulo 8 – Integraciones externas y automatización sin código**
 - Introducción a Make.com
 - Automatizaciones simples (Google Sheets, ChatGPT, Email, etc.)
 - Ejemplos de integraciones de automatizaciones con ChatGPT y triggers basados en actividad del CRM.
 - Curso ChatGPT y Automatización desde Cero
 - Triggers basados en actividad del CRM
 - Ejemplo de integración con ChatGPT



Recursos Adicionales

- **Guía comparativa Free vs. PRO**
- **Ejercicios prácticos por Hub**
- **PDFs con contenidos de la sesión**
- **Grabación de las sesiones**
- **Recursos oficiales**



¿A quién va dirigido?

- **Profesionales de marketing, ventas, soporte o contenidos**
- **Equipos evaluando o implementando HubSpot**
- **Agencias, consultores y freelancers**
- **Personas sin experiencia técnica**