

2026						2027																								
SEPTEMBRE		OCTOBRE		NOVEMBRE		DÉCEMBRE		JANVIER		FÉVRIER		MARS		AVRIL		MAI		JUIN		JUILLET		AOÛT								
36	M 1	ENTREPRISE	J 1	44	D 1	FÉRIÉ	M 1	ENTREPRISE	V 1	FÉRIÉ	L 1	ENTREPRISE	L 1	ENTREPRISE	J 1	S 1	FÉRIÉ	M 1	ENTREPRISE	J 1	ENTREPRISE	30	D 1	ENTREPRISE						
	M 2		V 2	L 2	M 2	S 2	ENTREPRISE		M 2	M 2	V 2		ENTREPRISE		M 2	D 2	M 2	V 2		ENTREPRISE		M 2	V 2		ENTREPRISE	L 2	ENTREPRISE			
	J 3		S 3	M 3	J 3	D 3	M 3		M 3	S 3	M 3		ENTREPRISE		M 3	L 3	J 3	S 3		ENTREPRISE		M 3	D 4		M 3	M 3		ENTREPRISE		
	V 4		D 4	M 4	V 4	L 4	J 4		5	J 4	9		J 4		ENTREPRISE	D 4	M 4	V 4		ENTREPRISE		M 4	S 5		M 4	V 4			ENTREPRISE	
	S 5		L 5	J 5	S 5	M 5	V 5		6	V 5	10		V 5		ENTREPRISE	M 5	D 5	S 5		ENTREPRISE		M 5	D 6		M 5	S 5				ENTREPRISE
	D 6		M 6	V 6	D 6	M 6	J 6		1	J 6	11		J 6		ENTREPRISE	M 6	L 6	M 6		ENTREPRISE		M 6	M 7		M 6	M 7				
37	L 7	RENTREE	M 7	45	S 7	ENTREPRISE	M 7	V 7	L 7	8	V 7	ENTREPRISE	M 7	S 7	ENTREPRISE	M 7	D 8	M 7	S 7	ENTREPRISE										
	M 8	J 8	M 8	J 8	D 8		M 8	M 8	V 8	M 8	ENTREPRISE	M 8	L 8	M 8	ENTREPRISE	M 8	S 8	FÉRIÉ	M 8		V 8	ENTREPRISE								
	M 9	V 9	M 9	V 9	L 9		J 9	2	J 9	12	J 9	ENTREPRISE	M 9	M 9	V 9	ENTREPRISE	M 9	D 9	M 9		V 9		ENTREPRISE							
	J 10	D 10	M 10	J 10	M 10		V 10	3	V 10	13	V 10	ENTREPRISE	M 10	L 10	M 10	ENTREPRISE	M 10	M 11	M 10		D 11			ENTREPRISE						
	V 11	L 11	J 11	V 11	M 11		J 11	4	J 11	14	J 11	ENTREPRISE	M 11	M 11	V 11	ENTREPRISE	M 11	D 11	M 11		S 12				ENTREPRISE					
	S 12	M 12	V 12	S 12	M 12		J 12	5	J 12	15	J 12	ENTREPRISE	M 12	M 12	V 12	ENTREPRISE	M 12	M 13	M 12		V 12					ENTREPRISE				
D 13	J 13	M 13	D 13	M 13	V 13	6	V 13	16	V 13	ENTREPRISE	M 13	L 13	M 13	ENTREPRISE Sauf Apprentis concernés par rattrapages S1	M 13	D 13	M 13	D 13	ENTREPRISE											
38	L 14	ENTREPRISE	M 14	46	S 14	ENTREPRISE	M 14	J 14	L 14	7	J 14	ENTREPRISE	M 14	M 14	V 14	ENTREPRISE	M 14	L 14		M 14	M 14	ENTREPRISE								
	M 15		V 15	M 15	V 15		L 15	J 15	8	J 15	17	J 15	ENTREPRISE	M 15	L 15	M 15	ENTREPRISE	M 15		M 15	M 15		D 15				ENTREPRISE			
	M 16		D 16	M 16	D 16		M 16	V 16	9	V 16	18	V 16	ENTREPRISE	M 16	M 16	V 16	ENTREPRISE	M 16		D 16	M 16		V 16	ENTREPRISE						
	J 17		L 17	J 17	L 17		M 17	J 17	10	J 17	19	J 17	ENTREPRISE	M 17	L 17	M 17	ENTREPRISE	M 17		M 17	M 17		S 17		ENTREPRISE					
	V 18		M 18	V 18	M 18		V 18	L 18	11	L 18	20	L 18	ENTREPRISE	M 18	M 18	V 18	ENTREPRISE	M 18		D 18	M 18		D 18			ENTREPRISE Sauf Apprentis concernés par rattrapages S2				
	S 19		J 19	S 19	J 19		M 19	V 19	12	V 19	21	V 19	ENTREPRISE	M 19	M 19	V 19	ENTREPRISE	M 19	M 19	M 19	S 19		ENTREPRISE							
D 20	M 20	D 20	M 20	J 20	V 20	13	V 20	22	V 20	ENTREPRISE	M 20	L 20	M 20	ENTREPRISE	M 20	D 20	M 20	D 20	ENTREPRISE											
39	L 21	ENTREPRISE	M 21	47	S 21	ENTREPRISE	M 21	J 21	L 21	14	J 21	ENTREPRISE	M 21	M 21	V 21	ENTREPRISE	M 21	L 21		M 21	M 21	ENTREPRISE								
	M 22		V 22	M 22	V 22		L 22	J 22	15	J 22	23	J 22	ENTREPRISE	M 22	L 22	M 22	ENTREPRISE	M 22		M 22	M 22			J 22			ENTREPRISE			
	M 23		D 23	M 23	D 23		M 23	V 23	16	V 23	24	V 23	ENTREPRISE	M 23	M 23	V 23	ENTREPRISE	M 23		M 23	M 23			V 23	ENTREPRISE					
	J 24		L 24	J 24	L 24		M 24	J 24	17	J 24	25	J 24	ENTREPRISE	M 24	L 24	M 24	ENTREPRISE	M 24		M 24	M 24			S 24		ENTREPRISE				
	V 25		M 25	V 25	M 25		V 25	L 25	18	L 25	26	L 25	ENTREPRISE	M 25	M 25	V 25	ENTREPRISE	M 25		D 25	M 25		D 25	ENTREPRISE						
	S 26		J 26	S 26	J 26		M 26	V 26	19	V 26	27	V 26	ENTREPRISE	M 26	M 26	V 26	ENTREPRISE	M 26	M 26	M 26	S 26		ENTREPRISE							
D 27	M 27	D 27	M 27	J 27	V 27	20	V 27	28	V 27	ENTREPRISE	M 27	L 27	M 27	ENTREPRISE	M 27	D 27	M 27	D 27	ENTREPRISE											
40	L 28	ENTREPRISE	M 28	48	S 28	ENTREPRISE	M 28	J 28	L 28	21	J 28	ENTREPRISE	M 28	M 28	V 28	ENTREPRISE	M 28	L 28		M 28	M 28	ENTREPRISE								
	M 29		V 29	M 29	V 29		L 29	J 29	22	J 29	29	J 29	ENTREPRISE	M 29	L 29	M 29	ENTREPRISE	M 29		M 29	M 29				J 29		ENTREPRISE			
	M 30		D 30	M 30	D 30		M 30	V 30	23	V 30	30	V 30	ENTREPRISE	M 30	M 30	V 30	ENTREPRISE	M 30		M 30	M 30				S 30	ENTREPRISE				
	S 31		J 31	S 31	J 31		M 31	V 31	24	V 31	31	V 31	ENTREPRISE	M 31	L 31	M 31	ENTREPRISE	M 31		M 31	M 31			S 31	ENTREPRISE					

