



Formation Growth Hacking

Apprenez à générer des prospects et à accroître vos ventes grâce au Growth Hacking.

Objectifs de la formation

01

Maîtriser les techniques de growth hacking

02

Mettre en œuvre des stratégies efficaces pour accroître votre visibilité

03

Générer des prospects et augmenter vos ventes

Profil des bénéficiaires

Pour qui

- Chefs d'entreprise
- Salariés d'entreprise
- Auto-entrepreneurs

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur avec une connexion Internet
- Un entretien téléphonique préalable détermine votre niveau : aucun prérequis pour le niveau débutant ; connaissances sur le sujet requises pour le niveau avancé

Infos pratiques

DURÉE

14 heures

MODALITÉ

Distanciel

CAPACITÉ

4 à 10 apprenants

DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines

ACCESSIBILITÉ PSH

Oui

SATISFACTION

8,8/10 (3 avis)

Tarifs

Entreprise

2 100 € HT

Besoin d'adapter la formation à vos enjeux ? Un devis sur mesure est possible.

Contenu de la formation

8 modules · 14 heures · distanciel

MODULE 1

Introduction au Growth Hacking et funnel AAARRR

- Historique du growth hacking et différence avec le marketing traditionnel
- Profil et compétences du growth hacker
- Exemples de réussites de growth hacking
- Le funnel AAARRR en détail et son importance dans la stratégie de croissance

MODULE 2

Acquisition de trafic

- Techniques avancées de SEO : mots-clés, optimisation on-page et off-page, backlinks
- Campagnes SEA : sélection des mots-clés, suivi des conversions, optimisation du coût par clic (CPC)
- Stratégies Ads : ciblage, création de publicités, analyse des performances
- Outils

MODULE 3

Acquisition & génération de leads

- Contenu engageant et optimisé : stratégie éditoriale, lead magnets, landing pages, blogging, vidéos, infographies
- Réseaux sociaux : calendrier éditorial, engagement et interaction, monitoring
- Partenariats pour étendre la portée et gagner en crédibilité : co-marketing, guest blogging, échanges de liens, webinars
- Marketing d'influence

MODULE 4

Acquisition, activation et rétention

- Optimisation de l'onboarding et personnalisation de l'expérience utilisateur
- Automatisation de l'e-mail / script marketing : scénarios d'automatisation, personnalisation des e-mails
- Segmentation de la clientèle et stratégies de rétention : enquêtes de satisfaction, offres personnalisées

MODULE 5

Recommandation et génération de leads

- Programmes de parrainage et d'ambassadeurs de marque
- Lead magnets et landing pages optimisées pour la conversion
- E-mail marketing : nurturing, scoring, relance des leads qualifiés, offres

MODULE 6

Monétisation et mesure de performance

- Business models, optimisation des prix, upselling et cross-selling
- Indicateurs clés de performance (KPIs) et calcul du retour sur investissement (ROI)
- Outils d'analyse et de suivi des performances

MODULE 7

Analyse du marché et de la concurrence

- Réaliser une étude de marché et déterminer la segmentation
- Analyse SWOT des concurrents : forces, faiblesses, opportunités, menaces
- Identifier niches et tendances pour saisir les opportunités de croissance

MODULE 8

Bilan et plan d'action personnalisé

- Revue des apprentissages et des réalisations de la formation
- Études de cas et mise en pratique
- Plan d'action personnalisé, adapté à vos objectifs et besoins
- Ressources et outils de growth hacking

Suivi, évaluation & ressources

Suivi et évaluation des résultats

- Quizen cours de formation
- Exercices de mise en application
- Examen final : une note de 7/10 minimum valide les acquis
- Évaluations à chaud et à froid
- Au moins 1 point d'écart entre l'auto-évaluation avant et après la formation
- Accompagnement individualisé selon votre niveau, tout au long de la formation

Ressources techniques et pédagogiques

- Support de cours
- Formation à distance
- Groupes de 4 à 5 personnes maximum pour plus de réactivité
- Assistance pendant 1 mois après la formation

Équipe pédagogique

Nos formations sont réalisées par des formateurs experts.

Qualité et satisfaction : 9,5/10 (26 avis)

Note moyenne attribuée par nos stagiaires, toutes formations confondues (plus de 700 apprenants formés).

Admission

Lors de l'entretien de vente téléphonique, le commercial vérifie le niveau de connaissances du ou des apprenants. Une étude préalable individuelle est réalisée avant tout démarrage, pour exposer votre problématique, vos besoins et vos objectifs professionnels. Un entretien complémentaire avec le formateur peut être proposé pour répondre à des attentes plus spécifiques.

Accessibilité

Pour chaque formation, une étude préalable permet d'adapter les modalités pédagogiques et l'animation à la situation de handicap annoncée. Pour toute question sur les conditions d'accès (adaptation des moyens de la prestation...), contactez l'une de nos référentes handicap :

- Aurore PANTINI — aure@adpremier.fr
- Mélanie BOURDALE — m.bourdale@adpremier.fr
- Aurélie BENHABREUCHE — aurelie.b@adpremier.fr

Prêt à passer à l'action ?

Parlons de vos objectifs. Nous adaptons la formation à votre niveau et à vos enjeux.

linkforce.fr

Linkforce