



PARIS
NANCY
BERLIN

PARCOURS EN APPRENTISSAGE



2023

l'ÉCOLE EN QUELQUES CHIFFRES

3000 étudiants dont plus de 38% d'étudiants étrangers /

500 étudiants apprentis en 2021/2022 /

17000 diplômés /

près de **120** universités partenaires dans le monde /

150 entreprises partenaires /

plus de **500** entreprises verseuses de taxe d'apprentissage /

32 000 heures de formation continue /

plus de **75** professeurs permanents

& **24** professeurs affiliés dont 70% sont des internationaux /

400 intervenants experts /

3
CAMPUS



Nancy, Paris la Défense & Berlin



Membre du chapitre des écoles de management au sein de la **Conférence des Grandes Écoles**.



Associée à l'Université de Lorraine, ICN Business School est activement impliquée dans la création de projets et doubles diplômes communs avec l'**Université de Lorraine** elle-même, mais aussi avec l'ISAM/IAE ou Mines Nancy.



PRME

ICN Business School est une école qui a pour objectif de **former des managers responsables**, c'est-à-dire des cadres soucieux du respect des êtres humains et de l'environnement naturel, associé à l'impératif de performance et de rentabilité économique.





BACHELOR EN MANAGEMENT

3^{ème} année en apprentissage



Nancy & Paris

Le Bachelor en Management
est un programme

**VISÉ BAC+3
GRADE DE LICENCE**



bachelor, 3^{ÈME} ANNÉE DE PROFESSIONNALISATION EN APPRENTISSAGE

CONTRAT 1 AN

L'alternance est organisée en semaines coupées. Le rythme est de 2 jours en formation (mardi et mercredi) et 3 jours en entreprise. Une période à plein temps en entreprise est prévue à compter du mois d'avril. Pour obtenir le calendrier, contactez le service apprentissage.



LES MODULES DE PROFESSIONNALISATION DU BACHELOR 3

NANCY

- Affaires internationales
- Communication commerciale
- Banque et assurance

PARIS

- Management du luxe
- Marketing de l'innovation

LES AVANTAGES DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO (opérateurs de compétences) de l'entreprise.
- Une aide financière de 6 000 € est versée aux entreprises qui embauchent des alternants en contrat d'apprentissage (au titre de la 1^{ère} année d'exécution du contrat).
- Un contrat d'apprentissage peut être signé jusqu'à la fin de l'année civile (nous consulter pour connaître la date exacte).
- Le contrat d'apprentissage bénéficie de certaines exonérations des cotisations salariales et / ou patronales.
- L'entreprise verse un salaire mensuel à l'apprenti pendant toute la durée du contrat en fonction d'un barème fixé par la loi. Le calcul du salaire de l'apprenti est basé sur le SMIC mensuel brut (1 709,28€ au 1^{er} janvier 2023) ou du salaire minimum conventionnel de branche (si existant et plus favorable à l'apprenti).
- L'apprenti est exonéré des frais de scolarité et acquiert une expérience professionnelle.

COMMENT DÉPOSER VOS OFFRES D'APPRENTISSAGE

- Via notre Career Center : http://icn.jobteaser.com/fr/recruiter_account/job_offers

CONTACT

Une équipe d'experts se tient à votre disposition pour vous accompagner et vous aider dans la mise en place de votre contrat d'apprentissage.

N'hésitez pas à nous contacter.

Benjamin VANZO

Responsable du développement de l'apprentissage et du CFA ICN

apprentissage@icn-artem.com
03.54.50.25.83



DOMAINE AFFAIRES INTERNATIONALES

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine « Affaires internationales » ouvre aux métiers de l'import-export et du commerce international. Il comporte plusieurs enseignements entièrement tournés vers les négociations interculturelles avec l'Amérique latine, la Russie, la Chine et les pays du continent européen. Les interventions s'effectuent majoritairement en anglais.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Acquérir les fondamentaux, indispensables pour faire du commerce international : les techniques du commerce international ;
- Acquérir une culture internationale, comprendre le cadre dans lequel s'effectue le commerce international.

Contenu :

- Intercultural management ;
- International business techniques ;
- Approches culturelles, économiques et commerciales sur différents continents (Amérique latine, Russie).

NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en lien avec le domaine de professionnalisation choisi, mais non exclusivement et plus globalement avec le contenu de la formation Bachelor en management.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Conduire ses missions en autonomie
- Établir des recommandations sur 1 ou des problèmes définis

EXEMPLES DE MISSION

- Foreign business assistant
- Suivi commande export
- Étude prospective développement international
- Business excellence



DOMAINE **BANQUE ET ASSURANCE**

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Ce domaine vise à développer une solide culture dans de nombreux domaines de ce grand secteur d'activité qui vit de profondes mutations. L'analyse des banques, qui sont des organisations bien différentes des autres entreprises, est introduite sous l'angle comptable et est ensuite déclinée à travers différentes dimensions (aspects organisationnels, Fin Tech, Digitalisation, Marketing, RH, RSE...). Ces apports passent également par la connaissance et la compréhension des principaux produits financiers : tant en banque/finance qu'en assurance.



NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en lien avec le domaine de professionnalisation choisi, mais non exclusivement et plus globalement avec le contenu de la formation Bachelor en management.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Conduire ses missions en autonomie
- Établir des recommandations sur 1 ou des problèmes définis

EXEMPLES DE MISSION

- Conseiller clientèle
- Gestion financière et placement
- Fund solution trainee
- Référent contrôle et appui
- Évaluation potentiel clientèle patrimoniale
- Client invoicing officer

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Connaître les produits et techniques commerciales spécifiques aux domaines de la banque et de l'assurance ;
- Acquérir les compétences afin de travailler en tant que chargé de clientèle, responsable d'agence dans la banque ou l'assurance ;
- Acquérir un complément de formation technique ;
- Préparer la « certification AMF » (En France, détenir cette certification est une obligation légale pour exercer de nombreux métiers dans le monde bancaire).

Contenu :

- Préparation à la certification AMF
- Finance /Conseil et Assurance
- Économie de la banque – Approche globale de la banque.



DOMAINE COMMUNICATION COMMERCIALE

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine « Communication commerciale » se propose de fournir aux étudiant(e)s les outils conceptuels et des approfondissements pratiques dans ce domaine clé pour les entreprises. À travers la découverte de caractéristiques et des activités portant sur la communication d'entreprise, il cherche également à sensibiliser les apprenant(e)s à ses missions et à ses métiers. Les thématiques abordées, regroupées autour de cinq modules, permettent de couvrir plusieurs facettes de la communication, en partant des bases de la communication commerciale jusqu'aux communications spécifiques (Luxe, sponsoring, mécénat, relations publiques, interne, de crise ou internationale) en passant par la création publicitaire, le design thinking, le marketing direct, l'agence digitale, les médias sociaux, ou encore le marketing viral et le buzz marketing.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Connaître le marché publicitaire et ses différents acteurs ;
- Avoir une vision exhaustive des moyens de communication : média et hors média ;
- S'ouvrir à des secteurs d'activités spécifiques ;
- Maîtriser les techniques de communication et la stratégie de communication de l'entreprise.

Contenu :

- Cadre général de la communication ;
- Communication et création ;
- Communication et réseaux ;
- Communications spécifiques.

NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en lien avec le domaine de professionnalisation choisi, mais non exclusivement et plus globalement avec le contenu de la formation Bachelor en management.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Conduire ses missions en autonomie
- Établir des recommandations sur 1 ou des problèmes définis

EXEMPLES DE MISSION

- Chargé de projet web marketing
- Assistant chef de projet
- Ingénieur d'affaires débutant
- Conseiller de vente
- Assistant marketing et communication
- Chargé de communication



DOMAINE MANAGEMENT du LUXE

(LUXURY RETAIL AND SALES MANAGEMENT)



PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine de spécialisation « Management du luxe » a pour but de former des cadres en charge de la commercialisation des produits et services de luxe. Un fort accent sera mis sur le Luxury Retail Management avec l'importance de l'expérience client vécue en magasin et du service apporté à la clientèle, la gestion d'une équipe de conseillers de vente, ainsi que la mise en place et le suivi des principaux KPI (Key Performance Indicators) d'un bon store manager.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Maîtriser les fondamentaux du luxe, dès ses origines jusqu'à nos jours, les principaux acteurs, etc. et définir les principales caractéristiques d'un produit / service de luxe ;
- Connaître les enjeux de la relation interpersonnelle et émotionnelle dans la vente du luxe (expérience client en retail physique) : importance d'une cérémonie de vente, KPI ;
- Découvrir les nouvelles tendances du retail de luxe dans sa dimension digitale et leur impact sur l'expérience client.

Contenu :

- Culture luxe ;
- Les fondamentaux de la vente du luxe et de la relation client ;
- Du storytelling au storymaking immersif dans le luxe.

NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en lien avec le domaine de professionnalisation choisi, mais non exclusivement et plus globalement avec le contenu de la formation Bachelor en management.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Conduire ses missions en autonomie
- Établir des recommandations sur 1 ou des problèmes définis

EXEMPLES DE MISSION

- Conseiller de vente
- Assistant store manager
- Assistant Responsable SAV
- Assistant Responsable du Service à la Clientèle
- Assistant marketing et communication
- Chargé de communication

DOMAINE MARKETING de l'innovation

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine de spécialisation « Marketing de l'innovation » a pour but de former les futurs cadres au lancement de nouveaux produits, mais aussi de comprendre et d'appliquer concrètement les différentes théories et pratiques en matière d'innovation (marketing, communication et diffusion).

OBJECTIFS ET CONTENU

L'objectif est d'équiper les étudiants avec les outils et les process pertinents au plan de l'innovation, en replaçant celle-ci dans un contexte de transdisciplinarité et d'agilité au sein des entreprises, et plus généralement du lieu de travail.

Contenu :

- Innover : la solution pour répondre aux évolutions de nos sociétés ? ;
- Des idées pour innover ;
- Le processus de développement de nouveaux produits / services.

NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en lien avec le domaine de professionnalisation choisi, mais non exclusivement et plus globalement avec le contenu de la formation Bachelor en management.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Conduire ses missions en autonomie
- Établir des recommandations sur 1 ou des problèmes définis

EXEMPLES DE MISSION

- Assistant manager innovation
- Assistant responsable développement et innovation
- Assistant chef de projet innovant





Maxime FAVE CAILLE
Responsable Clientèle - Crédit Libra

Pourquoi vous avez recruté un apprenti Bachelor ICN ?

Léonardo NALLBANI est le second Bachelor (Lisa Méline nous a fait le plaisir de sa présence les 2 années antérieures) à intégrer notre agence Crédit Libra de Nancy. Son choix s'est fait sur la base de l'expérience favorable que nous avons eu avec Lisa, son tempérament : Léonardo fait du football depuis près de 20 ans et bon nombre de nos encadrants sont issus de ce sport, qui inscrit l'esprit d'équipe dans le cœur de ses passionnés. (un effet miroir n'est pas à exclure).

Quelles qualités / compétences professionnelles appréciez-vous chez cet étudiant ?

Son adaptabilité et sa facilité de relation avec le monde du travail, du monde parfois austère de la finance et de rendre celui-ci vivant et excitant.

Sa volonté à être meilleur, à s'améliorer et à être auprès de nos collaborateurs comme sur le terrain : une source de solution complémentaire dans la constitution des dossiers, de la gestion de la clientèle, et du plaisir d'exercer dans le milieu financier. Une aisance informatique et des outils: Leonardo s'est facilement approprié les outils « maison » et son intégration n'en a été que plus simple.

Par rapport à d'autres alternants d'autres écoles / université, l'étudiants ICN a-t-il des compétences différenciantes ?

L'esprit d'équipe, le côté terrain et l'absence d'appréhension à évoluer dans une entreprise que l'étudiant ne connaît pas du tout et de s'approprier ses codes très rapidement et de manière naturelle

Conseilleriez-vous au sein de votre société ou à d'autres entreprises de recruter un(des) alternant(s) ICN ?

Bien évidemment, accueillir des étudiants qui dans le cadre d'étude de commerce ne savent pas toujours dans quel secteur, dans quelle voie (finance, commerce international, Internet...) se diriger; ses étudiants sont néanmoins de très bons collaborateurs car leur absence de spécialisation permet à l'entreprise de le former à une culture plus personnelle, affiner et orienter la formation dispensée dans votre bel établissement.

Plus que jamais je pense (étant issu moi-même de cette école) que les entreprises locales doivent montrer à ces étudiants qu'elles seront heureuses d'accueillir et de disposer des qualités inhérentes à cette jeunesse qui a souvent envie de démontrer de quoi elle est capable. J'espère que nous prouverons dans le temps, que le tissu entrepreneurial régional est un bel endroit pour s'épanouir.



Pourquoi vous avez recruté un apprenti Bachelor ICN ?

Tout d'abord pour la bonne réputation de l'ICN, et aussi parce que l'apprentissage est une voie d'excellence. J'estime qu'il est de notre devoir en tant que manager de transmettre et de permettre aux jeunes générations de trouver leurs voies..

Quelles qualités / compétences professionnelles appréciez-vous chez cet étudiant ?

Marine a des qualités humaines qui sont essentielle dans nos métiers. Elle a vite compris les enjeux et la stratégie de notre structure, grâce certainement aux deux premières années de bachelor.

Par rapport à d'autres alternants d'autres écoles / université, l'étudiants ICN a-t-il des compétences différenciantes ?

En tant que maitre d'apprentissage, nous avons eu une rencontre avec l'école, et également de nombreuses informations concernant le diplôme. Nous ne sommes pas « seuls » et c'est un véritable confort.

Conseilleriez-vous au sein de votre société ou à d'autres entreprises de recruter un(des) alternant(s) ICN ?

L'entreprise recherche un premier lieu des personnes avec un certain savoir être, et c'est le cas avec les étudiants de l'ICN.



Thierry POULET
Directeur - Face Vosges



PROGRAMME GRANDE ECOLE

M1 & M2 en apprentissage



Nancy & Paris

Le Programme Grande Ecole
est un programme

**VISÉ BAC+5
GRADE DE MASTER**



LE PROGRAMME GRANDE ÉCOLE icn business school

Le programme Grande École est un diplôme Bac+5, visé par l'État (grade de Master), dispensé sur 3 campus : Paris, Nancy et Berlin. Ce diplôme propose une **formation en management avec une forte dimension internationale**, et peut être suivi intégralement en langue française ou anglaise. Il a pour objectif de former des managers responsables et créatifs capables d'exercer dans un monde globalisé grâce à une ouverture intellectuelle à 360° et un sens affirmé de l'engagement.

LES SPÉCIALISATIONS EN ALTERNANCE

12 spécialisations du programme Grande École ICN sont proposées en alternance. La durée du contrat peut être de 1 an (M2) ou de 2 ans (M1+M2). Le rythme de l'alternance est organisé en semaines complètes. Le rythme est variable selon l'année d'étude et la spécialisation choisie. Le deuxième semestre du M2 est à plein temps en entreprise. Pour obtenir le calendrier d'une spécialisation, contactez le service apprentissage.

