



Piloter son acquisition grâce à la data



5/5 Google

35 avis positifs

100 % de satisfaction

Formation intra-entreprise • 1 journée (7 heures) • 3 000 € HT



1. POSITIONNEMENT

Une formation stratégique, orientée business, pour aider les participants à lire la performance digitale, repérer les pertes dans leur acquisition et prendre de meilleures décisions, sans se perdre dans la technique.



2. POUR QUI ?

- Dirigeants de PME
- Responsables marketing
- Équipes marketing / commerciales



3. PROMESSE

À la fin de la journée, les participants savent lire les principaux signaux de performance, repérer les pertes les plus visibles dans leur acquisition et prioriser 3 à 5 actions concrètes.



4. OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Comprendre la différence entre visibilité, trafic, leads et chiffre d'affaires
- ✓ Identifier les KPI vraiment utiles pour piloter l'acquisition
- ✓ Repérer les pertes dans un funnel d'acquisition
- ✓ Prioriser les actions marketing selon leur impact business
- ✓ Structurer un système simple : données, suivi des leads, décisions



5. PROGRAMME DE LA JOURNÉE

- 09h00-09h30 : Cadrage business
- 09h30-10h45 : Comprendre l'acquisition utile
- 11h00-12h15 : Lire les bons KPI
- PAUSE DÉJEUNER
- 13h30-14h45 : Repérer les pertes dans le parcours
- 14h45-15h45 : Prioriser les décisions
- 16h00-17h00 : Cas pratique + plan d'action



6. LIVRABLES

- Support synthétique de formation
- Grille de lecture des KPI d'acquisition
- Matrice de priorisation impact / effort
- Checklist de diagnostic acquisition
- Plan d'action final



7. ÉVALUATION & QUALITÉ

- Questionnaire en amont
- Exercices pratiques pendant la session
- Plan d'action en fin de journée
- Questionnaire de satisfaction



Morgan Pennec — Expert en performance digitale

Formation personnalisée, interactive et orientée décision.

