ACQUISITION ET ANALYTICS

Growth Hacking : cadrer son tunnel, tester des leviers et industrialiser

Les actions d'acquisition s'ajoutent les unes aux autres sans que l'on sache lesquelles produisent réellement de la croissance. Les idées ne manquent pas mais elles sont lancées sans protocole ni mesure. Les résultats se discutent en réunion sans preuve et les enseignements se perdent. Ces 14 heures installent une méthode de test. Le participant cartographie son tunnel de l'acquisition à la rétention choisit son indicateur directeur formule et priorise des hypothèses conduit des tests courts puis automatise les leviers validés et documente ses apprentissages.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 590 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables acquisition chargés de marketing digital fondateurs de jeune entreprise et responsables e-commerce.

PRÉREQUIS
Pratiquer le marketing digital ou l'acquisition en ligne et disposer de données chiffrées sur son activité.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Cartographier son tunnel de l'acquisition jusqu'à la recommandation
- Choisir un indicateur directeur et ses mesures secondaires
- Formuler et prioriser des hypothèses de croissance
- Conduire un test court et interpréter ses résultats
- Automatiser les leviers validés et documenter les apprentissages

03 Programme détaillé

M1 Cartographier la croissance

- Voir où fuit la valeur
- Étapes de l'acquisition à la recommandation
- Mesure du passage d'une étape à l'autre
- Choix de l'indicateur directeur
- Repérage du goulot d'étranglement prioritaire
- Cas pratique : Les participants chiffrent leur tunnel et désignent l'étape à travailler en premier.

M2 Générer et prioriser les hypothèses

- Trier avant de lancer
- Sources d'idées issues des clients et des données
- Formulation d'une hypothèse testable
- Critères de priorisation entre impact et effort
- Constitution du carnet de tests
- Cadence de lancement et rôles dans l'équipe
- Atelier : Chaque participant formule cinq hypothèses puis les classe selon des critères communs.

M3 Tester et mesurer

- Une décision par test
- Conception d'un test et population concernée
- Durée du test et conditions de validité
- Tests sur les pages les messages et les offres
- Lecture des écarts et pièges d'interprétation
- Décision de conserver d'ajuster ou d'abandonner
- Mise en situation : Les participants conçoivent un test sur une page de conversion et définissent sa règle d'arrêt.

M4 Industrialiser ce qui fonctionne

- Passer du coup réussi au système
- Automatisation des séquences et des relances
- Connexion des outils et circulation des données
- Acquisition par la recommandation et le parrainage
- Documentation des apprentissages
- Limites déontologiques et respect des règles des plateformes
- Atelier : Les participants écrivent la procédure d'un levier validé pour le rendre reproductible.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 590 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr