

# Maîtriser l'Acquisition Client Multicanal et la Croissance Agile

Cette formation a pour objectif de développer les compétences nécessaires à la conception et à la mise en œuvre de stratégies d'acquisition client performantes, tout en intégrant des processus d'automatisation pour optimiser la productivité. Les participants apprendront à élaborer une stratégie d'acquisition multicanal, à segmenter et cibler les clients potentiels de manière précise, et à utiliser des outils d'automatisation pour gérer efficacement les leads et les campagnes marketing.

Le parcours inclut des techniques avancées de Growth Hacking pour accélérer la croissance, ainsi que des méthodes d'analyse et de feedback continu pour ajuster les actions en fonction des performances. En fin de formation, les participants seront capables de mesurer l'efficacité de leurs stratégies et d'optimiser en continu le parcours client pour maximiser l'acquisition et la fidélisation.

## Formateur·rice(s) :

- Issam Akhouchal

### Objectifs visés

- Développer une stratégie d'acquisition client multicanal
- Automatiser les processus d'acquisition
- Optimiser le parcours client
- Appliquer des techniques de Growth Hacking
- Mesurer et ajuster en continu les actions marketing

### Méthodes d'évaluation

- Cas pratique
- Jeu de rôle / Simulation

## Déroulé pédagogique

### Journée 1

- Stratégies d'acquisition client multicanal (en ligne)

### Journée 2

- Stratégies d'acquisition client multicanal (en ligne)

### Journée 3

- Segmentation et ciblage client (en ligne)

### Journée 4

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

- Segmentation et ciblage client (en ligne)
- Psychologie du prospect et persuasion (en ligne)

## **Journée 5**

- Psychologie du prospect et persuasion (en ligne)

## **Journée 6**

- Automatisation des processus d'acquisition (en ligne)

## **Journée 7**

- Automatisation des processus d'acquisition (en ligne)
- Value funnels et optimisation de la conversion (en ligne)

## **Journée 8**

- Value funnels et optimisation de la conversion (en ligne)

## **Journée 9**

- Création et optimisation de la proposition de valeur (en ligne)

## **Journée 10**

- Création et optimisation de la proposition de valeur (en ligne)

## **Journée 11**

- Application du framework AARRR (en ligne)

## **Journée 12**

- Application du framework AARRR (en ligne)
- Techniques de Growth Hacking et viralité (en ligne)

## **Journée 13**

- Techniques de Growth Hacking et viralité (en ligne)

## **Journée 14**

- Collecte de feedbacks et amélioration continue (en ligne)

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

## Journée 15

- Amélioration continue de la proposition de valeur (en ligne)

## Journée 16

- Optimisation des stratégies d'acquisition (A/B tests) (en ligne)

## Journée 17

- Optimisation des stratégies d'acquisition (A/B tests) (en ligne)

## Informations complémentaires

**Durée :** 151 heures de formation sur 17 jours

**Pré-requis :** Cette formation est accessible à tous les professionnels souhaitant optimiser leur stratégie d'acquisition client, sans exigence de prérequis spécifiques. Elle s'adresse aux entrepreneurs, responsables marketing, consultants, freelances, ainsi qu'aux commerciaux et business developers désireux de renforcer leurs compétences en acquisition client et en automatisation des processus. Une familiarité avec les outils numériques et une compréhension des bases du marketing seront toutefois bénéfiques pour tirer pleinement parti du programme.

**Public concerné :** Public concerné : - Entrepreneurs - Responsables marketing - Consultants - Freelances - Commerciaux - Business developers

**Tarif** 4 320,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI) Informations tarifaires : Coût de la formation : 3600 € HT Durée totale : 150 heures, réparties sur 17 jours Modalités de paiement : Possibilité de paiement en plusieurs fois sans frais Financements possibles : OPCO (Opérateurs de Compétences) : Cette formation est éligible aux financements des OPCO, permettant aux entreprises de prendre en charge tout ou partie des coûts de formation de leurs salariés. Compte Personnel de Formation (CPF) : Les salariés et demandeurs d'emploi peuvent mobiliser leurs droits CPF pour financer cette formation. Autres dispositifs : Selon votre situation, d'autres aides peuvent être disponibles, telles que l'AGEFICE pour les dirigeants non-salariés ou les financements régionaux pour les demandeurs d'emploi. Pour plus d'informations sur les modalités de financement et pour vous accompagner dans vos démarches, n'hésitez pas à nous contacter.

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État