

# Devenez un stratège marketing - Growth Hacker

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

BORDEAUX CONCILIUM  
MARYLISE HOFFMANN  
06.85.20.99.47  
contact@bordeauxconcilium.com

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(vé) non salarié(e)

### Sélection :

Entretien  
Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Non renseigné

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Mettre en œuvre une stratégie webmarketing. Assurer une veille professionnelle et développer les compétences collectives de son équipe. Comprendre les concepts clés et les tendances actuelles de la communication numérique, y compris les principes du référencement naturel (SEO) et de la publicité payante (SEA). Appliquer les stratégies de webmarketing et de growth hacking pour optimiser les campagnes de communication numérique et atteindre les objectifs de l'entreprise. Utiliser efficacement les outils tels que Google Analytics, Google Search Console et Google Ads pour analyser et optimiser les performances des campagnes numériques. Évaluer l'impact des publications sur les réseaux sociaux et adapter la stratégie de communication en conséquence pour maximiser l'engagement et la portée. Développer un plan d'action pour améliorer les compétences collectives de l'équipe et assurer une veille professionnelle continue dans le domaine de la communication numérique.

## Contenu et modalités d'organisation

Marketing Digital et Growth Hacking Section 1: Évaluation avant formation Objectif pédagogique : Comprendre les concepts clés de la communication numérique et identifier les compétences existantes et les besoins de formation des participants. Résumé : Test de positionnement pour évaluer les connaissances préalables des participants en matière de communication numérique. Section 2: Image de marque Objectif pédagogique : Comprendre les tendances actuelles en matière de communication numérique et apprendre à créer et positionner une image de marque solide et cohérente. Résumé : Exploration des tendances actuelles, création de prototypes de logo, identification de la clientèle et définition du business model. Introduction à l'inbound et l'outbound marketing. Section 3: Référencement naturel (SEO) Objectif pédagogique : Maîtriser les principes du référencement naturel (SEO) pour optimiser la visibilité d'un site web dans les moteurs de recherche et générer un trafic qualifié. Résumé : Présentation du SEO, SERP, utilisation de la Google Search Console, analyse du trafic des concurrents, optimisation de la structure technique, du contenu et de la popularité du site. Section 4: Publicité payante (SEA) Objectif pédagogique : Comprendre les principes de la publicité payante (SEA) et apprendre à créer et gérer des campagnes publicitaires sur Google Ads et YouTube pour atteindre les objectifs de l'entreprise. Résumé : Analyse du trafic des concurrents, présentation du SEA, création et gestion de campagnes Google Ads et YouTube Ads, estimation du budget et optimisation des coûts. Section 5: Réseaux sociaux Objectif pédagogique : Évaluer l'impact des publications sur les réseaux sociaux et adapter la stratégie de communication en conséquence pour maximiser l'engagement et la portée. Résumé : Scoring des réseaux sociaux, création de contenu adapté aux réseaux sociaux et analyse de l'impact des publications. Section 6: Stratégie du Growth Hacking Objectif pédagogique : Appliquer les stratégies de webmarketing et de growth hacking pour optimiser les campagnes de communication numérique et atteindre les objectifs de l'entreprise. Résumé : Utilisation du

...  
Commentaires sur la durée hebdomadaire  
Parcours de formation personnalisable ?

### POSSIBILITÉ DE MENTORAT

Oui Type de parcours Individualisé

## Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00471119	du 01/03/2024 au 31/12/2025	Bordeaux (33)	BORDEAUX CONCILIUM		Non éligible	FPC