Spécialisations	Campus
→ International Audit & Compliance	Nancy
→ International Finance & Fintech	Paris
→ Banque et gestion de patrimoine	Nancy
→ Finance d'entreprise	Nancy - Paris - Berlin
→ Marketing et innovation	Nancy
→ Marketing et e-business	Paris
→ Luxury & Design Management	Paris
→ Cultural and creative industries management	Paris
→ Stratégie marketing et développement commercial	Nancy - Paris
→ Management de la supply chain et des achats	Nancy - Paris
→ Management des ressources humaines et innovations sociales	Nancy - Paris
→ Global Business Management	Paris

LES AVANTAGES DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- ◇ Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO (opérateurs de compétences) de l'entreprise.
- ◇ Une aide financière de 6 000 € est versée aux entreprises qui embauchent des alternants en contrat d'apprentissage (au titre de la 1ère année d'exécution du contrat).
- ◇ Un contrat d'apprentissage peut être signé jusqu'à la fin de l'année civile (nous consulter pour connaître la date exacte).
- ◇ Le contrat d'apprentissage bénéficie de certaines exonérations des cotisations salariales et/ou patronales.
- ◇ L'entreprise verse un salaire mensuel à l'apprenti pendant toute la durée du contrat en fonction d'un barème fixé par la loi. Le calcul du salaire de l'apprenti est basé sur le SMIC mensuel brut (1 709,28€ au 1er janvier 2023) ou du salaire minimum conventionnel de branche (si existant et plus favorable à l'apprenti).
- ◇ L'apprenti est exonéré des frais de scolarité et acquiert une expérience professionnelle.

COMMENT DÉPOSER VOS OFFRES D'APPRENTISSAGE

- Via notre Career Center : http://icn.jobteaser.com/fr/recruiter_account/job_offers



CONTACT

Une équipe d'experts se tient à votre disposition pour vous accompagner et vous aider dans la mise en place de votre contrat d'apprentissage.

N'hésitez pas à nous contacter.

Benjamin VANZO

Responsable du développement de l'apprentissage et du CFA ICN

apprentissage@icn-artem.com
03.54.50.25.83

INTERNATIONAL Audit & compliance

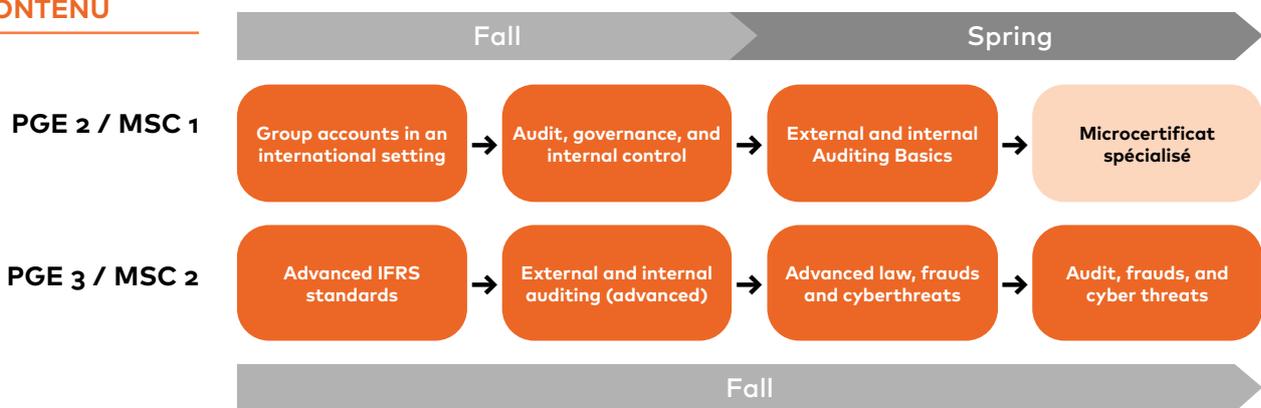
PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La spécialisation « Audit & compliance » s'intéresse à la fois au rôle traditionnel de l'auditeur et aux transformations de celui-ci dans un environnement qui ne cesse d'évoluer. Ce programme permet d'acquérir une connaissance approfondie des **normes comptables internationales**, conformément aux différents cadres existants. Il porte également sur les champs suivants : **normes d'audit internationales, conformité et déontologie, gouvernance, contrôle interne**. Enfin, il intègre une formation de base aux concepts de fraude et de cybersécurité et aux enjeux actuels qui s'y rattachent.

Les notions qui sous-tendent le travail d'audit et la gouvernance sont abordées au travers d'**exemples pratiques et d'études de cas** portant sur des techniques d'audit et programmes de travail utilisés pour illustrer la mise en application de ces outils en situation réelle. Ces connaissances seront également travaillées en analysant et étudiant des articles professionnels et universitaires. Cette approche permet aux étudiants de décrocher rapidement un poste dans ces domaines.

Au terme de cette formation, les étudiants satisfont aux exigences en vigueur pour travailler en tant qu'auditeurs au Luxembourg.

CONTENU



EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

- Commissaire aux comptes et auditeur interne au sein de grands cabinets d'audit (Big 4)
- Responsable de la conformité
- Auditeur juricomptable



Marion Tellechea
Senior Advisor
PwC Luxembourg

L'enseignement de très grande qualité m'a permis d'acquérir une connaissance approfondie et exhaustive du rôle de l'auditeur. Les étudiants qui suivent ce programme doivent être méticuleux, posséder d'excellentes compétences analytiques et faire preuve d'une grande curiosité. Ces qualités les aideront à se familiariser avec un large éventail de sujets, dont les principes sur lesquels reposent les audits internes et externes, la fraude, etc.

J'ai particulièrement aimé l'interactivité des études de cas, des sessions pendant lesquelles nous travaillions en petits groupes sur des problèmes d'audit spécifiques. J'ai aussi vraiment apprécié l'aide que les enseignants nous ont apportée pour trouver un stage et un poste, ainsi qu'à leur soutien après l'obtention du diplôme. Je recommande vivement ce programme, car les cours d'approfondissement et les études de cas basées sur des situations réelles m'ont permis d'être très vite opérationnelle lorsque j'ai travaillé au sein du département d'audit interne d'une grande entreprise lors de mon stage final, ainsi qu'à mon poste actuel dans un cabinet d'audit.



INTERNATIONAL finance & FINTECH

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette spécialisation « Finance internationale et FinTech » forme des spécialistes en **industrie de la finance et géopolitique financière**. Elle a été conçue pour répondre à un besoin très spécifique du secteur financier et pour former les dirigeants d'entreprise de demain en mettant l'accent sur les problématiques opérationnelles et comportementales, ainsi que sur la localisation stratégique des instruments financiers.

Le programme s'intéresse également aux interactions entre les différentes institutions financières, et tout particulièrement à **l'émergence de la technologie financière (FinTech) et de la cyberfinance**, ainsi qu'aux évolutions des comportements des décideurs.

