

Concevoir et déployer une stratégie d'acquisition client digitale en Startup et PME

RS6479 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312, 320
Formacode(s)	34093
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	21/12/2023
Date d'échéance	21/12/2026

Certificateur(s)

MEDIABROS · SIRET : 88007323400010

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
MANTRA EDUCATION	94084975500019	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification vise à reconnaître les compétences liées à la conception et au déploiement d'une stratégie d'acquisition digitale en Startup et PME s'adresse aux professionnels du marketing qui ont déjà une première expérience dans ce domaine et qui ont en charge une stratégie d'acquisition client dans le contexte spécifique des Startup et PME.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1. Définir avec précision les segments de marché pertinents en utilisant des techniques et des outils tels que l'Idéal Customer Profil, le Persona et les enquêtes clients et l'analyse des données, pour comprendre les besoins, les comportements et les préférences des clients potentiels, afin d'adapter les offres de produits ou de services et de développer des stratégies de marketing et de communication efficaces qui répondent aux besoins de la cible.

C2. Concevoir et développer des pages de vente efficaces en utilisant les outils de développement web, les principes de design, pour optimiser la conversion et l'engagement des visiteurs, en alignement avec les objectifs commerciaux et les besoins des utilisateurs.

C3. Établir et appliquer des stratégies appropriées telle l'acquisition organique via les réseaux sociaux, le référencement naturel, la mise en œuvre de campagnes publicitaires digitales ou encore des campagnes de prospection multicanal pour entrer en contact avec sa cible.

C4. Définir les indicateurs de performance pertinents et mettre en place les outils de mesure et d'analyse afin de suivre et de mesurer l'impact de chaque projet de croissance.

C5. Établir un processus d'action à travers l'idéation, la priorisation, le test et l'analyse de test permettant d'évaluer les actions prioritaires dans le but d'optimiser le processus d'acquisition client

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Une première expérience de minimum 6 mois doit être justifiée.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury de certification est composé de professionnels expérimentés dans le domaine de l'acquisition client en startup et PME dont une personne de la pédagogie en interne à Mantra hors formateur.

Base légale

Date de décision	21/12/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2026
Date de dernière délivrance possible	21/06/2027

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6479/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	0
Prix indicatif	1 600 €

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	646
Parcours menés à terme	617
Taux d'achèvement	96 %
Période	02/2024 – 07/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	690
Montant total engagé	1 541 502 €
Coût moyen par dossier	2 234 €
Durée moyenne	52 h
Période	01/2024 – 08/2026
France compétences	91 %
Reste à charge titulaire	6 %

France Travail	2 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
OPCO	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.