




Programme de la formation

Prospecter grâce à l'IA, réseaux sociaux, marketing digital et acquisition client

 Classe virtuelle

 14 heures sur 8 jour(s)

 Tout public, Salarié en poste, Demandeur d'emploi, Particulier, Indépendant et dirigeant, Jeune en insertion professionnelle, Bénévole · De 3 à 12 participants

 1 300 € Net de taxe par participant

Description courte

Cette formation a pour objectif de vous apprendre à créer et gérer votre entreprise en ligne : de la création de site web à la publicité en ligne, en passant par l'acquisition de clients, les réseaux sociaux, l'automatisation etc. au travers de cours et d'ateliers en visioconférence et d'une plateforme d'apprentissage.

Profil des participants

Créateurs et repreneurs d'entreprises, indépendants, thérapeutes, consultants, chargés de communication ou métiers du numérique et autres reconversions professionnelles.

Prérequis

- Pouvoir utiliser des logiciels simples en anglais
- Avoir des notions de base en informatique
- Avoir un ordinateur (PC ou MAC)
- Avoir une connexion internet suffisante.

Objectifs

- Élaborer et mettre en oeuvre une stratégie complète de marketing numérique avec l'IA
- Comprendre son client dans l'environnement digital
- Créer un site internet sous Wordpress
- Savoir attirer gratuitement des clients grâce à Google (SEO ou référencement naturel)
- Mettre en oeuvre une campagne publicitaire Google Ads
- Identifier les facteurs clés des réseaux sociaux en organique et en publicité payante
- Mettre en oeuvre une stratégie de croissance avec le Growth Hacking
- Établir une analyse SEO pour gagner des positions sur les moteurs de recherche
- Paramétrer une campagne de publicité ciblée sur les moteurs de recherche
- Mettre en oeuvre une campagne de mailing automatisé
- Créer des bases de données clients automatiquement (scraping)

Aptitudes et compétences visées / attestées

Création de site Wordpress
Audit et analyse de positionnement Google
Mise en place de campagne de publicité sur Google et Youtube
Automatisation marketing
Stratégie growth hacking

Contenu

1. Présentation / Image de Marque / Référencement

- **Objectif** : Comprendre son client dans l'environnement digital.
- **Contenu** :
 - Création d'un avatar client cohérent grâce à l'IA
 - Analyse de données du Big Data pour des propositions de valeur.
 - Création d'une charte graphique et d'un logo avec des outils d'IA.
- **Atelier** : Création image de marque et initiation WordPress.

2. Référencement / Google et YouTube Ads

- **Objectifs** :
 - Savoir attirer gratuitement des clients grâce à Google (SEO).
 - Mettre en œuvre une campagne publicitaire Google Ads.
- **Contenu** :
 - Stratégies de référencement naturel (SEO on-site et off-site).
 - Campagnes publicitaires Google Ads et YouTube Ads.
- **Atelier** : Audit SEO et campagne Google Ads.

3. Réseaux Sociaux et Influenceurs

- **Objectif** : Identifier les facteurs clés des réseaux sociaux en organique et en publicité payante.
- **Contenu** :
 - Optimisation de la visibilité sur les réseaux sociaux.
 - Automatisation de la gestion des réseaux sociaux et création de contenu.
- **Atelier** : Mailing automation et scraping.

4. Growth Hacking

- **Objectif** : Mettre en œuvre une stratégie de croissance avec le Growth Hacking.
- **Contenu** :
 - Stratégies associées aux framework AARRR.
 - Utilisation d'outils d'analyse comportementale.
- **Atelier** : Construire une stratégie de croissance.

5. Analyse de Données et Big Data

- **Objectif** : Utiliser les données pour optimiser les stratégies marketing.
- **Contenu** :
 - Introduction à l'analyse de données et au Big Data.
 - Outils et techniques pour analyser les données clients.

6. Automatisation et Outils d'IA

- **Objectif** : Automatiser les tâches marketing pour gagner en efficacité.
- **Contenu** :
 - Utilisation des outils d'IA pour automatiser les tâches marketing.
 - Création de contenu et gestion des réseaux sociaux avec l'IA.