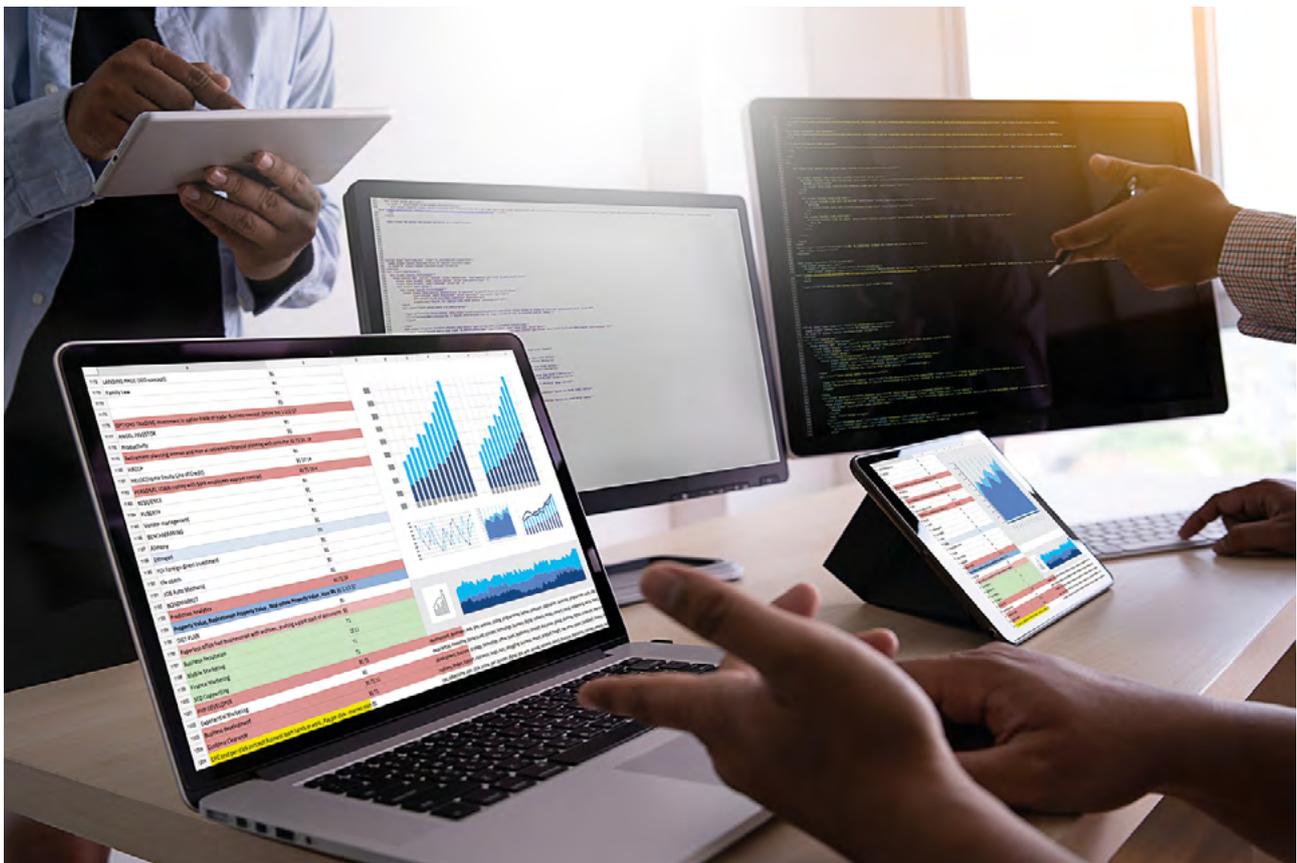
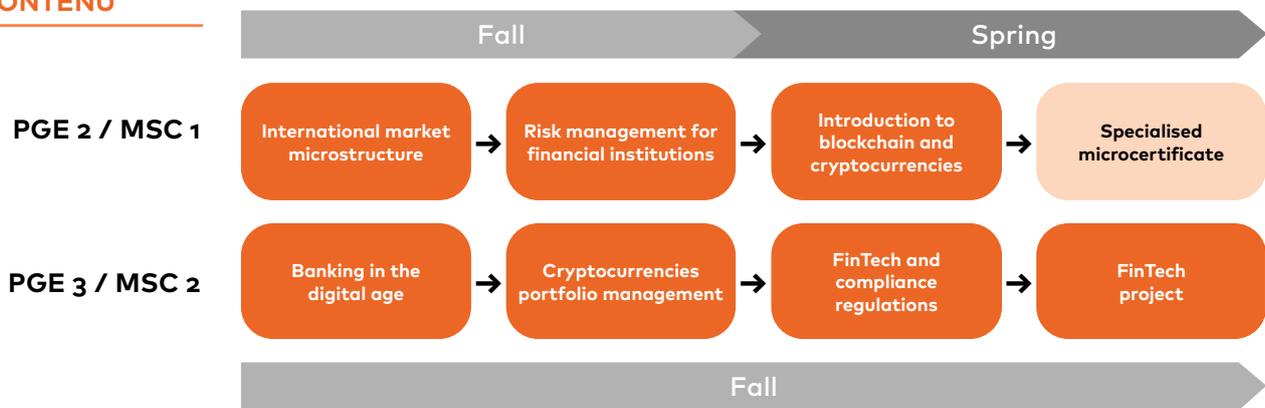
Les acteurs de la FinTech devraient avoir une influence clé sur l'avenir des transactions financières, des applications et de la gestion financière. Les évolutions de la technologie financière, telles que **le crowdfunding, les cryptomonnaies et les systèmes de paiement internationaux et mobiles**, illustrent bien les tendances et innovations sur le secteur financier.

CAREER OPPORTUNITIES

Après avoir suivi cette formation, les étudiants connaîtront les différents modèles économiques et seront prêts à occuper des postes dans divers secteurs financiers :

- Banque
- Fonds
- Hedge funds
- Assurance
- Conseil stratégique.

CONTENU



banque ET gestion de patrimoine

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La spécialisation « Banque et gestion de patrimoine » a été conçue pour permettre aux étudiants d'avoir une **vision globale et internationale des banques** en les formant aux multiples facettes du **management du risque opérationnel, de crédit et de liquidité** dans un environnement complexe où **le client et la rentabilité** sont au cœur de toutes les préoccupations.