 Période en cours
 Période en entreprise
 Des reports de cours peuvent être programmés certains samedis

Sous réserve de modifications éventuelles

Date début formation: 07/09/2026
 Période de contractualisation: du 08/06/2026 au 04/12/2026
 Date fin formation: 21/08/2028
 Date fin de contrat préconisée: 31/08/2028

2027												2028																										
AOÛT			SEPTEMBRE			OCTOBRE			NOVEMBRE			DÉCEMBRE			JANVIER			FÉVRIER			MARS			AVRIL			MAI			JUIN			JUILLET			AOÛT		
30	D 1		M 1		V 1	L 1	FÉRIÉ	M 1		S 1	FÉRIÉ	M 1		S 1	FÉRIÉ	M 1		M 1		13	S 1		L 1	FÉRIÉ	J 1		26	S 1		M 1								
	L 2		J 2		S 2	M 2		J 2		L 3		J 2		M 2		J 2		J 2			D 2		M 2		V 2	ENTREPRISE	D 2		M 2									
	M 3		V 3	35	D 3	M 3	ENTREPRISE	V 3		M 4		M 3		V 3		M 3		M 3		5	L 3		M 3		S 3		L 3		M 3	ENTREPRISE								
	M 4	ENTREPRISE	S 4		L 4	J 4	ENTREPRISE	S 4		M 5		M 4		V 4		M 4		M 4		9	S 4		J 4	ENTREPRISE	D 4		M 4		M 4									
31	J 5		D 5		M 5	V 5		D 5		J 6		M 5		S 5		M 5		M 5			M 5		V 5		L 5	FÉRIÉ	M 5	ENTREPRISE	M 5									
	V 6		L 6		M 6	ENTREPRISE	S 6		L 6		M 6		D 6		M 6		M 6		1	L 6		J 6	ENTREPRISE	M 6		M 6		M 6										
	S 7		M 7		J 7	V 7		M 7		M 8		M 7		L 7		M 7		M 7			M 7		S 7		M 7		M 7		M 7									
	D 8		M 8	ENTREPRISE	S 8	V 8		M 8	ENTREPRISE	J 9		M 8		M 8		M 8		M 8		5	M 8		D 8		M 8		M 8		M 8									
	L 9		J 9		M 9	ENTREPRISE	D 9		J 9		M 9		D 9		M 9		M 9		9	M 9		S 9		M 9		M 9		M 9										
	M 10		V 10		D 10	M 10		V 10		L 10		M 10		J 10		M 10		M 10			L 10		M 10		M 10		M 10		M 10	ENTREPRISE								
	M 11	ENTREPRISE	S 11		L 11	J 11	FÉRIÉ	S 11		M 11		M 11		V 11		M 11		M 11		6	M 11		J 11	ENTREPRISE	D 11		M 11		M 11									
32	V 12		L 12		M 12	V 12		D 12		M 12		M 12		S 12		M 12		M 12			M 12		V 12		M 12		M 12		M 12									
	J 13		M 13		J 13	V 13		L 13		J 13		M 13		D 13		M 13		M 13		2	M 13		S 13		M 13	ENTREPRISE Sauf pour Apprentis concernés ratrapages	L 13		M 13									
	S 14		L 13		M 13	ENTREPRISE	D 14		M 14		M 14		V 14		M 14		M 14			M 14		M 14		M 14		M 14		M 14										
	D 15	FÉRIÉ	M 15		V 15	S 15		M 15	ENTREPRISE	S 15		M 15		D 16		M 15		M 15		6	M 15		D 15		M 15		M 15		M 15	FÉRIÉ								
	L 16		J 16	ENTREPRISE	S 16	V 16		M 16		D 16		M 16		L 17		M 16	ENTREPRISE	M 16		7	M 16		L 16		M 16		M 16		M 16									
	M 17		V 17		D 17	M 17		V 17		L 17		M 17		M 18		M 17		M 17			M 17		M 17	FÉRIÉ	M 17	Séminaire	M 17		M 17									
	M 18	ENTREPRISE	S 18		L 18	J 18		S 18		M 18		M 18		M 19		M 18		M 18		7	M 18		M 18		M 18		M 18		M 18									
	J 19		D 19		M 19	V 19		D 19		M 19		M 19		S 19		M 19		M 19			M 19		M 19		M 19		M 19		M 19									
	V 20		L 20		M 20	V 20		L 20		J 20	ENTREPRISE	M 20		D 20		M 20		M 20		7	M 20		M 20		M 20		M 20		M 20									
	S 21		M 21		J 21	S 21		M 21		V 21		M 21		L 21		M 21		M 21			M 21		M 21		M 21		M 21		M 21									
	D 22		V 21		D 21	M 22	ENTREPRISE	V 21		M 22		M 22		M 23		M 22		M 22		3	M 22		M 22		M 22		M 22		M 22									
	L 23		J 23		M 23	V 23		L 23		J 23		M 23		L 24		M 23		M 23			M 23		M 23		M 23		M 23		M 23									
	M 24		V 24		D 24	M 24		V 24		M 24		M 24		M 24		M 24		M 24		8	M 24	ENTREPRISE	M 24		M 24		M 24		M 24									
	M 25	ENTREPRISE	S 25		L 25	J 25		S 25	FÉRIÉ	M 25		M 25		V 25		M 25		M 25			M 25		M 25		M 25		M 25		M 25									
	J 26		D 26		M 26	V 26		D 26		M 26	ENTREPRISE	M 26		S 26		M 26		M 26		8	M 26		M 26		M 26		M 26		M 26									
	V 27		L 27		M 27	S 27		L 27		M 27		M 27		D 27		M 27		M 27			M 27		M 27		M 27		M 27		M 27									
	S 28		M 28		J 28	V 28		M 28		M 28		M 28		M 29		M 28		M 28		9	M 28		M 28		M 28		M 28		M 28									
	D 29		J 29		V 29	S 29		M 29	ENTREPRISE	M 29		M 29		L 28		M 29		M 29			M 29		M 29		M 29		M 29		M 29									
35	L 30		M 30		D 31	M 30		J 30		V 31		M 30		M 29		M 30		M 30		9	M 30		M 30		M 30		M 30		M 30									
	M 31		J 30		L 31	M 31		V 31		L 31		M 31		L 31		M 31		M 31		5	M 31		M 31		M 31		M 31		M 31									

