Growth Marketing : booster ses performances commerciales

Date et durée

Code formation : MKG002FR
Durée : 3 jours
Nombre d'heures : 18 heures

Description

Le **marketing de performance** ou growth marketing est une approche commerciale innovante. Elle est basée sur des données qui permettent d'acquérir des clients et de les fidéliser à moindre coût. Le growth marketing a pour but d'**optimiser toutes les étapes du cycle de vente** afin d'obtenir une rétention maximale. Cette technique de croissance est aujourd'hui incontournable pour les entreprises digitales.
En participant à cette formation, vous acquerrez une compréhension approfondie des stratégies et des outils dont vous avez besoin pour **mettre en place le growth marketing**. Vous découvrirez des techniques telles que le marketing automation, le marketing de contenu, le référencement et bien d'autres encore. Ainsi, vous apprendrez à **créer des campagnes de marketing ciblées et mesurables**.
De plus, grâce à **des travaux pratiques et des études de cas**, ce programme favorise une approche agile et axée sur les résultats dans un environnement marketing numérique en constante évolution.

Objectifs

Compétences cibles :

- Utiliser le marketing de performance en ligne pour mettre en place des leviers d’acquisition pertinents.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les principes fondamentaux du growth marketing et son impact sur les performances commerciales.
- Maîtriser les outils et les techniques du growth marketing.
- Définir et mettre en œuvre une stratégie de growth marketing efficace pour booster les résultats commerciaux de votre entreprise.

Points forts

Des cours théoriques complets accompagnés d'études de cas concret, d'une évaluation et d'échanges d'expériences.

Modalités d'évaluation

Quiz / QCM

Pré-requis

Suivre cette formation growth marketing ne nécessite aucun prérequis.

Public

Cette formation s'adresse aux publics suivants :

- toute personne qui travaille au sein d'une équipe de marketing ou de vente et qui cherche à améliorer les performances commerciales en termes d'acquisition et de fidélisation par le biais du marketing digital.

Programme

Jour 1

Comprendre le marketing digital et le marketing de performance

- Le marketing digital (définition, enjeux et perspectives).
- Les différents canaux du marketing digital.
- Le marketing automation et l'email marketing.
- Le SEO et le SEA.
- Le social media marketing.
- Le performance marketing (définition et objectifs).
- Les KPI du Performance Marketing.
- L'analyse des données et l'attribution.
- Les fondamentaux du growth marketing.

Jour 2

Connaitre les techniques de performance marketing et growth hacking

- Le SEO pour optimiser le référencement de votre site web dans les moteurs de recherche.
- Le SEA pour lancer des campagnes publicitaires avec Google Ads et Facebook Ads.
- Le social media marketing pour l'engagement et l'acquisition de nouveaux clients.
- Le content marketing pour la création et la distribution de contenu.
- Les méthodes et les outils du Growth Hacking.
- Les tests A/B et l'optimisation.
- L'expérimentation et l'innovation.

Travaux pratiques :

- Études de cas et exemples concrets.

Jour 3

Utiliser les outils du growth marketing

- Les outils publicitaires en ligne (Google Ads, Facebook Ads et LinkedIn Ads).
- L'outil de marketing automation : HubSpot.
- L'outil de référencement : SEMrush.
- L'outil d'analyse de données : Google Analytics.