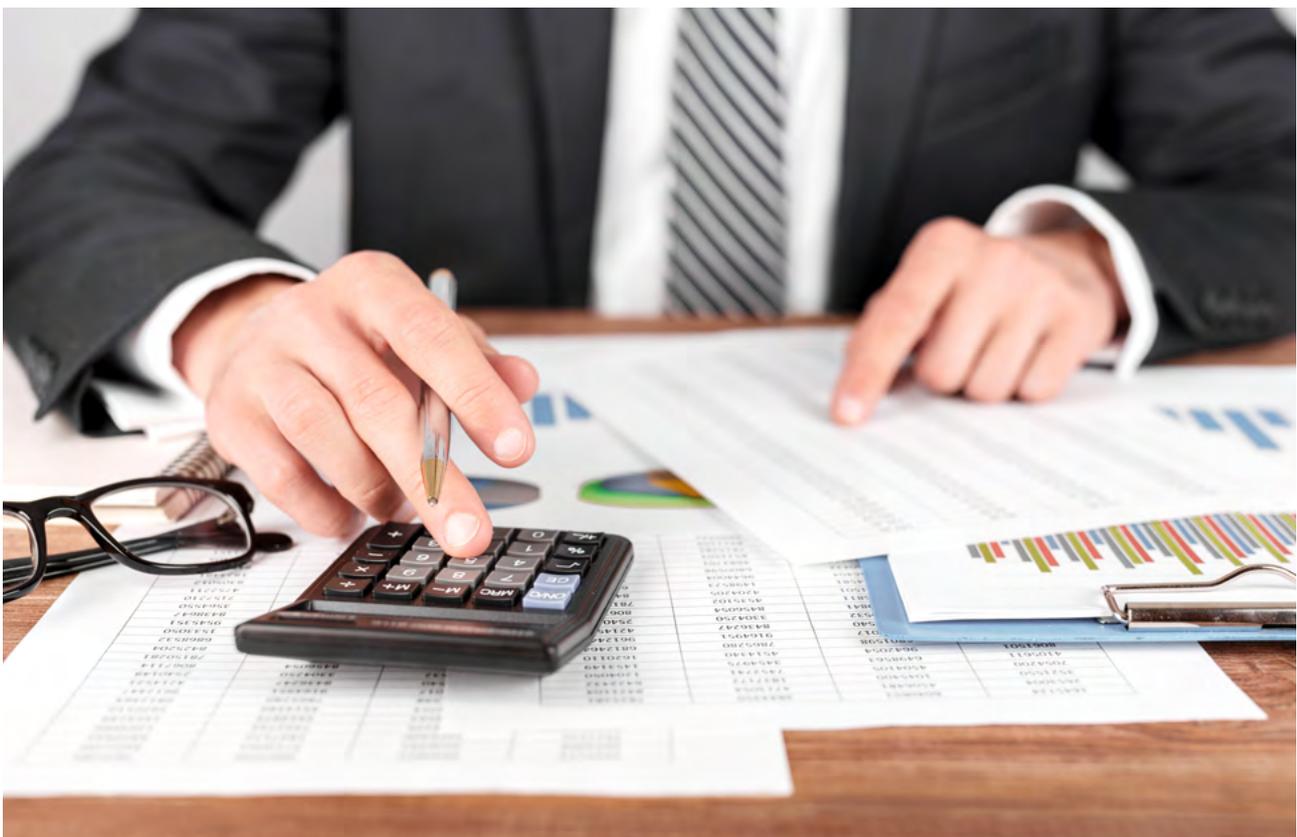
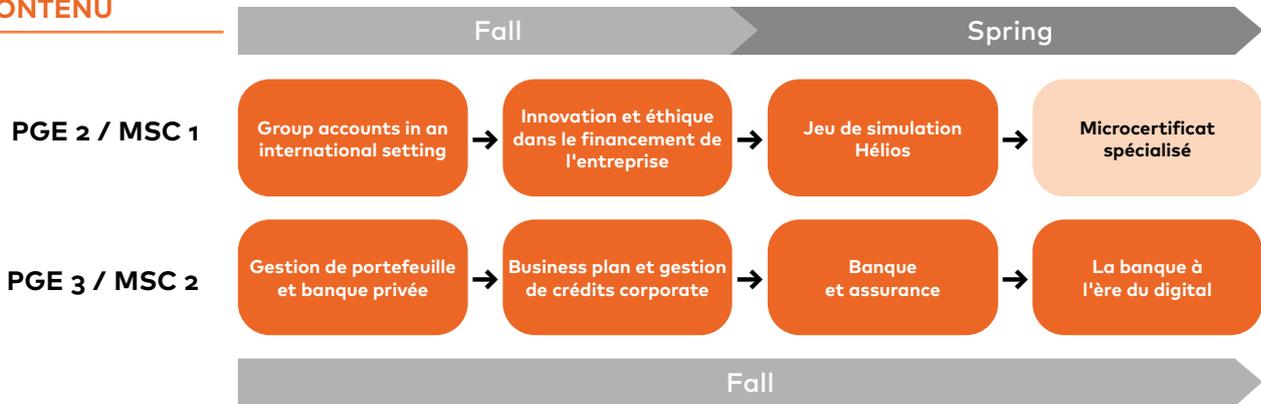
Le secteur a connu l'émergence de nouveaux acteurs (Fintechs, blockchain), concurrençant parfois les banques traditionnelles. Ainsi, une **sensibilisation à l'impact des technologies, du digital et de l'innovation sur l'organisation des banques** est également proposée.

Un autre volet de la spécialisation concerne la gestion de patrimoine qui apparaît plus qu'un simple conseil : elle intègre la **structuration et la planification du patrimoine des clients** afin de les aider à le protéger et le faire croître de manière fiscalement avantageuse et conformément à leurs souhaits.

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

- Chargé de clientèle entreprises ou particuliers
- Responsable/animateur d'une unité commerciale (banque de détail)
- Gestionnaire d'actifs
- Conseiller en patrimoine et banque privée
- Analyste risques, etc.

CONTENU



finance d'ENTREPRISE

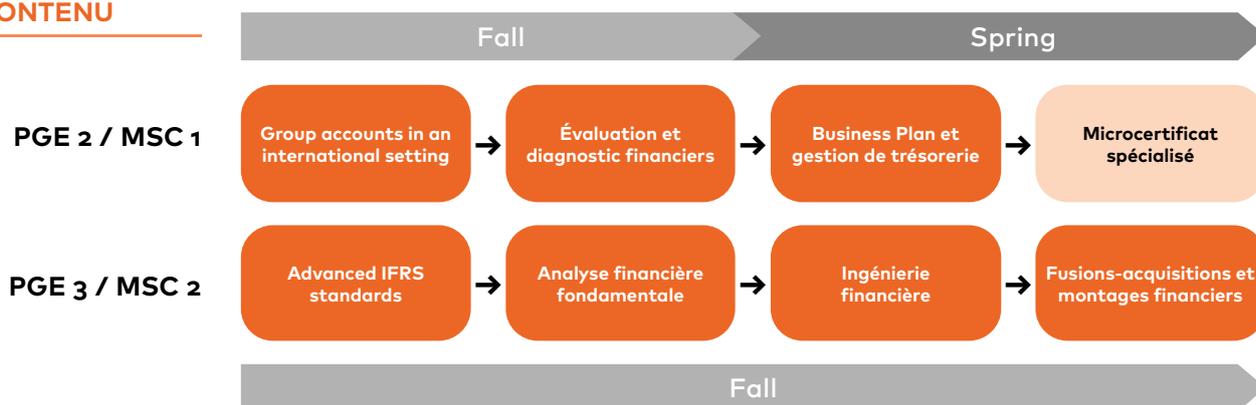
PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La spécialisation « Finance d'entreprise » fournit aux étudiants les compétences nécessaires à l'analyse et la gestion financière des entreprises dans un contexte national et international.

Elle a été conçue pour répondre aux attentes en termes de compétences des CFO et responsables financiers qui recrutent des jeunes diplômés dans leurs équipes.

Le savoir-faire acquis portera sur la gestion des investissements et du risque, l'évaluation de l'entreprise, le montage et la gestion des financements stratégiques, le cash management, la préparation des business plans, la gestion des fusions-acquisitions, l'élaboration des montages financiers, etc.

CONTENU



QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

Cette spécialisation prépare les étudiants aux métiers de la direction financière au sein des groupes, des PME, des banques, des organismes financiers et des cabinets de conseil.

Exemples de débouchés :

- la gestion des risques financiers ;
- la détermination de la durée des financements émis et de la nature des garanties accordées ;
- l'arbitrage entre différentes sources de financement en tenant compte des aspects fiscaux, des risques et des coûts ;
- l'anticipation des futurs besoins de financement de l'entreprise ;
- l'élaboration des documents et rapports financiers nécessaires à la prise de décision,
- etc.



Stéphane Nemès-Lecreff
Finance Manager France, Facelift bbt

Après avoir intégré le Programme Grande Ecole d'ICN, j'ai voulu m'orienter vers les métiers de la finance notamment à travers un premier stage à la Banque de France en tant qu'analyste Financier. Par la suite, j'ai pu développer un grand nombre de compétences en travaillant auprès de plusieurs startups en tant que Finance Manager (Aide à la préparation de levée de fonds, suivi financier, juridique ...).

Le MSc en Finance d'entreprise m'a permis d'acquérir de nouvelles connaissances et compétences, notamment en matière fiscale et légale. Aujourd'hui je suis Finance Manager à plein temps dans une startup et je m'occupe de divers sujets comme la finance, le contrôle de gestion, les ressources humaines, le juridique et l'administratif. Ce premier poste me permettra d'évoluer vers des postes de Directeur Administratif & Financier dans les années à venir.