Période en cours
 Période en entreprise
 Des reports de cours peuvent être programmés certains samedis

Sous réserve de modifications éventuelles

Date début formation: 07/09/2026
 Période de contractualisation: du 08/06/2026 au 04/12/2026
 Date fin formation: 21/08/2028
 Date fin de contrat préconisée: 31/08/2028

PROGRAMME GRANDE ECOLE

Diplôme ICN – DipViGrMaster

Code	Niveau	Durée de la formation	Dates action de formation	Périodes de contractualisation possibles	Coût de la formation
RNCP 39271 Diplôme 16531002	Niveau 7 (Bac+5)	1 211h Contrat 2 ans	Début : 07/09/2026 Fin : 21/08/2028	Début : 08/06/2026 (+tôt) 04/12/2026 (+tard) Fin : 21/08/2028 (+tôt) 31/08/2028 (préconisée)	29 000€ (14 500€/an)

ICN Business School	Campus de NANCY
Adresse de l'établissement	2, Place de Padoue 54000 NANCY
N° SIRET de l'établissement de formation	93145678400020
N° UAI de l'organisme	0542455A
N° déclaration activité	44540472754

Rémunération

Le Programme Grande Ecole se déroule sur un parcours de formation de 3 années. Pour un apprenti suivant un parcours PGE2M1-PGE3M2, **le salaire doit être afférent à un niveau de 2^{ème} puis de 3^{ème} année**. Information à valider auprès de votre OPCO, qui sera en mesure de statuer sur ce point.

Age Apprenti(e)	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
18/20 ans	43%	51%	67%
21/25 ans	53%	61%	78%
26 ans et plus	100%	100%	100%

Signature du contrat

Avant la date de rentrée	Après la date de rentrée
La date de conclusion de contrat (= signature de contrat) ainsi que la date de début de contrat devront correspondre <u>au plus tard</u> à la date de rentrée.	La date de conclusion de contrat (= signature de contrat) devra correspondre OBLIGATOIREMENT à la date de début de contrat. Le code 7 devra alors être appliqué et mentionné sur le CERFA à la situation de l'apprenti avant contrat .

Exemple :

Numéro du contrat précédent ou du contrat sur lequel porte l'avenant : _____

Date de conclusion : _____ Date de début d'exécution du contrat : **27/11/2023** Date de début de formation pratique chez l'employeur : **27/11/2023**

(Date de signature du présent contrat) Si avenant, date d'effet : _____

Date de fin du contrat ou de la période d'apprentissage : **13/06/2025** Durée hebdomadaire du travail : **_35 heures 00_ minutes**

ICN

BUSINESS SCHOOL

PROGRAMME GRANDE ÉCOLE

RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

2026-2027



Master in Management
Ranking 2019



icn ARTEM
business school

LA SPECIALISATION DANS LE PGE

EN RYTHME ALTERNÉ

La spécialisation progressive dans le PGE nécessite trois choix successifs.

- PGE2 / 1^{er} semestre (S3) : le **domaine**, (deux modules).
C'est le premier choix d'orientation (exemple : vers le marketing, la finance et le contrôle, ou encore le management des organisation). Il permet de découvrir un ensemble de fonctions et d'orienter ses choix de recherche de stage ou de contrat d'apprentissage.
- PGE2 / 2^{ème} semestre (S4) : la **pré-spécialisation** (deux modules).
Au sein d'un domaine, et selon les missions confiées en vue d'un stage ou d'un contrat d'apprentissage, la pré-spécialisation permet de préciser son orientation et de commencer à acquérir des compétences plus pointues.
- PGE3 / 1^{er} semestre (S5) : la **spécialisation** (quatre modules)
C'est souvent la suite logique de PGE2 qui se traduit par un renforcement de votre niveau d'expertise.



