ilaria
Digital School



FORMATION POUR LES ENTREPRISES

Growth hacking : techniques pour accélérer votre croissance

Vos équipes testent vite et à faible coût les leviers d'acquisition, gardent ce qui marche et l'automatisent.

7 h
de formation, soit 1 jour

AARRR
le funnel de croissance, étape par étape

Sur devis
selon le groupe et le format

01

L'ENJEU

Pourquoi former vos équipes

Le growth hacking est né dans les start-up pour générer une croissance rapide avec des ressources limitées. Il remplace les gros budgets publicitaires par la créativité, l'analyse de données et l'expérimentation continue.

Cette formation apprend à vos équipes marketing, produit et e-commerce à cartographier votre funnel avec le framework AARRR (Acquisition, Activation, Rétention, Recommandation, Revenu), à repérer les points de friction, à concevoir des expériences et à mesurer leurs résultats.

Niveau de départ

Connaissance générale du fonctionnement d'Internet et des sites internet. Un test de positionnement oriente chaque participant.

02

LES COMPÉTENCES

Ce que vos collaborateurs sauront faire

01 Comprendre les principes du growth hacking et en adopter l'état d'esprit.

02 Analyser les besoins des utilisateurs et des clients avec les outils du growth hacker.

03 Définir la problématique à résoudre à chaque expérimentation.

04 Obtenir rapidement des prospects qualifiés, gratuitement ou à bas coût.

05 Construire les outils et tableaux de bord qui pilotent la démarche.

06 Automatiser l'acquisition, la conversion et la fidélisation des prospects et des clients.

Ce que votre entreprise récupère

La formation se conclut par une mise en situation professionnelle. Chaque participant repart avec

- les buyer personas et l'audit de concurrence de son projet
- la cartographie de son funnel selon le framework AARRR
- un tableau de bord pour piloter les expérimentations et suivre les indicateurs de performance

03

LE CONTENU

Programme

Détail sur ilaria-academy.com/course/growth-hacking-marketing-hacker

01 Le growth hacking
Définition, growth hacks, buyer personas, concurrence, product market fit.

02 Le framework AARRR
Les cinq étapes et le funnel du growth hacking.

03 Acquisition
Marché, cibles, UX research, benchmarking, canaux d'acquisition.

04 Activation
Tunnel de conversion, landing pages, autres techniques d'activation.

05 Rétention
Marketing automation, drip marketing, communauté, notifications.

06 Recommandation
Réseaux sociaux, bouche-à-oreille, viralité.

07 Revenu et analytics
Suivi et analyse des résultats, travaux pratiques.

04

LE DÉROULÉ

Comment ça s'organise

Chaque projet entreprise est construit avec vous. Le format, le rythme et le calendrier ne sont pas imposés : nous savons tout gérer, et nous l'adaptons à votre organisation.

Ce que nous adaptons à votre entreprise

Le format

Dans vos locaux, à distance ou un mélange des deux : nous le choisissons ensemble selon vos équipes et vos sites.

Le rythme

Journée complète ou deux demi-journées : le calendrier suit l'activité de vos équipes, pas l'inverse.

Le groupe

Un collaborateur seul dans une session ouverte, ou un groupe dédié à votre entreprise.

Le contenu

Exemples et exercices construits sur vos outils, vos données et vos enjeux.

Les étapes d'un projet

1

Cadrage

Nous définissons avec vous les objectifs, le format, le rythme et le calendrier.

2

Positionnement

Chaque participant passe un test de positionnement pour ajuster la formation à son niveau.

3

Formation

Alternance d'exposés et de travaux pratiques, appliqués au cas de votre entreprise.

4

Suivi

Bilans de progression et attestations, transmis au commanditaire.

5

Validation

Évaluation finale par une mise en situation professionnelle.

Ce que vous suivez côté RH

- Bilans de progression et attestations
- Convention de formation, attestations de présence et de fin de stage
- Résultat de l'évaluation finale de chaque participant

Évaluation finale : mise en situation professionnelle simulée, avec la réalisation d'un tableau de bord qui pilote les expérimentations de growth hacking et suit les indicateurs de performance (KPI).

Nos sessions inter, ouvertes au public

Nos sessions inter se déroulent en présentiel, à distance ou en mixte, sur une journée de 7 heures.

Elles alternent exposés et travaux pratiques.

05

L'OFFRE

Formats et tarifs

Inter-entreprises

Vos collaborateurs rejoignent une session ouverte.

Sur devis

par participant

Intra-entreprise

Un groupe de votre entreprise, aux dates qui vous conviennent.

Sur devis

selon le groupe et le format

Sur mesure

Programme adapté à votre contexte et à vos priorités.

Sur devis

selon le programme

Prochaines entrées · sessions inter

Décembre 2026 **Janvier 2027**

Démarrage 48 à 72 heures ouvrées après validation de l'inscription. Un test de positionnement oriente chaque participant.

Financement

État au 31 octobre 2026

Moins de 50 salariés	Votre OPCO finance le plan de développement des compétences. Déposez la demande avant le démarrage, tôt dans l'année : les fonds sont souvent épuisés au troisième trimestre.
50 salariés et plus	Sur le budget formation de votre plan de développement des compétences.
Dirigeants, indépendants	Votre fonds d'assurance formation (FAF).

Les financements se combinent. Nous montons le dossier avec vous et fournissons devis, programme et convention.

06

AVANT DE VOUS LANCER

Les questions à vous poser

Quel levier de croissance voulez-vous activer : acquisition, activation, rétention ?

Suivez-vous déjà votre funnel avec des indicateurs ?

Quels outils marketing et d'analyse utilisez-vous aujourd'hui ?

Quel produit ou quelle offre servira de terrain d'expérimentation ?

Qui finance : OPCO, budget formation, FAF ?

Les prochaines étapes

01

Échange de 30 minutes

Votre contexte, le profil des participants, le bon format.

02

Devis, programme et convention

Tout ce qu'il faut pour votre OPCO.

03

Démarrage

Positionnement de chaque participant, puis première séance.

ilaria
Digital School

GROWTH HACKING : TECHNIQUES POUR ACCÉLÉRER VOTRE CROISSANCE

Parlons de votre projet

formations@ilaria-academy.com

Ilaria Digital School · Organisme certifié Qualiopi · Accessibilité : formation et évaluations adaptables, référent handicap
referent.handicap@ilaria-academy.net
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Édition novembre 2026