MARKETING ET E-BUSINESS

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

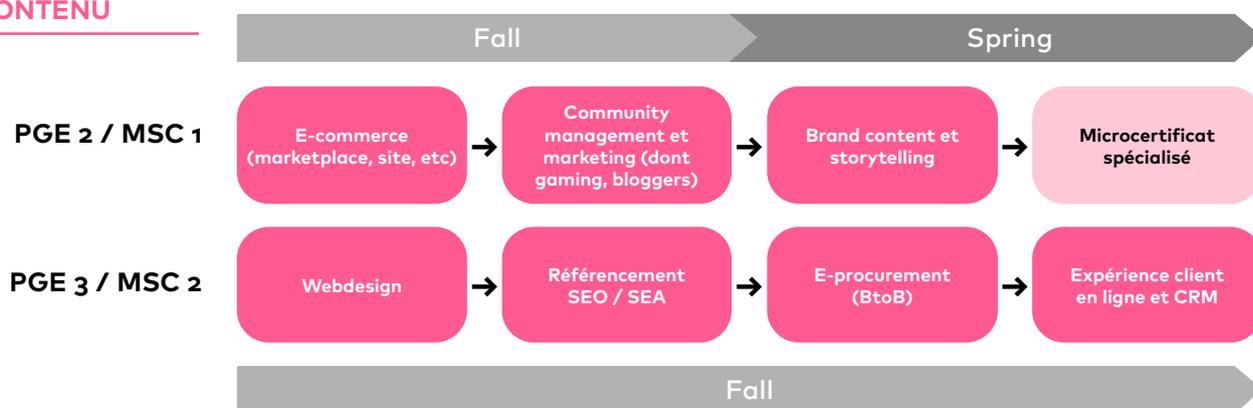
Cette spécialisation s'intéresse aux apports des technologies innovantes d'information et de communication pour développer des affaires.

Elle couvre non seulement la vente et l'achat de produits et de services en ligne (via les e-shops, Marketplace, etc.) mais aussi les aspects liés à l'e-communication (webdesign, référencement, storytelling, brand content ou community management) ou la gestion de l'expérience client en ligne.

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

- Chef de projet digital
- Traffic manager
- SEO Manager
- Community manager
- Responsable sourcing achats
- Responsable CRM

CONTENU



luxury & design MANAGEMENT

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

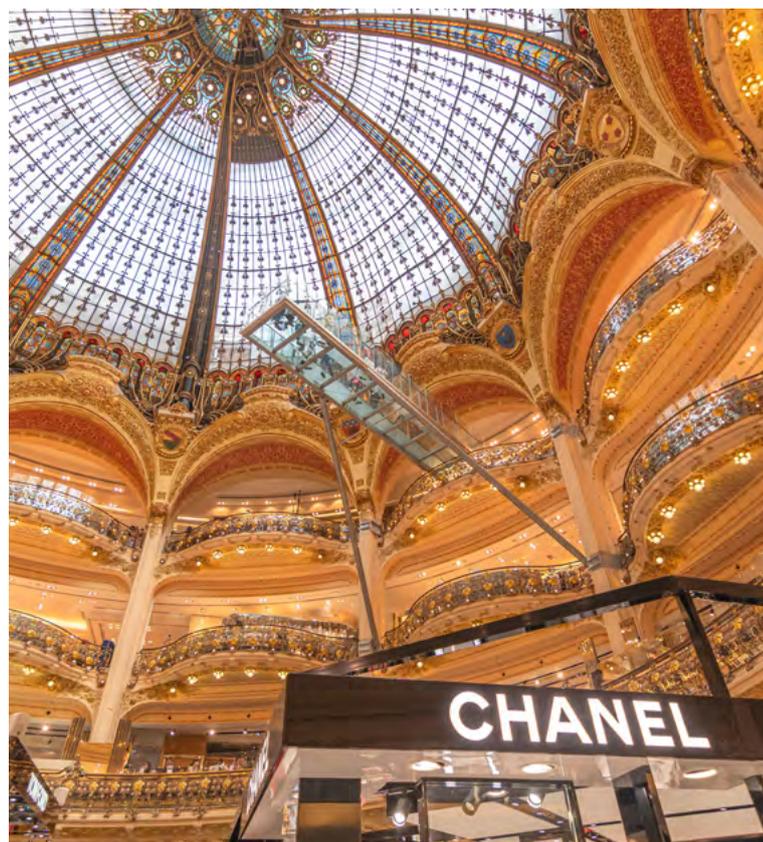
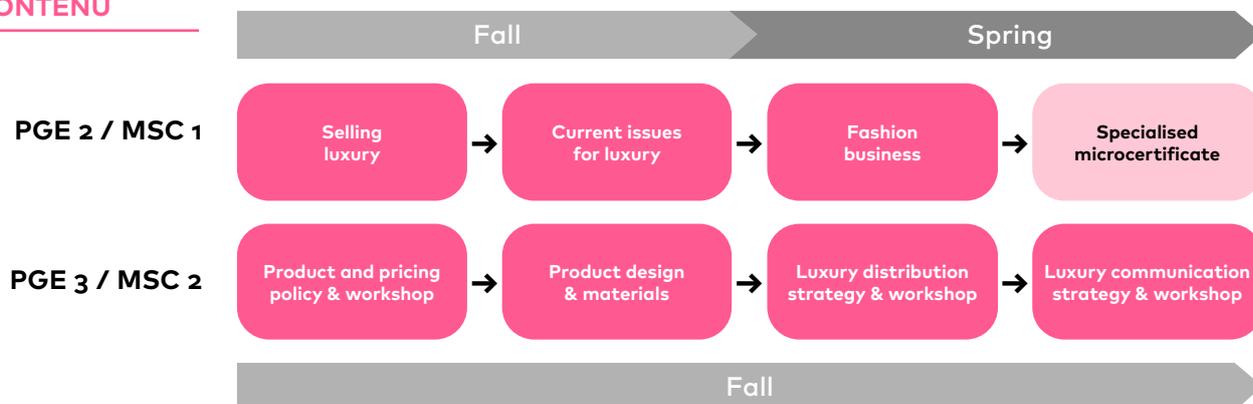
Ce programme a été conçu pour former de talentueux cadres polyvalents prêts à intégrer le secteur du luxe (produits et services) en ayant une vision d'ensemble de ce domaine d'activité. Les étudiants pourront en particulier :

- Parfaire leur connaissance des **grands marchés internationaux du secteur du luxe** ;
- Se familiariser avec la **nature complexe du segment du luxe**, ses **principaux acteurs** (grandes entreprises et sous-traitants) et les **mesures prises** afin de préserver le savoir-faire vital pour ce secteur ;
- Comprendre le **rôle crucial que jouent la créativité et le design** dans le secteur.

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

- Responsable produit
- Responsable du développement de produits
- Chef de projet
- Responsable du service après-vente
- Responsable du merchandising visuel
- Coordinateur retail
- Responsable CRM
- Acheteur
- Responsable de la relation client
- Responsable de boutique.

CONTENU



Constance MARTEL
Diplômée 2017

Grace au MSc in Luxury and Design Management, j'ai eu l'opportunité de concrétiser ma passion pour la maroquinerie en réalisant ma période entreprise au sein de la Maison Louis Vuitton. La spécialisation apportée par le MSc a été un réel facteur de sélection pour la Maison tout comme mes expériences à l'étranger. Cela m'a permis de faire mes preuves et de pérenniser tous ces efforts puisque je suis dorénavant Chef de Projet Maroquinerie sur le Défilé Homme sous la direction de Virgil Abloh, un métier passionnant, au cœur de la Mode et du Luxe

CULTURAL AND CREATIVE INDUSTRIES MANAGEMENT

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le management des industries créatives s'inscrit parfaitement dans la philosophie de l'alliance ARTEM, qui promeut la créativité et la capacité à développer des idées originales et apprécie la diversité culturelle. Basé sur une approche pédagogique transdisciplinaire, ce parcours met fortement l'accent sur la formation professionnelle au travers de l'étude personnalisée de supports et insiste beaucoup sur le lien entre la théorie et la pratique.