FINANCE & CONTROLE

**Contrôle de gestion
Finance d'entreprise**

CONTRÔLE DE GESTION

Campus de Nancy

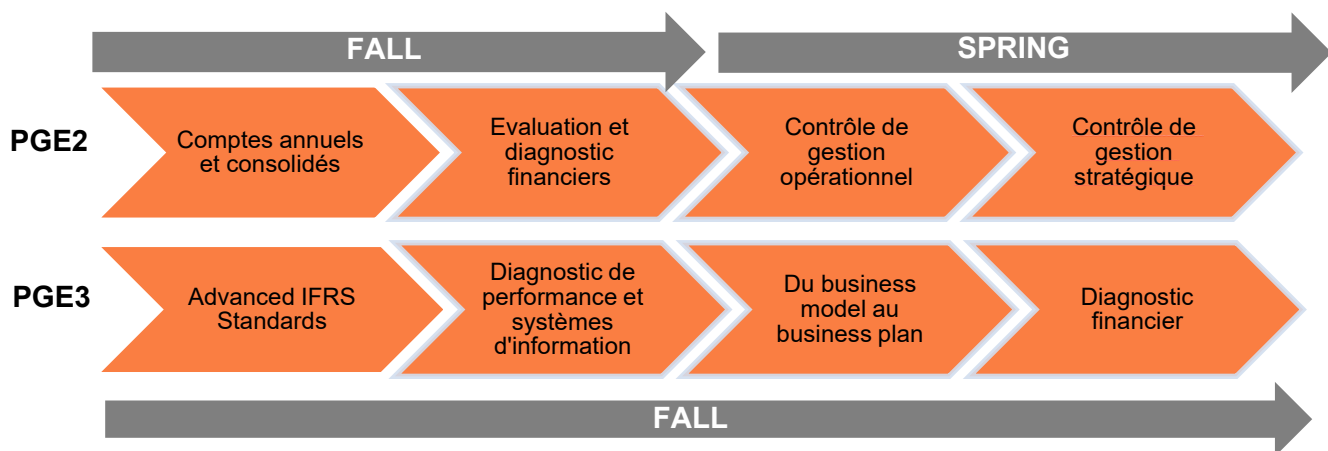
PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette spécialité a pour objectif premier de préparer les étudiant(e)s en premier lieu au métier de Contrôleur(se) de gestion, mais elle peut aussi former pour des métiers autour de la comptabilité ou de l'analyse financière (voir liste des débouchés possibles).

Comme le contrôle de gestion aide la direction et les opérationnels à 'piloter leur performance', l'objectif est de maîtriser les principaux outils de pilotage (business plan et budgets, tableaux de bords avec indicateurs variés, analyses de coûts et de rentabilité, suivi de la qualité, suivi de la performance sociale et environnementale...); outils permettant de suivre, d'analyser et d'améliorer la performance financière et non-financière, notamment les dimensions RSE.

Pour ce faire, les étudiant(e)s développeront une bonne maîtrise des états financiers nationaux et internationaux (comptes consolidés, normes IFRS) et des rapports extra-comptables (environnement, RSE), leurs compétences technologiques (Excel, Power BI...) et analytiques afin d'analyser de grosses masses de données ainsi que leur capacité à proposer et à vendre leurs idées d'amélioration à la direction et aux opérationnels.

CONTENU



OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Les principaux objectifs en rapport avec les modules présentés ci-dessus sont :

- Approfondir les notions et reporting comptables et financiers (Normes IFRS, comptes consolidés)
- Maîtriser les reporting extra-financiers (Contrôle de gestion environnemental et RSE)
- Être en capacité de concevoir et développer des outils de suivis de la performance (Calcul de coût, tableaux de bord, business plan...)
- Maîtrise des outils d'analyse de données (Excel, power BI) et développer ses capacités analytiques
- Être en capacité de faire des restitutions convaincantes et de les partager

La pédagogie est très orientée par le traitement de cas et de situations pratiques, y compris avec des entreprises. Elle est aussi ancrée sur les systèmes d'information pour traiter, analyser et restituer les analyses.

EXEMPLES DE STAGES ET MÉTIERS

- Contrôleur de gestion, conseiller de gestion, analyste de gestion d'entreprise
- Contrôleur de gestion commercial, gestion industriel, gestion de projets,
- Contrôleur de gestion groupe, gestionnaire d'une unité de production
- Contrôleur budgétaire ou contrôleur des coûts
- Collaborateur de direction comptable et financière
- Analyste financier
- Responsable reporting financier ou RSE
- Consultant

NB : A noter que le contrôle de gestion est l'un des premiers métiers exercés par les anciens ICN et qu'il y a des débouchés dans de nombreux secteurs tant en matière de contrôle de gestion que de comptabilité (cf. offres emplois de l'APEC).

PARTENARIAT ENTREPRISE

La spécialité est organisée en partenariat avec l'association professionnelle des Directeurs Financiers et Contrôleurs de Gestion (DFCG) et donne la possibilité aux étudiant(e)s d'être intégrés dans les événements organisés par la DFCG (conférences, visites d'usines, groupes de travail...) et ainsi de réseauter et de travailler avec des professionnels. Elle bénéficie aussi d'un partenariat avec l'Ordre des Experts Comptables.

La spécialité est aussi organisée en partenariat avec Grand Nancy Innovation et permet ainsi de collaborer avec des start-up pour développer avec elles des outils d'analyse et de suivi de la performance (ex. Business Plan).

