PROFORMAT
ACADÉMIE

PROGRAMME DE FORMATION

GROWTH HACKING

ACCÉLÉREZ LA CROISSANCE
DE VOTRE ACTIVITÉ

100 heures | 14 jours | Présentiel, distanciel ou hybride

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

FORMATION.PROFORMAT-ACADEMIE.FR
contact@proformat-academie.fr
NDA : 11923032892 | SIREN : 991 339 763

01 Objectifs pédagogiques

01 **Comprendre les fondamentaux du growth hacking :** Connaître la méthode, l'état d'esprit et le modèle AARRR.

02 **Identifier les opportunités de croissance :** Analyser son marché, ses clients et ses données pour trouver les meilleurs leviers.

03 **Mettre en place des stratégies d'acquisition :** Tester les canaux gratuits et payants, le référencement, l'emailing et la prospection.

04 **Optimiser la conversion et la rétention :** Améliorer les parcours, fidéliser les clients et développer le bouche-à-oreille.

05 **Analyser et automatiser les performances :** Suivre les bons indicateurs et automatiser les tâches avec des outils no-code et l'IA.

02 Informations pratiques

PUBLIC VISÉ

- Entrepreneurs et fondateurs de startups
- Chargés de marketing et d'acquisition
- Responsables commerciaux
- Personnes en reconversion vers le marketing digital

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de base du marketing digital
- Utilisation courante d'un ordinateur
- Ordinateur portable avec connexion stable

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Les inscriptions sont possibles jusqu'à 14 jours avant le début de la formation
- Un questionnaire de positionnement est proposé afin d'évaluer les besoins et niveau des participants
- Un délai d'accès réduit peut être accordé aux personnes déjà inscrites ou dans des situations particulières
- Présentielle, 100% en ligne ou hybride

ÉVALUATION

- Question à choix multiples (QCM)
- Réalisations pratiques évaluées tout au long de la formation
- Projet final présenté et évalué
- Attestation de formation délivrée

ACCESSIBILITÉ & HANDICAP

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Vous pouvez joindre notre référent handicap pour tout renseignement sur l'accessibilité de nos formations.

Référent handicap : contact@proformat-academie.fr

DURÉE

- **Format long :** 100 heures / 14 jours (environ 7 heures par jour, rythme adaptable)

FORMAT

- Théorie
- Ateliers pratiques & Projet final

03 Programme détaillé

BLOC 1 MÉTHODE ET DIAGNOSTIC (24H)

MODULE 01

L'ÉTAT D'ESPRIT GROWTH

Durée : 8 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Comprendre l'origine et les principes du growth hacking
- Découvrir le modèle AARRR
- Adopter une démarche d'expérimentation
- Connaître les limites éthiques et légales

ATELIERS PRATIQUES

- Étude de cas de croissance
- Quiz sur le modèle AARRR

MODULE 02

DIAGNOSTIC ET NORTH STAR METRIC

Durée : 8 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Analyser son entonnoir de conversion
- Définir son indicateur principal
- Repérer les points de blocage
- Prioriser avec la méthode ICE

ATELIERS PRATIQUES

- Diagnostic de l'entonnoir d'une entreprise
- Priorisation de 20 idées

MODULE 03

CONNAÎTRE SES CLIENTS

Durée : 8 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Mener des entretiens clients
- Construire ses personas
- Identifier les besoins et les freins
- Formuler sa proposition de valeur

ATELIERS PRATIQUES

- Entretiens clients en binôme
- Rédaction de la proposition de valeur

BLOC 2 ACQUISITION (24H)

MODULE 04

RÉFÉRENCEMENT NATUREL ET CONTENU

Durée : 8 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Comprendre le fonctionnement de Google
- Trouver les bons mots-clés
- Produire du contenu qui attire
- Être visible dans les réponses des assistants IA

ATELIERS PRATIQUES

- Audit SEO d'un site
- Plan de contenus sur 3 mois

MODULE 05

RÉSEAUX SOCIAUX ET PUBLICITÉ

Durée : 8 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Choisir les canaux pertinents
- Tester des campagnes à petit budget
- Créer des contenus viraux
- Mesurer le coût d'acquisition