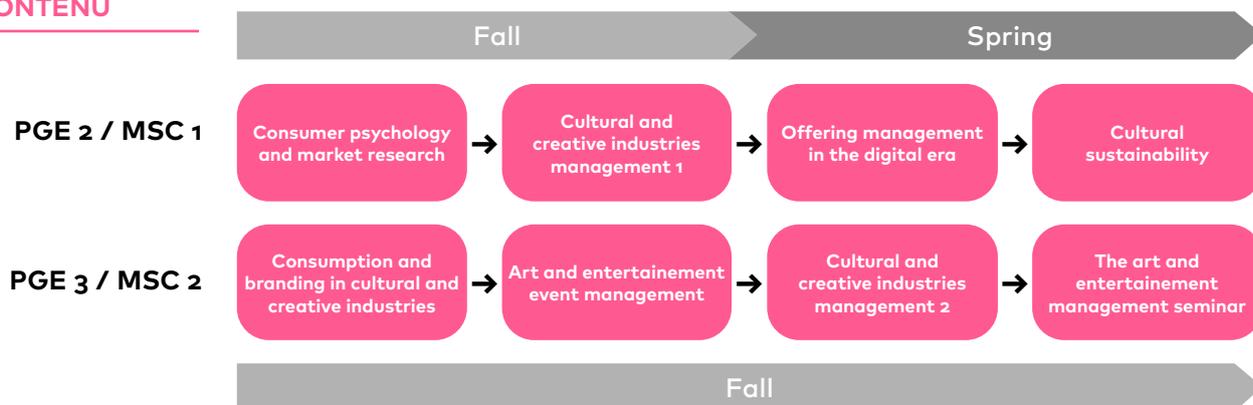
Le programme aborde de façon exhaustive le volet économique du secteur dynamique et en croissance rapide qu'est l'industrie créative. Dans cette matière de spécialisation, nos étudiants apprentis assimileront les fondamentaux et pourront mettre en pratique les compétences acquises. Ils travailleront sur un large éventail de thématiques, dont la gestion de la créativité et des processus d'idéation, la durabilité, le marketing pour l'industrie créative, le droit de la propriété intellectuelle, la gestion des ressources humaines et la gestion de projet.

Le séminaire Management des industries créatives occupe une place centrale dans cette formation. Résolument pratique, il permet aux étudiants de s'atteler, en équipe, à la réalisation de projets réalistes et concrets.

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS

- Entrepreneur
- Business Developer
- Directeur de théâtre ou d'opéra
- Directeur de marque et directeur marketing
- Responsable de la politique culturelle d'un musée
- Responsable sponsoring pour un festival de musique
- Manager jeu vidéo
- Organisateur d'événements culturels ou sportifs

CONTENU



Jeanne PASINI
Diplômée 2019

Pendant mon Master 1 et 2 à ICN Business School, j'ai choisi la spécialisation « Management des événements artistiques et festifs ». Cette formation propose, sur deux ans, un tour d'horizon des industries créatives et culturelles. Elle aborde diverses thématiques, dont les événements, les droits de propriété intellectuelle, la communication, le marketing, et même le mécénat. La diversité culturelle est l'une des dimensions clés de cette formation, l'essentiel des enseignements étant dispensé par des professeurs et intervenants étrangers. De plus, comme les cours se déroulent en anglais, ils sont suivis par des étudiants Erasmus avec lesquels nous devons travailler. Les étudiants bénéficient d'une certaine liberté et d'une certaine autonomie dans le choix des projets menés à bien. Ils travaillent également constamment en équipe, ce qui leur offre une première approche des réalités professionnelles. Cette spécialisation permet de développer une solide connaissance des industries culturelles et créatives en France et dans le monde, et d'acquérir des outils et compétences en matière de marketing, de communication, d'organisation et de stratégie. Elle donne aussi à chaque personne la possibilité d'apprendre à exprimer sa personnalité et sa créativité au sein d'une équipe.

STRATÉGIE MARKETING ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

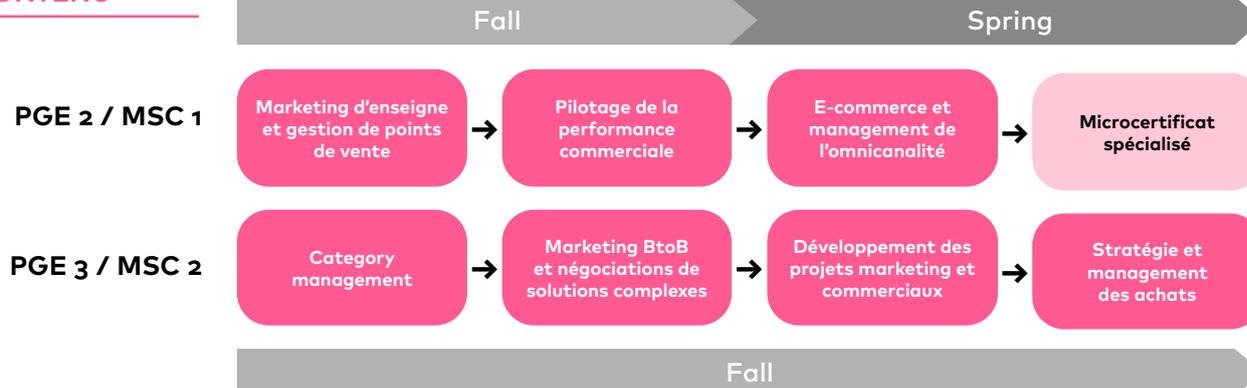
L'objectif de la spécialisation est de préparer les étudiants aux métiers du marketing et de la vente pour les **marchés des particuliers (BtoC)** et des **entreprises (BtoB)** dans le domaine des produits de grande consommation, des biens d'équipement, des services ou des projets.

Le développement des affaires est la conséquence des **décisions marketing** et des **adaptations de l'offre** intégrant à la fois les attentes des clients et les impératifs internes.

QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Ingénieur d'affaires
- Chef de projet marketing
- Responsable de marché
- Category manager
- Chef de rayon
- Manager de département
- Directeur de magasin
- Responsable grands comptes
- Acheteur.

CONTENU



MANAGEMENT DE LA supply chain ET DES ACHATS

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

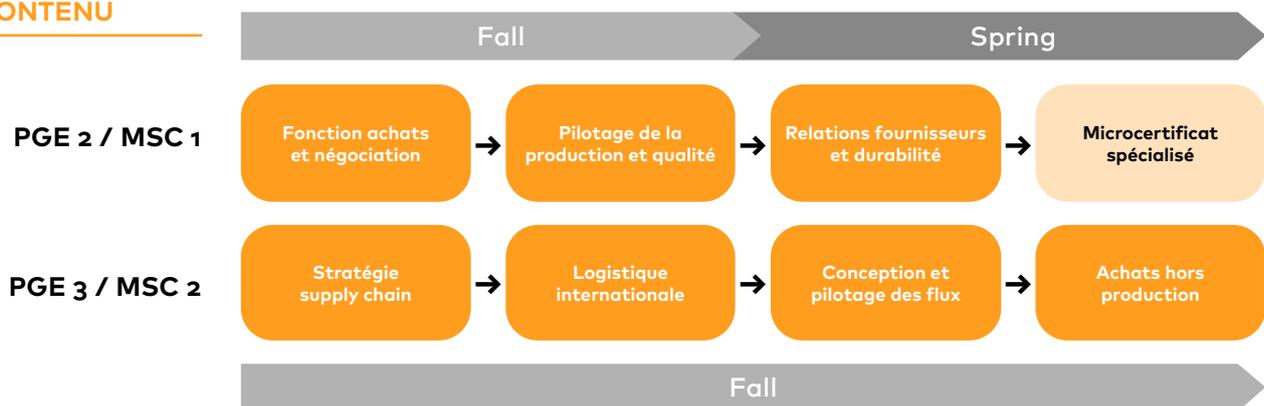
Ce parcours a été conçu pour vous permettre d'avoir une vision globale et internationale des entreprises tout en vous formant aux multiples facettes du **management logistique, des achats et du supply chain management**.

