

Formation en Growth Hacking, de Lion

Maddyness lance sa sélection de formations labellisées. L'idée ? Tester des formations en growth hacking, management, communication etc. proposées par des organismes partenaires certifiés et y offrir des conditions d'accès privilégiées. Parmi les formations qui ont rejoint le label Maddyness, celle de l'école Lion : Growth Hacking, qui promet de maîtriser les fondamentaux de cette notion à travers 7 sessions.

Temps de lecture : minute

30 juillet 2021

Informations pratiques

Prix de la formation

Tarif : 1 899€ H.T

Forfait -10% avec le label Maddyness : 1 709€

Modalités de financement

Les formations Lion sont éligibles au CPF et peuvent faire l'objet d'un accord de financement par l'OPCO de votre entreprise (AGEFOS, ATLAS etc.)

Prochaines dates de formation

La prochaine session commence le 14 février 2022

[Découvrir la formation et s'inscrire](#)

Que propose la formation en Growth Hacking de Lion ?

La formation Growth Hacking de Lion vous permet de maîtriser les piliers du Growth Hacking. Les intervenantes et intervenants sont des experts du Growth Hacking, et vous feront découvrir leurs outils et techniques les plus efficaces pour booster la croissance de votre entreprise. En ligne ou en présentiel (à Paris), cette formation est basée à 80% sur la pratique : vous appliquerez les méthodes enseignées sur des projets concrets.

Descriptif des séances

Session 1 : Maîtriser les fondamentaux

Au cours de cette session, vous reviendrez sur les fondamentaux du Growth Hacking : l'histoire de cette discipline, l'état d'esprit à adopter et la définition des personae.

Session 2 : Overview des canaux d'acquisition

Cette session vous permettra de découvrir tous les canaux d'acquisition existants et vous apprendra à choisir et prioriser les meilleurs canaux (ads, SEO, content, réseaux sociaux, etc.) pour votre entreprise.

Session 3 : Définir sa stratégie d'acquisition

Cette session explique les différences entre les stratégies d'inbound et d'outbound et vous aide à choisir la plus adaptée pour votre entreprise.

Session 4 : Définir sa boucle de rétention

Lors de cette session, vous aborderez des notions de psychologie du consommateur pour comprendre parfaitement votre cible, et vous y

adresser au mieux. Vous parcourrez également l'ensemble des outils et méthodes d'activation, de rétention et de recommandation.

Session 5 : Soft and Hard Data

L'objectif de cette session est de vous sensibiliser à l'importance de la donnée en Growth Hacking et de vous apprendre à utiliser les outils de suivi et de pilotage des données.

Session 6 : No Code

Pendant cette session, vous prendrez en main tous les outils utiles pour automatiser les tâches répétitives. Vous aurez également un aperçu des techniques de scraping qui vous seront utiles pour booster la croissance de votre entreprise.

Session 7 : Workshops

Lors de cette dernière session, vous mettrez en application toutes vos compétences acquises lors de la formation dans le cadre de l'audit de la stratégie de Growth d'une startup.

[Retrouvez toutes les informations, et inscrivez-vous ici !](#)

Article écrit par Maddyne