PRE-REQUIS

Maîtrise de la comptabilité, du contrôle de gestion et de l'analyse financière (tronc commun), Maîtrise Excel et base de l'analyse de données / statistiques.

FINANCE D'ENTREPRISE

Campus de Nancy et Paris

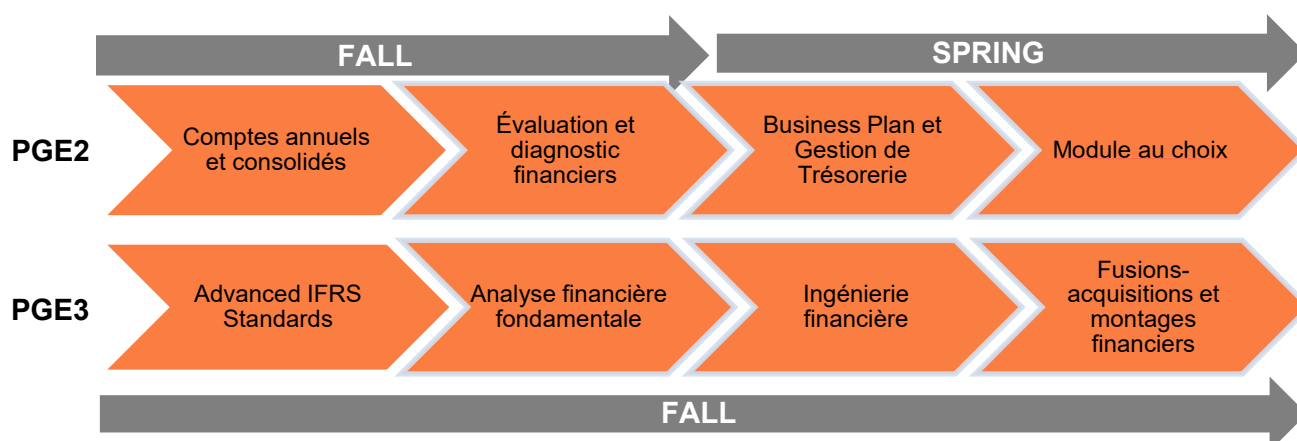
PRESENTATION GENERALE

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



OBJECTIFS ET APPROCHE PEDAGOGIQUE

Cette spécialisation prépare les étudiants aux métiers de la finance d'entreprise en les formant à :

- 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.

EXEMPLES DE STAGES ET METIERS

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 :

Credit manager

Trésorier

Analyste financier

Directeur financier

Conseiller financier (notamment en fusions-acquisitions), etc.

PARTENARIATS ENTREPRISE

- HPC
- Expertis CFE
- ING Luxembourg
- DFCG

PRE-REQUIS

Connaissances approfondies en comptabilité / analyse financière / décision de financement et d'investissement, contrôle de gestion, etc.



MARKETING

Marketing et innovation produit

Stratégie marketing et consulting

Cultural and Creative Industries Management

MARKETING ET INNOVATION

PRODUIT

Campus de Nancy

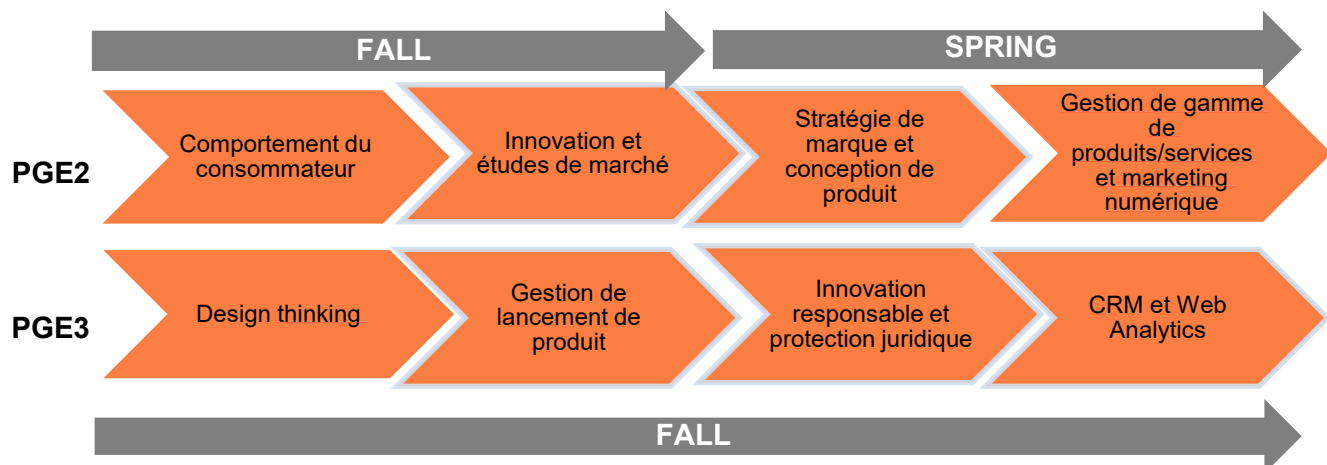
PRESENTATION GENERALE

L'objectif de cette spécialisation est de permettre aux étudiants d'avoir une vue d'ensemble sur le marketing de l'innovation ainsi que sur les outils nécessaires pour dynamiser leur créativité et traduire leurs idées en produits/services.

Avec l'évolution actuelle des marchés et la digitalisation de l'offre, l'entreprise doit faire preuve d'innovation et de réactivité, face à un challenge constant : la réalisation pertinente et l'action avant la concurrence.

La spécialisation *Marketing et innovation produit* vise à apprendre à l'étudiant comment piloter l'ensemble des phases de développement de nouveaux produits/services : stratégie, élaboration de l'innovation à travers le Design Thinking, prototypage de l'innovation, protection juridique, lancement sur le marché, et suivi du client sur les plateformes physiques et digitales.

