

DEFINIENDO EL GROWTH HACKER Y EL GROWTH HACKING

DEFINIENDO EL GROWTH HACKER Y EL GROWTH HACKING

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

Descripción: Conocer el growth hacker. Comprender los distintos casos de éxito en growth hacker. Aprender a optimizar como el proceso de growth hacking. Explorar el terreno a hackear. Fundamentación: La figura del Growth Hacker es un perfil esencial en cualquier empresa digital. Pero la cultura de este perfil también se está trasladando a cualquier tipo de organización por su capacidad innovadora y de impulsar crecimiento. Este modulo tiene como objetivo generar una cultura de crecimiento en tu empresa. Un cambio de actitud en el momento de utilizar las herramientas digitales como tus aliadas, combinado con la utilización del embudo de growth hacking y las tácticas aplicables en cada una de sus etapas con un único objetivo.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

Tema 1. Qué es un growth hacker. Redefinición de producto.

- Qué es un growth hacker.
- Objetivo único: crecimiento.
- Analítica sí, pero creativa.
- Los funnels.
- Un profesional “t-shaped”.
- Experimentar.
- Redefiniendo el producto.

Tema 2. Caso de éxito. Growth hacker.

- Pinterest.
- Airbnb.
- Dropbox.
- Otros casos de growth hacking de éxito.

Tema 3. Optimización. El proceso de growth hacking.

- Elección de objetivos.
- Analítica y repetición del éxito.
- Los factores de la optimización.
- Emotional targeting.
- Los popups de salida.

Tema 4. Exploración, terreno a hackear. Análisis DAFO y test AB.

- Exploración del terreno.
- Tests A/B. Caso de éxito: crecimiento +316%
- Tests A/B exitosos basados en la analítica.

© icaformación2026