La formation prépare au **management des processus complexes** (relations clients/fournisseurs, opérations internationales, processus industriels et de service, etc.) que rencontrent des firmes de plus en plus globalisées évoluant dans un environnement ultra concurrentiel.

QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Chef de projet logistique
- Responsable achats matières premières
- Acheteur de prestation de service
- Responsable logistique
- Consultant en Supply Chain Management
- Consultant en stratégie et organisation industrielle
- Supply Chain Manager

CONTENU



MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES ET INNOVATIONS SOCIALES

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

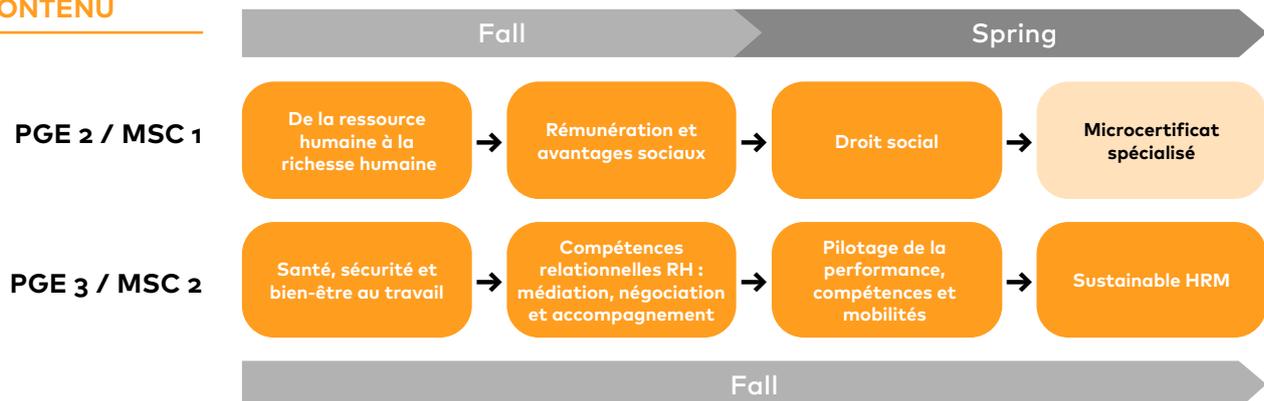
Cette spécialisation forme les managers capables de :

- Identifier, analyser et faire un bon diagnostic des problèmes stratégiques complexes, aux déterminants multiples et écosystémiques, caractéristiques des organisations contemporaines.
- Imaginer et construire, en collaboration avec les différentes parties prenantes, des solutions RH différentes, durables et cohérentes.
- Mettre en œuvre ces actions à travers un management responsable des ressources humaines et des processus.
- Accompagner les parcours et les mobilités internes et externes, individuels et collectifs, dans une perspective de croissance mutuelle.

QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- HR Project Manager (diversité, égalité f/h, insertion sociale, formation digitale, organisation des événements, développement managérial, etc.)
- Directeur/rice des RH
- Chargé de recherche en recrutement
- Responsable paie
- Consultant RH
- Knowledge Manager
- Responsable formation
- Analyste environnement de travail
- Responsable des relations sociales

CONTENU



global business MANAGEMENT

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette spécialisation a pour but de développer les compétences et le savoir-faire nécessaires pour appréhender les questions économiques internationales.

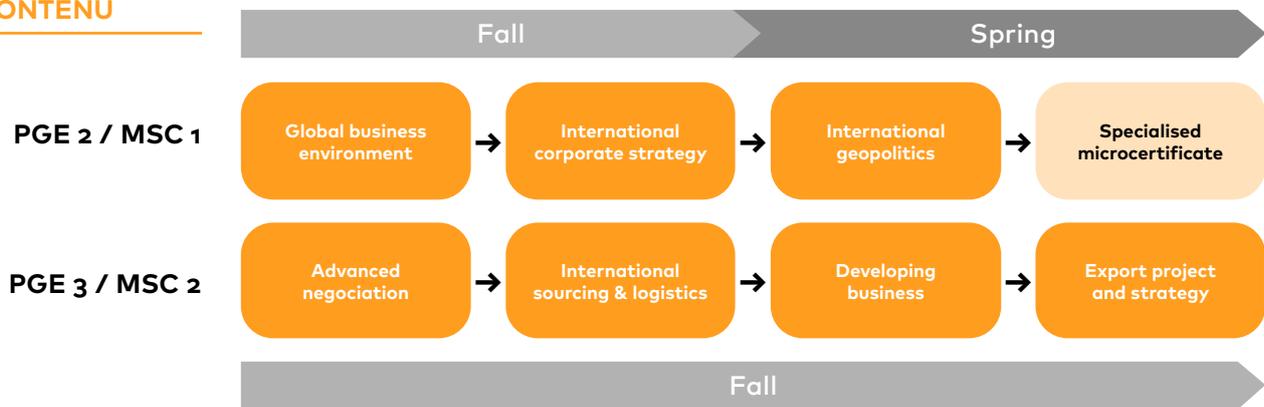
Elle permet d'acquérir un large éventail de compétences et de techniques propres au champ du management international et des pratiques commerciales. Nos étudiants apprennent ainsi à analyser les situations et défis auxquels les entreprises peuvent être confrontées dans un contexte international.

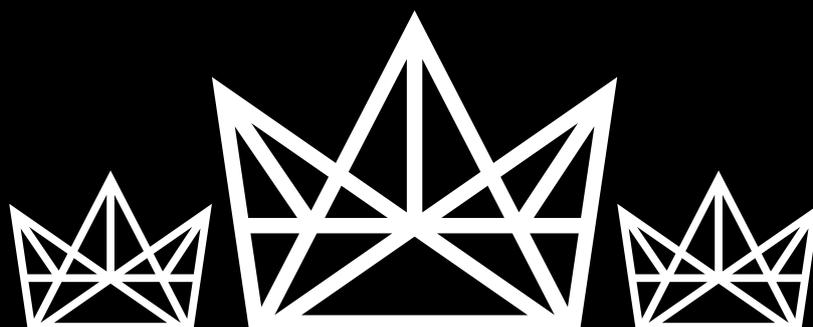
Les personnes suivant ce programme seront parfaitement armées pour travailler dans un environnement multiculturel et prendre des décisions stratégiques dans tous les domaines de l'activité de l'entreprise.

CAREER OPPORTUNITIES

- Directeur commercial innovant
- Responsable international
- Responsable mondial des relations sociales
- Responsable du changement et de la complexité
- Responsable mondial de la diversité et de l'égalité
- Responsable des outils décisionnels

CONTENU





ICN BUSINESS SCHOOL

TRIPLE ACCRÉDITÉE



**ICN CREACTIVE
BUSINESS SCHOOL**

PARIS • NANCY • BERLIN



SI LE MONDE N'A ABSOLUMENT AUCUN SENS,
QUI NOUS EMPÊCHE D'EN INVENTER UN ?

~
LEWIS CARROLL

CONTACT

SERVICE APPRENTISSAGE

03.54.50.25.83

apprentissage@icn-artem.com

ICN Business School
86 rue du Sergent Blandan
54000 Nancy

Plus d'informations sur icn-artem.com