CONTENU



OBJECTIFS ET APPROCHE PEDAGOGIQUE

La formation a pour objectifs de :

- Favoriser l'émergence des idées et de la créativité en faisant du design un levier stratégique
- Intégrer la méthodologie du « design thinking » dans un projet d'innovation
- Acquérir les techniques marketing nécessaires pour piloter le processus d'innovation dans son ensemble
- Analyser les clients et interpréter les données du marché afin d'en saisir les tendances et les opportunités
- Maîtriser les techniques et outils marketing associés aux différentes phases du lancement de produit
- Protéger et promouvoir l'innovation
- Gérer la relation client sur les plateformes physiques et digitales.

EXEMPLES DE STAGES ET METIERS

- Chef de produit
- Responsable innovation
- Manager Online Marketing
- Entrepreneur
- Responsable de développement commercial
- Chef de projet

PARTENARIAT ENTREPRISE

Savencia, Moustache Bikes, ByBenoit, Sophie la Girafe, Baccarat, Publicis, Adidas, GfK, Zalando...

PRE-REQUIS

Connaissance des fondamentaux du marketing

STRATÉGIE MARKETING ET CONSULTING

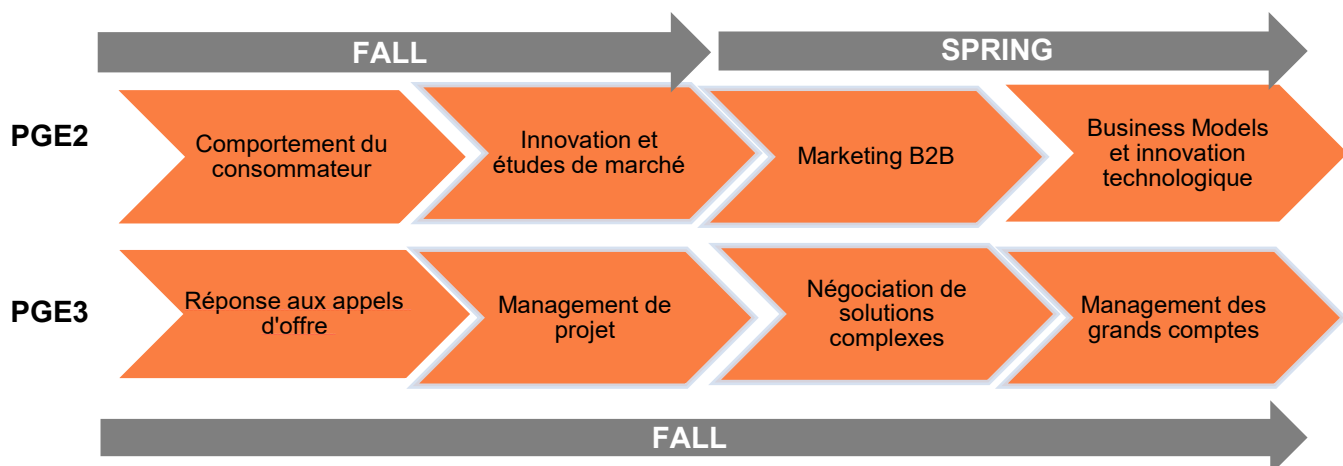
Campus de Nancy et Paris

PRESENTATION GENERALE

La spécialisation « Stratégie Marketing & Consulting » forme des profils capables de concevoir et déployer des stratégies à forte valeur ajoutée dans des environnements complexes et concurrentiels. À la croisée du marketing stratégique, du conseil et du développement commercial, elle répond aux besoins des entreprises en quête de talents agiles, analytiques et orientés résultats.

Le programme couvre l'ensemble de la chaîne de valeur : compréhension des comportements clients, analyse des marchés, conception de business models innovants, réponse aux appels d'offres, négociation de solutions complexes et management de projets. Une attention particulière est portée aux contextes B2B et à la gestion des grands comptes.

CONTENU



OBJECTIFS ET APPROCHE PEDAGOGIQUE

Ce parcours a pour objectif de développer les compétences suivantes :

- Élaborer une stratégie marketing B2B complexe
- Concevoir des business models innovants
- Répondre à des appels d'offres stratégiques
- Piloter des projets et missions de conseil
- Négocier et développer des comptes clés

Grâce à une pédagogie basée sur des cas concrets et des mises en situation professionnelles, les étudiants développent des compétences immédiatement opérationnelles, inspirées des pratiques des cabinets de conseil et des directions marketing.

EXEMPLES DE STAGES ET METIERS

Les débouchés existent dans de nombreux secteurs d'activité : dans le consulting, dans l'industrie (industrie automobile, luxe, agroalimentaire, énergie, bâtiment, ...), dans la distribution, dans la prestation de services (IT, logistique, ...)

- Consultant en stratégie/marketing/innovation
- Responsable Marketing B2B
- Responsable Business Development
- Ingénieur commercial Grand Compte (Key Account Manager)
- Ingénieur d'affaires
- Chef de projet marketing

PARTENARIAT ENTREPRISE

Altran, Eiffage, Engie, IBM, La Poste, Pomona, Saint-Gobain, Valeo, Viessmann ...

