

Programme de la formation

Marketing Digital, Growth Hacking et entrepreneuriat numérique

 Classe virtuelle

 34 heures sur 8 jour(s)

 Tout public, Salarié en poste, Demandeur d'emploi, Particulier, Indépendant et dirigeant, Jeune en insertion professionnelle, Bénévole · De 3 à 12 participants

Description courte

Cette formation a pour objectif de vous apprendre à créer et gérer votre entreprise en ligne : de la création de site web à la publicité en ligne, en passant par l'acquisition de clients, les réseaux sociaux, l'automatisation, le RGPD etc. au travers de cours et d'ateliers en visioconférence et d'une plateforme d'apprentissage.

Profil des participants

Créateurs et repreneurs d'entreprises, indépendants, thérapeutes, consultants, chargés de communication ou métiers du numérique et autres reconversions professionnelles.

Prérequis

- Pouvoir utiliser des logiciels simples en anglais
- Avoir des notions de base en informatique
- Avoir un ordinateur (PC ou MAC)
- Avoir une connexion internet suffisante.

Objectifs

- Comprendre son client dans l'environnement digital
- Savoir attirer gratuitement des clients grâce à Google (SEO ou référencement naturel)
- Mettre en oeuvre une campagne publicitaire Google Ads
- Identifier les facteurs clés des réseaux sociaux en organique et en publicité payante
- Identifier les enjeux fondamentaux du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)
- Mettre en oeuvre une stratégie de croissance avec le Growth Hacking
- Établir une analyse SEO pour gagner des positions sur les moteurs de recherche
- Paramétrer une campagne de publicité ciblée sur les moteurs de recherche
- Mettre en oeuvre une campagne de mailing automatisé
- Élaborer et mettre en oeuvre une stratégie complète de marketing numérique
- Créer un site internet sous Wordpress
- Créer des bases de données clients automatiquement (scraping)

Aptitudes et compétences visées / attestées

Création de site Wordpress
Audit et analyse de positionnement Google
Mise en place de campagne de publicité sur Google et Youtube
Automatisation marketing
Stratégie growth hacking

Contenu

Cours 1 : Présentation / Image de marque / Référencement

Objectif pédagogique : Comprendre son client dans l'environnement digital

Dans cette partie, nous verrons comment construire un avatar client cohérent pour construire au mieux sa stratégie de communication et trouver des propositions de valeur grâce à l'analyse de données du Big Data. Nous verrons également comment créer sa charte graphique et son logo rapidement en utilisant dans outils d'intelligence artificielle.

Atelier 1 : Création image de marque et initiation Wordpress

Objectif pédagogique : Créer un site internet sous Wordpress

Cours 2 : Référencement / Google et Youtube Ads

Objectifs pédagogiques :

- Savoir attirer gratuitement des clients grâce à Google (SEO ou référencement naturel)
- Mettre en oeuvre une campagne publicitaire Google Ads

Dans cette partie, nous verrons comment lister les grands axes de l'algorithme des moteurs de recherche et utiliser des outils puissants pour construire une stratégie de référencement naturel, grâce aux outils d'analyse de stratégies de ses concurrents, afin d'élaborer ses propres stratégies d'acquisition client. Nous aborderons comment discriminer les éléments à mettre en place ou à optimiser en SEO on-site et SEO off-site pour établir une stratégie SEO.

Dans la partie Google ads, nous verrons comment mettre en place une campagne de publicité payante ultra-ciblée et peu coûteuse pour toucher ses prospects le plus efficacement possible. Nous verrons également comment créer une campagne sur YouTube en analysant les stratégies de ses concurrents pour se positionner à moindre coût.

Atelier 2 : Faire un Audit SEO / Faire une campagne Google Ads

Objectif pédagogique :

- Paramétrer une campagne de publicité ciblée sur les moteurs de recherche
- Mettre en oeuvre une campagne publicitaire Google Ads

Cours 3 : Réseaux Sociaux et Influenceurs

Objectif pédagogique : Identifier les facteurs clés des réseaux sociaux en organique et en publicité payante

L'apprenant saura lister les principaux facteurs d'optimisation de visibilité sur les réseaux sociaux en décomposant le fonctionnement des algorithmes des réseaux sociaux. Il saura également comment

automatiser la gestion des réseaux sociaux et créer du contenu rapidement grâce à de nombreux outils performants.