ATELIERS PRATIQUES

- Création d'une campagne test
- Analyse de contenus viraux

MODULE
06

PROSPECTION B2B AUTOMATISÉE

Durée : 8 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Construire un fichier de prospects à partir de données publiques
- Respecter le RGPD en prospection
- Créer des séquences d'emails personnalisés
- Automatiser avec des outils no-code

ATELIERS PRATIQUES

- Construction d'une séquence de prospection
- Atelier automatisation

BLOC 3 ACTIVATION ET CONVERSION (16H)

MODULE 07

PAGES DE DESTINATION ET TESTS A/B

Durée : 8 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Construire une page de destination efficace
- Réduire les frictions
- Mettre en place des tests A/B
- Analyser les résultats d'un test

ATELIERS PRATIQUES

- Création d'une page de destination
- Plan de tests A/B

MODULE 08

EMAILING ET AUTOMATISATION MARKETING

Durée : 8 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Construire une liste de contacts conforme au RGPD
- Créer des scénarios d'emails automatiques
- Personnaliser les messages
- Mesurer ouvertures et conversions

ATELIERS PRATIQUES

- Création d'un scénario de bienvenue
- Rédaction de 5 emails

BLOC 4 RÉTENTION ET RECOMMANDATION (14H)

MODULE 09

FIDÉLISER SES CLIENTS

Durée : 7 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Mesurer la rétention par cohortes
- Améliorer l'expérience client
- Relancer les clients inactifs
- Créer un programme de fidélité

ATELIERS PRATIQUES

- Analyse de cohortes
- Plan de fidélisation

MODULE 10

PARRAINAGE ET BOUCHE-À-OREILLE

Durée : 7 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Concevoir un programme de parrainage
- Collecter et valoriser les avis clients
- Créer des boucles de croissance
- Mesurer la recommandation

ATELIERS PRATIQUES

- Création d'un programme de parrainage
- Étude de cas

BLOC 5 DONNÉES, AUTOMATISATION ET PROJET FINAL (22H)

MODULE 11

DONNÉES ET TABLEAUX DE BORD

Durée : 8 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Installer les outils de mesure
- Suivre les indicateurs de chaque étape
- Construire un tableau de bord de croissance
- Prendre des décisions à partir des données

ATELIERS PRATIQUES

- Création d'un tableau de bord
- Analyse de données réelles

MODULE 12

AUTOMATISER AVEC LE NO-CODE ET L'IA

Durée : 7 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Connecter ses outils avec Make ou n8n
- Automatiser les tâches répétitives
- Utiliser l'IA pour produire et analyser
- Garder le contrôle sur les automatisations

ATELIERS PRATIQUES

- Création d'une automatisation complète
- Atelier IA

MODULE
13

PROJET FINAL

Durée : 7 h

OBJECTIFS DU MODULE

- Construire le plan de croissance complet d'une entreprise
- Lancer et analyser une première expérimentation
- Présenter ses résultats
- Définir son plan sur 90 jours

ATELIERS PRATIQUES

- **Projet final :** plan de croissance
- Présentation et évaluation finale

PROFORMAT ACADÉMIE

NOTRE VISION

> « Un cursus complet et de qualité pour booster vos compétences »

LA FORMATION AVEC PROFORMAT ACADÉMIE

Un parcours construit autour de vous. Chez Proformat Académie, vous n'êtes jamais seul : notre équipe vous accompagne pas à pas, du premier contact jusqu'à la réussite de votre formation… et même après !

Nos formations sont 100 % personnalisées pour s'adapter à votre niveau, vos ambitions et votre rythme. Chaque parcours est conçu pour transformer vos compétences grâce à des exercices concrets, des cas pratiques et une approche orientée résultats. Avec Proformat Académie, vous bénéficiez d'une expérience d'apprentissage unique, efficace et durable.

Votre succès commence ici. Faites confiance à Proformat Académie pour aller plus loin.

PROFORMAT ACADÉMIE

PROFORMAT
ACADÉMIE

ENSEMBLE, VERS L'EXCELLENCE

Téléphone 06 63 27 64 05

E-mail contact@proformat-academie.fr

Site formation.proformat-academie.fr

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

NDA : 11923032892 | SIREN : 991 339 763