



crews

Where you belong

FORMATION

Growth Marketing

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les fondements du growth marketing et ses différences avec le marketing traditionnel
- Mettre en place une stratégie de croissance fondée sur l'expérimentation
- Identifier les bons canaux d'acquisition et leviers de croissance
- Maîtriser les étapes du funnel AARRR et les outils clés du growth

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du marketing, du digital, de l'acquisition et du développement commercial

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 690 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis

Crews Education

3 rue Lac du Mont-Cenis, BP 70408, 73370 Le Bourget du Lac

Tél : 04.80.81.94.50 - Email : contact@crews-education.com

Site Web : www.crews-education.com



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Introduction au growth marketing
 - Définition, principes et état d'esprit growth
 - Différences entre marketing traditionnel et growth marketing
 - Présentation du funnel AARRR (Acquisition, Activation, Rétention, Recommandation, Revenu)
- Mise en place d'une stratégie growth
 - Définition des objectifs et des indicateurs clés
 - Audit de l'existant et identification des points de friction
 - Élaboration d'un plan d'expérimentations
- Acquisition et activation
 - Choix des canaux d'acquisition (SEO, SEA, social, cold outreach, etc.)
 - Création de landing pages performantes
 - Techniques d'activation : onboarding, email, chatbot, interface
- Rétention et engagement
 - Segmentation et personnalisation
 - Automatisation des relances et séquences email
 - Stratégies d'animation des communautés
- Referral et revenus
 - Mise en place de programmes de parrainage
 - Techniques d'upsell, cross-sell, freemium
 - Modèles économiques et conversion payante
- Outils du growth marketer
 - Panorama des outils indispensables (Scraping, no-code, automation, A/B testing, data analytics)
 - Présentation de Stack classiques (Airtable, Make, Webflow, Typeform, Matomo...)
- Atelier pratique
 - Conception d'une stratégie growth complète sur un cas réel ou simulé
 - Définition du funnel, des hypothèses et des expériences
 - Restitution et feedback collectif

Crews Education



DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront définir et exécuter une stratégie de croissance reposant sur l'expérimentation continue, en maîtrisant les outils et la logique du growth marketing.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels en activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux d'assiduité : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 28 04 62
- Par email : yohann.gimenez@crews-education.com

Crews Education

3 rue Lac du Mont-Cenis, BP 70408, 73370 Le Bourget du Lac

Tél : 04.80.81.94.50 - Email : contact@crews-education.com

Site Web : www.crews-education.com