Atelier 3 : Préparer une campagne de mailing automation / Scrapping

Objectif pédagogique :

- Créer des bases de données clients automatiquement (scraping)
- Mettre en œuvre une campagne de mailing automatisé

Cours 4 : Growth Hacking

Objectif pédagogique : Mettre en oeuvre une stratégie de croissance avec le Growth Hacking

Dans cette partie, l'apprenant saura identifier les principales stratégies associées aux framework AARRR, déterminer ses coûts d'acquisition clients avec une rigueur emprunté à la méthodologie scientifique. Il saura mettre en place et utiliser des outils d'analyse comportementale (analytics, heatmap, mouse tracking, eyes tracking...).

Aussi, il saura créer une campagne de mailing automatisé, afin de structurer et d'optimiser sa prospection.

Atelier 4 : Construire une stratégie de croissance

Objectifs pédagogiques :

- Élaborer et mettre en oeuvre une stratégie complète de marketing numérique
- Mettre en oeuvre une stratégie de croissance avec le Growth Hacking

- Modules en e-learning (plateforme) -

Cours 1 : Création de site internet sous Wordpress

Objectif pédagogique : Créer un site internet sous Wordpress

Le module de création de site avec Wordpress permettra au stagiaire d'apprendre à installer Wordpress sur son ordinateur, de mettre en place un système de paiement et de rendez-vous en ligne et d'installer des thèmes et plugins, afin de créer une page internet fonctionnelle. Le stagiaire sera capable de gérer ses contenus, de créer une section blog et de structurer son site internet.

Cours 2 : Scrapping

Objectifs pédagogiques : Créer des bases de données clients automatiquement (scraping)

Le stagiaire sera capable d'identifier les avantages de l'automatisation de création de base de données clients, d'identifier les besoins commerciaux, d'identifier les sites internet compatibles, d'ordonner les fonctions de récolte de données et de mettre en place les outils de récolte de données clients appropriées.

Cours 3 : Appliquer le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)

Objectif pédagogique : Identifier les enjeux fondamentaux du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'identifier les différents points de la réglementation en vigueur autour de la protection des données, afin de le respecter.

Cours 4 : Créer son entreprise

Objectif pédagogique : Comprendre son client dans l'environnement digital

Le module de création d'entreprise permettra au stagiaire d'identifier les statuts juridiques adaptés à son activité professionnelle, de préparer les informations pertinentes pour créer son statut juridique, de reconnaître les éléments nécessaires pour gérer ses factures, sa comptabilité et d'identifier les documents juridiques importants à préparer au début d'une activité ainsi que les principaux organismes impliqués (URSSAF, Impôts, CFE etc.).

Pédagogie et organisation

- 12h de formation intensive en visioconférence
- 8h d'ateliers pratique en visioconférence
- +14h de cours en ligne pré-enregistrés d'approfondissement visionnables sur notre plateforme d'e-learning growth-hacking.org

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Évaluation continue : évaluation de la progression par le formateur au cours des ateliers
- Évaluation finale : questionnaire d'évaluation final en ligne (30 minutes environ), évaluant chaque compétence définie dans les objectifs pédagogiques ci-dessus

Mode de validation

À la fin de la formation, le stagiaire est évalué pour permettre de constater le développement de ses compétences et de ses connaissances. La réussite de la formation est créditée d'une attestation de formation le mentionnant.

Financements possibles

CPF
OPCO (salarié)
Pôle emploi (demandeur d'emploi)
AGEFICE (indépendant)
FIF PL (indépendant)

Modalités et délai d'accès

Les délais d'accès sont de 48 heures à 2 mois en fonction du financement demandé. Nous proposons une formation par trimestre, veuillez vous référer aux tableaux publiés sur growth-hacking.org ou nous contacter pour connaître les prochaines dates des prochaines sessions de formation.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Inscription

Pour vous inscrire, veuillez compléter notre formulaire de demande de financement sur growth-hacking.org, puis prendre rendez-vous avec nous directement sur notre agenda : <https://tidycal.com/3q2v8g3/manon>. Vous pouvez également nous contacter directement par mail à l'adresse : contact@unixel.fr ou par téléphone au 06 18 63 97 63.

Personnes en situation de handicap

Nous invitons les personnes en situation de handicap qui souhaitent suivre une de nos formations à nous contacter, afin d'évaluer ensemble leurs besoins spécifiques.

Intervenant

Bryan RASSEN

Formateur en marketing digital
 Référent administratif et pédagogique

Consultant en Marketing Digital et Growth Hacking

Société Unixel

Octobre 2015 – aujourd'hui

Paris, France

Formateur en Marketing Digital et Growth Hacking

Pépité ETENA

Septembre 2019 – aujourd'hui

Strasbourg, France

Formateur en Marketing Digital et Growth Hacking

Faculté des Sciences Économiques et de Gestion

Septembre 2019 – aujourd'hui

Strasbourg, France