

PROGRAMME GRANDE ECOLE

PUBLIC

Titulaires d'un bac+2 souhaitant poursuivre leurs études en management (accès VAE possible).

PROGRAMME

Langue d'enseignement : français et/ou anglais

Durée : environ 1170 heures d'enseignement réparties sur 3 années d'études

Rythme : rythme classique ou en alternance (à partir de la 2ème ou de la 3ème année)

Pédagogie : Pédagogie active fondée sur un apprentissage expérientiel qui associe des moments d'échanges en salle, mais également un travail en autonomie sur la base de contenus numériques. De nombreux projets permettent d'assimiler les concepts théoriques sur des problématiques réelles ou proches du réels, et qui font appel, si nécessaire, à d'autres disciplines que le management, pour enrichir notre façon d'aborder et de résoudre les problèmes.

Modalités d'enseignement : majoritairement en présentiel, avec contenus numériques à travailler en autonomie.

Enseignements : le corps professoral ICN (composé d'enseignants / chercheurs) et des professionnels en activité

Niveau de sortie : Visa Bac + 5, grade de master, niveau 7

CONTACT

Adresse de l'établissement et lieu de la formation

ICN campus de Nancy : 86, rue du Sergent Blandan - 54003 Nancy Cedex

ICN campus de Paris : Les Collines de l'Arche, Immeuble Etoile, bâtiment G - 76 route de la Demi-Lune - 92800 PUTEAUX

ICN campus de Berlin : Alt-Moabit 96c- 10559 Berlin, Allemagne

Modalités de contact

Service admissions & concours

Candidats français

+33 (0)3 54 50 25 38

+33 (0)3 54 50 25 57

Candidats étrangers

+ 33 (3) 54 50 26 33

+ 33 (6) 35 81 31 10

Responsable

Dr Gérald DUFFING, directeur du programme Grande Ecole

CODE(S) NSF

313 : Finances, banque, assurances, immobilier

310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

MODALITES D'ENTREE

Concours BCE, AST (1 et 2), Lorrain (1 et 2), AST international et Institut de l'engagement

DÉLAI D'ACCÈS

1ère année : calendrier BCE

2ème année : sous un mois après les épreuves d'admission

CONDITIONS SUSPENSIVES

/

MODALITES D'ÉVALUATION

Evaluation des compétences au travers de contrôles continus et/ou finals en fin de module et au travers de mises en situation professionnelles réelles ou fictives.

CONDITIONS DE RÉUSSITE ET DE DÉLIVRANCE DU DIPLÔME

Validation de 180 crédits ECTS à l'issue de la troisième année (60 crédits ECTS pour chaque année de la formation)

Validation d'un score TOEIC 785/990

Validation d'une période professionnelle minimum de 6 à 9 mois selon l'année d'entrée dans le programme (9 mois en 1ère année, 6 mois en 2ème année)

Validation d'une expérience internationale d'une durée minimum de 5 mois ou obtention d'un certificat de compétences internationales interne à ICN

FRAIS DE SCOLARITÉ

1ère année = 14 500 €

2ème année = 14 000 €

3ème = 14 000 €

Année de césure = 1 000€

Pour les années académiques réalisées sous contrat d'apprentissage, les étudiants ne payent aucun frais de scolarité.

312 : Commerce, vente

N° DE FICHE RNCP 39271

**ÉQUIVALENCE AUTRE DIPLÔME OU
CERTIFICATION**

OBJECTIFS

Objectifs de la formation

Les diplômés possèdent les compétences et les capacités de managers créatifs, innovants et responsables, capables de contribuer à la définition et la mise en œuvre de stratégies de développement à l'échelon national ou international. Ils disposent d'une ouverture d'esprit fondée sur une approche interdisciplinaire et multiculturelle du monde des affaires. Ils ont fait la démonstration de leur capacité à s'intégrer dans des entreprises opérant dans des secteurs d'activités variés, et à contribuer efficacement à leurs projets de développement, grâce à leur esprit d'équipe et entrepreneurial.

Objectifs opérationnels

- Mettre en place un système de veille et de benchmark. Etablir un diagnostic interne, externe, une analyse de l'existant, des analyses quantitatives détaillées.
- Elaborer une stratégie globale et identifier les changements organisationnels nécessaires.
- Communiquer efficacement à l'écrit comme à l'oral, en français et en anglais.
- Etablir des plans d'actions associé à des systèmes de supervision et de réaction.
- Analyser la situation comptable et financière, définir les orientations et les mettre en œuvre.
- Analyser les marchés et leurs évolutions, étudier les besoins, assurer la veille concurrentielle.
- Construire une stratégie de conquête de nouveaux marchés, un plan d'action marketing et commercial, mener des négociations.
- Superviser la conception de nouveaux produits /services. Organiser le service commercial et marketing, diriger, animer et soutenir les équipes de vente.
- Analyser l'organisation, élaborer un diagnostic des systèmes et procédures en place, établir des préconisations.
- Définir et optimiser l'organisation logistique & des achats dans un contexte local, national, ou international. Rédiger le cahier des charges d'un projet, identifier les ressources nécessaires et définir, puis gérer les étapes du projet.
- Constituer, organiser, coordonner, motiver une équipe dans un contexte multiculturel et/ou multidisciplinaire. Diagnostiquer, gérer et développer les compétences.

DÉBOUCHÉS

Situations de travail

88,1% des répondants de la dernière EE exercent une activité professionnelle (95,5% en CDI). Le taux net d'emploi est de 90,5% et de 93,5% selon le taux net emploi CGE.

Fonctions

Finance / audit / comptabilité, Marketing et commercial, management des organisations et conseil.

Secteurs

CHIFFRES CLÉS DE LA FORMATION

Nombre d'étudiants	1952
% de satisfaction des étudiants	69,34%
% de réussite au diplôme	70,29%
% de diplômés en poursuite d'études	3,7%
Taux d'emploi (hors poursuite d'études)	82,3%
Salaire moyen annuel brut (k€)	43 421 €

VAE

Certification accessible par voie de VAE
Capitalisation de blocs de compétences possible

CFA

Taux de réussite au diplôme	82,99%
Taux de diplômés en poursuite d'études	5,5%
Taux d'interruption en cours de formation	3,56%
Taux d'emploi (hors poursuite d'études)	78,4%
Taux de rupture de contrats d'apprentissage	12,59%

SERVICES ANNEXES ASSOCIÉS

- Accès à Pôle Entrepreneuriat d'ICN et ses ressources
- Accompagnement par le Career Center, le service des relations internationales et le PEPS (service d'orientation et de soutien)
- Accès à ICN Alumni

ÉQUIPEMENT TECHNIQUE, MATERIEL ET TYPES DE LOCAUX

Campus à Nancy, Paris et Berlin
Ressources pédagogiques : Intranet étudiant, Knowledge Hub, Plateforme Global Exam avec accès illimité, ICN Learning, Bloomberg.

ACCESSIBILITÉ

[Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.](#)

Contact : Madeleine OSTROWSKI
Référénte Diversité & Handicap
handicap@icn-artem.com

Finance / audit / expertise comptable, industrie, activités informatiques et services d'information, sociétés de conseil, bureaux d'études.

Poursuite d'études possibles

Doctorat, maîtrise spécialisée.