

icn
CREATIVE
business
school

Msc IBD

International Business Development

Guy DELOFFRE, PhD

Directeur du Msc IBD *Director of MIBD Program*



ICN Business School Artem, Nancy

ICN Business School Nancy, France

- Plus de **110** ans d'existence (création en 1905)
 - Etablissement rattaché à l'université de Lorraine
 - Membre de la BCE et de l'alliance ARTEM
 - Accréditée EQUIS et AMBA
 - Plus de **3000** étudiants dont **600** étudiants étrangers
 - **6** campus : Nancy, Metz, Paris, Nuremberg, Berlin
 - Plus de **130** universités étrangères partenaires dans **45** pays
 - **70** professeurs permanents
 - **300** chargés d'enseignement issus de milieux professionnels
 - Plus de **12 000** Diplômés
- *More than 110 years old (founded in 1905)*
 - *Institution associated with the University of Lorraine*
 - *Member of BCE and Artem Alliance*
 - *EQUIS & AMBA accredited*
 - *More than 3000 students, 600 foreign students*
 - *6 campuses : Nancy, Metz, Paris, Nürnberg, Berlin*
 - *More than 130 partner Universities in 45 countries*
 - *70 permanent professors*
 - *300 professional trainers*
 - *More than 12000 alumni*

Origine du programme MDAI-MIBD

Origin of the MIBD program

- Créé en 2009 avec les Chambres de Commerce (Meurthe & Moselle et du Doubs)
- Evolution : de MDAI (en français) à MIBD (totalement en anglais)
- *Started in 2009 with the Chambers of Commerce (of Nancy & Besançon)*
- *Evolved from MDAI (in French) towards MIBD (in english)*

Msc IBD 2019-20 : objectifs

Msc IBD 2019-20 : objectives

- Acquisition de la dimension interculturelle nécessaire dans les négociations internationales
- Acquisition des techniques du commerce international
- Connaissance de l'environnement européen des affaires
- Approche des principales zones européennes et pays émergents

Understanding cultural differences in order to acquire international negotiation skills

Acquiring knowledge about the development of international trade & projects

Understanding the European business environment and international trade techniques

Discovering and understanding opportunities in the European & emerging countries

Un programme sur 3 semestres :

MIBD : a 3 semester program

- Semestre 1 : cours à Nancy Artem d'octobre 2019 à janvier 2020
 - Semestre 2 : cours à Nancy Artem de février 2020 à mai 2020
 - Semestre 3 : Stage de 6 mois de juin à décembre 2020 avec rédaction et soutenance de mémoire
-
- *Semester 1 : classes in Nancy Artem from october 2019 to january 2020*
 - *Semester 2 : classes in Nancy Artem from february 2020 to may 2020*
 - *Semester 3 : 6 months Internship from june to dec 2020 with Msc Thesis completion & defense*

Modules du 1er semestre :

Modules of semester 1 :

UE 1 : International Practice – Sourcing – Logistics – Media & digital Communication

UE2 : International Negotiation techniques – Export project & Strategy

UE3 : European environment, business in the Euro-Asian zone

UE8 : Msc thesis - Research Methodology course

Modules du 2e semestre :

Modules of semester 2 :

UE 4 : International HRM – Advanced Negotiation – Negotiation Workshop

UE5 : Creativity – Innovation – Entrepreneurship

UE5 : Business Development – Financial Development & Business plan

UE6 : Doing Business 1 & Doing Business 2

UE7 : European Study tour (one week Seminar)

Modules du 3e semestre :

Modules of semester 3 :

UE 8 : Internship : 6 months – International Mission (France or abroad) + written report

UE 8 : Msc Thesis related to the internship experience : Final writing & oral defense

- Semester 1 = 30 ECTS (260 hours)

- Semester 2 = 30 ECTS (210 hours)

- Semester 3 = 30 ECTS

- Total Msc = 90 ECTS (470 hours)

Après le Msc IBD : que font-ils

After the Msc IBD : What do alumni do

Secteurs d'activités & fonctions :

- industrie manufacturière, ressources humaines (dont recrutement), transport & logistique, services & commerce...
- Chef de secteur, junior consultant, attachée commerciale, VIE general assistant, VIA attachée, chargé de communication, Yacht Sales Marketing Executive, Communication Assistant, Junior Business Engineer, Sales Executive,

Sectors & functions :

- *Industry & factories, human resources & recruiting, transport & logistics, services, commerce & trade...*
- *Export Assistant, Owner, Customer relations manager (for Latin America sector), Department Manager, Sales Engineer, international planner, business development manager, international Business Coordinator, Business developer, Trade Manager,*

Msc IBD : comment postuler

Msc IBD : how to apply

- Etudiants ICN2 : durant l'année ICN2 (sans césure) : en janvier
- Etudiants ICN en césure : pendant l'année d'interruption, en janvier
 - Sur dossier (avec entretien au besoin) : rempli en ligne
- Etudiants d'autres institutions : en ligne sur le site ICN (www.icn-artem.com)
- *ICN2 Students : during ICN2 (without gap year) : in january*
- *ICN gap year students : during gap year, in january*
- *Other students : online registration : www.icn-artem.com*



icn-artem.com

