ilaria
Digital School



FORMATION POUR LES ENTREPRISES

M-commerce et marketing mobile

Vos équipes adaptent votre stratégie marketing au mobile et conçoivent une expérience mobile au service de vos objectifs.

21 h
de formation, soit 3 jours

5 modules
de la stratégie à l'UX mobile

1 150 € HT
par participant

01

L'ENJEU

Pourquoi former vos équipes

Le mobile est devenu le média le plus puissant, devant le web. Il crée une relation de proximité avec vos clients, et les investissements en développement et en commerce mobile sont de plus en plus importants.

Cette formation apprend à vos équipes à choisir la bonne technologie mobile, à adapter votre stratégie marketing au mobile, à comprendre les mobinautes et à concevoir une expérience utilisateur mobile.

Niveau de départ

Aucune connaissance particulière. Un test de positionnement oriente chaque participant.

02

LES COMPÉTENCES

Ce que vos collaborateurs sauront faire

01 Identifier les technologies mobiles et leurs caractéristiques : site mobile, application native, web app.

02 Adapter votre stratégie marketing à une stratégie mobile.

03 Comprendre les comportements des mobinautes et construire une stratégie adaptée.

04 Maîtriser les leviers du marketing mobile et l'App marketing.

05 Suivre la performance des campagnes mobiles avec les bons indicateurs.

06 Concevoir l'expérience utilisateur d'un service ou d'une application mobile.

07 Optimiser votre commerce mobile.

Ce que votre entreprise récupère

Les travaux pratiques peuvent porter sur votre propre service mobile. Chaque participant repart avec

- une stratégie mobile : cibles, objectifs, technologie, modèle de tarification
- un plan de campagne mobile et ses indicateurs de suivi
- des personas et un parcours client mobile
- les bases de l'expérience utilisateur de votre service mobile

03

LE CONTENU

Programme

Détail sur ilaria-academy.com/course/marketing-mobile-mobile-commerce

01 Introduction
Naissance et évolution de l'internet mobile.

02 Le marketing mobile
Chaîne de valeur, mobinautes, les 5P, stratégie mobile : cibles, objectifs, site mobile, application native ou web app, tarification.

03 Stratégies de campagnes mobiles
Analyse d'un service grand public, campagnes, App First, stratégies gratuites et payantes, KPI.

04 Le mobile au service des objectifs marketing
Intégrer le mobile à la stratégie marketing.

05 Expérience utilisateur mobile
Découverte, idéation, personas, parcours client, conception mobile.

04

LE DÉROULÉ

Comment ça s'organise

Chaque projet entreprise est construit avec vous. Le format, le rythme et le calendrier ne sont pas imposés : nous savons tout gérer, et nous l'adaptons à votre organisation.

Ce que nous adaptons à votre entreprise

Le format

Dans vos locaux, à distance ou un mélange des deux : nous le choisissons ensemble selon vos équipes et vos sites.

Le rythme

Journées ou demi-journées, consécutives ou non : le calendrier suit l'activité de vos équipes, pas l'inverse.

Le groupe

Un collaborateur seul dans une session ouverte, ou un groupe dédié à votre entreprise.

Le contenu

Exemples et exercices construits sur vos outils, vos données et vos enjeux.

Les étapes d'un projet

1

Cadrage

Nous définissons avec vous les objectifs, le format, le rythme et le calendrier.

2

Positionnement

Chaque participant passe un test de positionnement pour ajuster la formation à son niveau.

3

Formation

Alternance d'exposés et de travaux pratiques, appliqués au cas de votre entreprise.

4

Suivi

Bilans de progression et attestations, transmis au commanditaire.

5

Validation

Évaluation finale par un QCM de validation des acquis.

Ce que vous suivez côté RH

- Bilans de progression et attestations
- Convention de formation, attestations de présence et de fin de stage
- Résultat de l'évaluation finale de chaque participant

Évaluation finale : QCM de validation des acquis, à réussir avec plus de 70 % de bonnes réponses. Une attestation de fin de stage est remise à chaque participant.

Nos sessions inter, ouvertes au public

Nos sessions inter se déroulent en présentiel, à distance ou en mixte, par journées ou demi-journées, consécutives ou non.

Plusieurs sessions par an.

05

L'OFFRE

Formats et tarifs

Inter-entreprises

Vos collaborateurs rejoignent une session ouverte.

1 150 € HT

par participant

Intra-entreprise

Un groupe de votre entreprise, aux dates qui vous conviennent.

Sur devis

selon le groupe et le format

Sur mesure

Programme adapté à votre contexte et à vos priorités.

Sur devis

selon le programme

Prochaines entrées · sessions inter

Décembre 2026 **Janvier 2027**

Démarrage 48 à 72 heures ouvrées après validation de l'inscription. Un test de positionnement oriente chaque participant.

Financement

État au 31 octobre 2026

Moins de 50 salariés	Votre OPCO finance le plan de développement des compétences. Déposez la demande avant le démarrage, tôt dans l'année : les fonds sont souvent épuisés au troisième trimestre.
50 salariés et plus	Sur le budget formation de votre plan de développement des compétences.
Dirigeants, indépendants	Votre fonds d'assurance formation (FAF).

Les financements se combinent. Nous montons le dossier avec vous et fournissons devis, programme et convention.

06

AVANT DE VOUS LANCER

Les questions à vous poser

Vos clients vous découvrent-ils surtout depuis leur smartphone ?

Avez-vous un site mobile, une application, ou rien de dédié encore ?

Quels objectifs donnez-vous au mobile : notoriété, ventes, fidélisation ?

Qui porte le sujet en interne : marketing, produit, e-commerce ?

Qui finance : OPCO, budget formation, FAF ?

Les prochaines étapes

01

Échange de 30 minutes

Votre contexte, le profil des participants, le bon format.

02

Devis, programme et convention

Tout ce qu'il faut pour votre OPCO.

03

Démarrage

Positionnement de chaque participant, puis première séance.

ilaria
Digital School

M-COMMERCE ET MARKETING MOBILE

Parlons de votre projet

formations@ilaria-academy.com

Ilaria Digital School · Organisme certifié Qualiopi · Accessibilité : formation et évaluations adaptables, référent handicap
referent.handicap@ilaria-academy.net
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Édition novembre 2026