PRE-REQUIS

Connaissance des fondamentaux du marketing

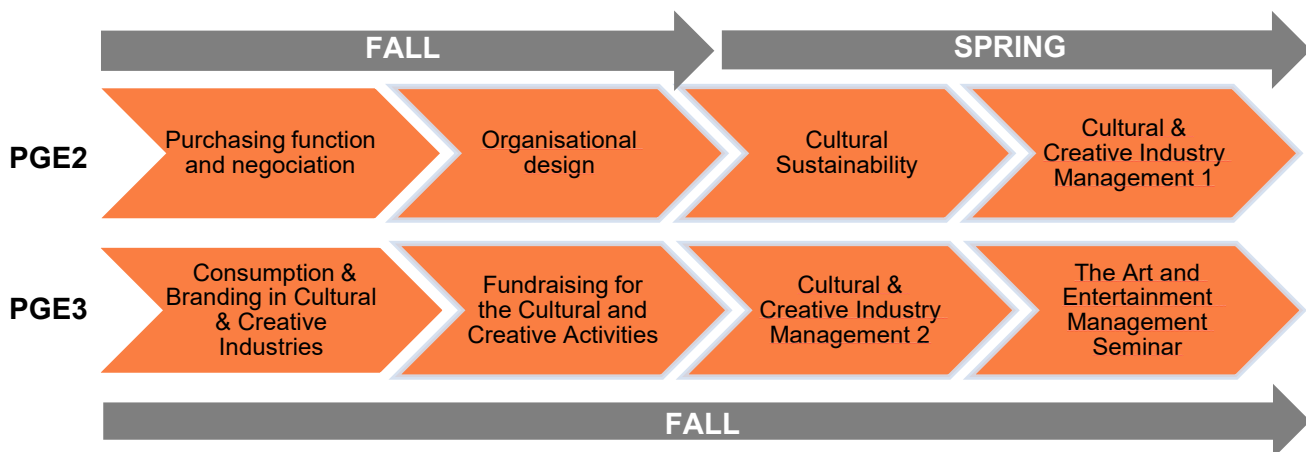
CULTURAL AND CREATIVE INDUSTRIES MANAGEMENT

Campus de Paris

GENERAL DESCRIPTION

Creative Industries Management is in line with the #ATM approach, which promotes creativity, the ability to develop original ideas and appreciate cultural diversity. Based on transdisciplinary approach to learning, this specialisation places a significant focus on professional development with emphasis on connecting theory and practice. The whole specialisation offers you a comprehensive map of the business side of a dynamic and fast growing field such as the Creative Industries.

CONTENT



LEARNING OBJECTIVES

- Learn to tackle the specific challenges faced by the media and creative industries.
- Develop a holistic overview of the actual issues that impact these industries.
- Acquire solid managerial skills.

The media, cultural industries and the art world are taking on an increasingly professional dimension: this course help students develop their management skills that are essential for those seeking to further professionalize these industries.

EXAMPLES OF INTERNSHIPS AND TRADES

One of the main goals of this specialisation is to equip you with the appropriate skills and competencies to work in the creative industries. The managerial skills you receive will lead to middle and upper management positions in theatre companies, museums, sport, art galleries, tourist attraction companies and production firms.

Examples of typical position:

Entrepreneur
Business Developer
Theatre or Opera House Director
Brand and Marketing Director
Cultural Policy Manager for a museum
Sponsorship Manager for a music festival
Video Game Manager
Cultural or Sport Event Organization Manager

CORPORATE PARTNERS

- Sony Music Entertainment
- Hachette Livre
- Auditorium du Louvre
- Nancy Opera House

PREREQUISITE

- Fundamentals of Marketing



MANAGEMENT OF ORGANISATIONS

Management de la Supply Chain et des Achats

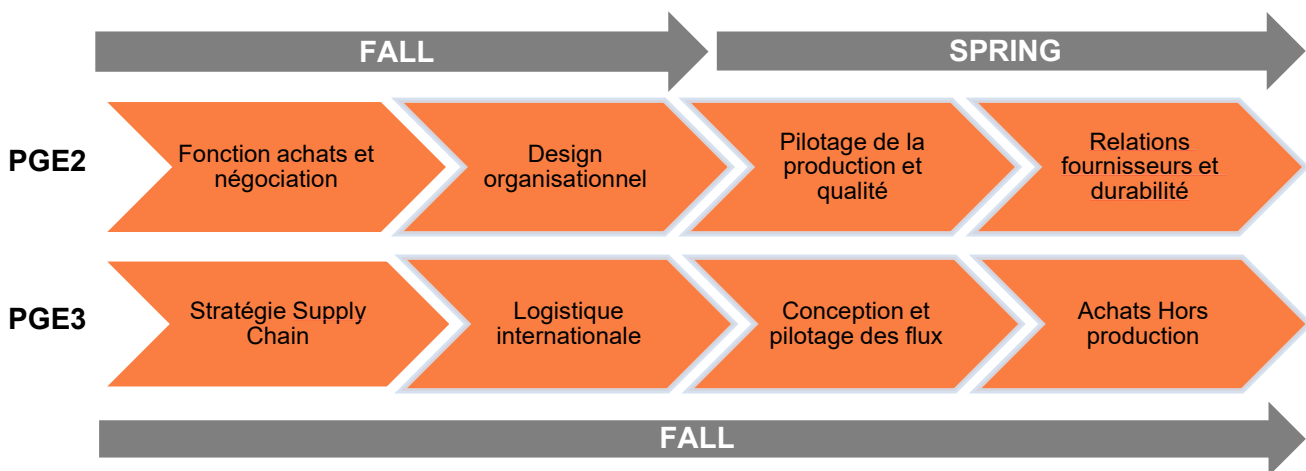
MANAGEMENT DE LA SUPPLY CHAIN ET DES ACHATS

Campus de Nancy

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**.

CONTENU



OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

A l'aide d'exemples concrets, d'études de cas et de simulations, cette formation prépare au **management des processus complexes (relations clients/fournisseurs, opérations internationales, processus industriels et de service, intégration de technologies innovantes comme l'IA, durabilité, etc.)** que rencontrent des firmes de plus en plus globalisées évoluant dans un environnement ultra concurrentiel.

EXEMPLES DE STAGES ET MÉTIERS

Les débouchés existent dans de nombreux secteurs d'activité : dans l'industrie (industrie pharmaceutique, automobile, luxe, agroalimentaire, énergie, bâtiment, ...), dans la distribution, dans la prestation de services logistiques, mais aussi dans le consulting.