7. Stratégies de Contenu et SEO Avancé

- **Objectif** : Développer des stratégies de contenu efficaces.
- **Contenu** :
 - Techniques avancées de SEO pour améliorer le classement.
 - Création de contenu engageant et optimisé pour le référencement.

Pédagogie et organisation

- 14h de formation intensive en visioconférence

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Évaluation continue : évaluation de la progression par le formateur au cours des ateliers
- Évaluation finale : questionnaire d'évaluation final en ligne (30 minutes environ), évaluant chaque compétence définie dans les objectifs pédagogiques ci-dessus

Mode de validation

À la fin de la formation, le stagiaire est évalué pour permettre de constater le développement de ses compétences et de ses connaissances. La réussite de la formation est créditée d'une attestation de formation le mentionnant.

Financements possibles

CPF
 OPCO (salarié)
 Pôle emploi (demandeur d'emploi)
 AGEFICE (indépendant)
 FIF PL (indépendant)

Modalités et délai d'accès

Les délais d'accès sont de 48 heures à 2 mois en fonction du financement demandé. Nous proposons une formation par trimestre, veuillez vous référer aux tableaux publiés sur growth-hacking.org ou nous contacter pour connaître les prochaines dates des prochaines sessions de formation.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Inscription

Pour vous inscrire, veuillez compléter notre formulaire de demande de financement sur growthhacking.org, puis prendre rendez-vous avec nous directement sur notre agenda : <https://tidycal.com/3q2v8g3/manon>. Vous pouvez également nous contacter directement par mail à l'adresse : contact@unixel.fr ou par téléphone au 06 18 63 97 63.

Personnes en situation de handicap

Nous invitons les personnes en situation de handicap qui souhaitent suivre une de nos formations à nous contacter, afin d'évaluer ensemble leurs besoins spécifiques.

Intervenant

Bryan Rassen est un expert reconnu en marketing digital et growth hacking, avec plus de dix ans d'expérience dans le domaine. Il est le cofondateur de l'agence Unixel, spécialisée en marketing digital automatisé, et de Growth-Hacking.org, une plateforme dédiée à la formation dans ce domaine. Il se distingue par son approche alliant stratégie, créativité et analyse data-driven pour accompagner les entreprises dans leur croissance.

Parcours professionnel

Bryan Rassen occupe plusieurs rôles clés :

- **Formateur** en IA générative, marketing automation no-code et transition numérique pour des institutions comme l'ISCOM, La French Tech et Pépite ETENA.
- **Intervenant** en marketing digital et growth hacking auprès de nombreuses organisations, notamment la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) et des universités comme Strasbourg et Haute-Alsace.
- **Consultant indépendant**, spécialisé dans les stratégies d'acquisition de trafic, le référencement naturel (SEO), les campagnes publicitaires (Google Ads, TikTok Ads) et l'automatisation marketing.

Domaines d'expertise

- Growth hacking et marketing automation
- Stratégies d'acquisition de trafic et génération de leads
- Référencement naturel (SEO) et payant (SEA)
- Création de contenus engageants
- Analyse des performances basée sur la donnée
- Community building et social selling

Collaborations notables

Bryan Rassen travaille régulièrement avec des startups et entreprises technologiques via La French Tech, où il forme à l'automatisation marketing basée sur l'intelligence artificielle. Il a également

contribué à la formation des entrepreneurs au sein de l'Académie Digitale Européenne.

Engagement pédagogique

En tant que formateur, Bryan partage son expertise à travers des modules spécialisés en entrepreneuriat numérique, growth hacking et marketing digital. Il s'engage activement à former les professionnels pour leur permettre d'optimiser leur présence en ligne et d'accroître leur chiffre d'affaires.

Bryan Rassen est aujourd'hui une figure influente dans le paysage du marketing numérique en France, reconnu pour sa capacité à transformer les défis numériques en opportunités stratégiques.