- Chef de projet logistique
- Consultant en supply chain management
- Responsable achats matières premières
- Consultant en stratégie et organisation industrielle
- Acheteur de prestation de service
- Chargé d'études logistiques
- Responsable logistique
- Directeur de plateforme
- Contrôleur de gestion industriel

- Supply chain manager
- Analyste systèmes et procédures
- Analyste process et méthodes

PARTENARIAT ENTREPRISE

Air France, Alstom, Auchan, Carrefour, Evobus, Galeries Lafayette, Geodis, Grundfos, Kronenbourg, La Poste, Lidl, Nestlé, Norauto, Philips, Pomona, Rehau, Renault Group, Safran, Saint-Gobain, SNCF, Stellantis, Thales, Thiriet, TotalEnergies, Viessmann, Valéo, ...



RESSOURCES HUMAINES

Management des ressources humaines et innovations sociales

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES ET INNOVATIONS SOCIALES

Campus de Nancy et Paris

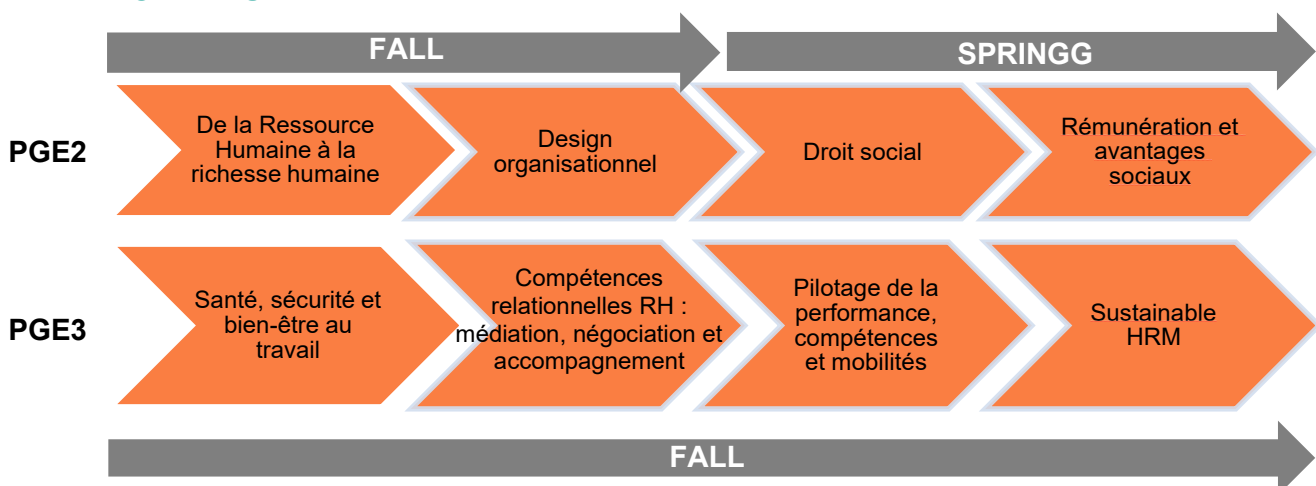
DESCRIPTION GÉNÉRALE

Une organisation repose sur ses collaborateurs. Une gestion pertinente et cohérente de ces derniers est primordiale. L'environnement organisationnel se doit de s'adapter au monde qui ne cesse d'évoluer et de changer. Les innovations, notamment sociales ne cessent d'évoluer.

La fonction RH participe à la mise en oeuvre de la stratégie de transformation des entreprises avec les exigences de responsabilités sociale, éthique et environnementale. En assurant une veille continue sur l'évolution du travail, des métiers et des compétences-clés, et en développant une approche qualité des processus RH, la Direction RH contribue à la performance organisationnelle dans son rôle de « business partner » et de garante des valeurs développement durable.

Dans cette spécialisation, l'accent est mis non seulement sur l'acquisition des compétences techniques RH incontournables mais aussi sur le développement des compétences relationnelles, socio-psychologiques et systémiques essentielles pour tout responsable RH. Le programme pédagogique se construit autour de votre projet professionnel individuel : à travers vos stages RH ou mission d'alternance, votre choix de micro-certificat professionnel et spécialisé et la thématique de mémoire professionnelle, des discussions avec vos pairs en classe et dans les travaux de groupe, ainsi qu'avec vos professeur.e.s et conférencier.e.s invité.e.s afin de développer un esprit de collaboration, de co-apprentissage et de partenariat. Le programme vous préparera à des emplois, peu importe le pays, nécessitant une vision multidisciplinaire de l'organisation, tels que l'élaboration de stratégies, l'audit, le conseil, la gestion de projet, la gestion des connaissances ou le vaste domaine de la gestion des ressources humaines. Il fournit un soutien aux projets d'un point de vue organisationnel / personnel que ces derniers aient une visée nationale ou internationale.

CONTENU



OBJECTIFS ET APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Ce programme 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.

Une malette de démarrage RH (en ligne) est proposée aux étudiants souhaitant développer ou parfaire leurs connaissances de base sur la gestion des Ressources Humaines. Elle permet de commencer le parcours en s'assurant d'avoir les fondements nécessaires pour suivre cette spécialisation.

EXEMPLES DE CERTIFICATIONS PROPOSEES

- Outil SAP
- SCRUM

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISES ET MÉTIERS

Les débouchés existent dans de nombreux secteurs d'activité : dans l'industrie (industrie pharmaceutique, automobile, luxe, agroalimentaire, énergie, bâtiment, ...), dans la distribution, dans la prestation de services logistiques, mais aussi dans le consulting.

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

PARTENARIATS ENTREPRISE

- ANDRH Nord
- Ecole du Coaching ICN
- EST'elles Executive
- Fidal
- Menway
- Orange
- INRS
- Auchan

**ICN CREACTIVE
BUSINESS SCHOOL**

P A R I S • N A N C Y • B E R L I N