

| 2026 | | | | 2027 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------|------------|---------|------------|----------|------|------------|------|------------|----|---------|------------|------|------------|-------|------------------------|------|------------|------|------|--|------|------------|------|------------|----|------|------------|
| SEPTEMBRE | | OCTOBRE | | NOVEMBRE | | DÉCEMBRE | | JANVIER | | FÉVRIER | | MARS | | AVRIL | | MAI | | JUIN | | JUILLET | | AOÛT | | | | | |
| M 1 | RENTÉE | J 1 | | 44 | D 1 | FÉRIÉ | M 1 | | 53 | V 1 | FÉRIÉ | L 1 | ENTREPRISE | L 1 | ENTREPRISE | J 1 | BBDays | 17 | S 1 | FÉRIÉ | M 1 | | J 1 | | 30 | D 1 | |
| M 2 | | V 2 | | | L 2 | ENTREPRISE | M 2 | | 53 | S 2 | ENTREPRISE | M 2 | | M 2 | | V 2 | | | D 2 | | M 2 | | V 2 | | | L 2 | |
| J 3 | | S 3 | | 40 | M 3 | | J 3 | | | D 3 | | M 3 | | M 3 | | S 3 | | | L 3 | ENTREPRISE | J 3 | ENTREPRISE | S 3 | | 26 | M 3 | |
| V 4 | | D 4 | | | M 4 | | V 4 | ENTREPRISE | 5 | L 4 | | M 4 | | J 4 | | D 4 | | | M 4 | | V 4 | | D 4 | | | M 4 | ENTREPRISE |
| S 5 | | L 5 | | | J 5 | | S 5 | | | M 5 | | V 5 | ENTREPRISE | V 5 | ENTREPRISE | L 5 | ENTREPRISE | | M 5 | | S 5 | | L 5 | | 31 | J 5 | |
| D 6 | | M 6 | | 45 | V 6 | ENTREPRISE | D 6 | | | M 6 | | S 6 | | S 6 | | M 6 | | | J 6 | FÉRIÉ | D 6 | | M 6 | | | V 6 | |
| L 7 | | M 7 | | | S 7 | | L 7 | ENTREPRISE | 1 | J 7 | | D 7 | | D 7 | | M 7 | | | V 7 | ENTREPRISE | L 7 | | M 7 | ENTREPRISE | 27 | S 7 | |
| M 8 | | J 8 | | 41 | D 8 | | M 8 | | | V 8 | | L 8 | ENTREPRISE | L 8 | | J 8 | ENTREPRISE | | S 8 | FÉRIÉ | M 8 | | J 8 | | | M 8 | |
| M 9 | | V 9 | | | L 9 | ENTREPRISE | M 9 | | | S 9 | | M 9 | | M 9 | | V 9 | ENTREPRISE | | D 9 | | M 9 | ENTREPRISE | V 9 | | | L 9 | |
| J 10 | | S 10 | | | M 10 | | J 10 | ENTREPRISE | 50 | D 10 | | M 10 | | M 10 | Semaine Internationale | S 10 | | | L 10 | ENTREPRISE | J 10 | | S 10 | | | M 10 | |
| V 11 | | D 11 | | | M 11 | FÉRIÉ | V 11 | | | L 11 | | J 11 | | J 11 | | D 11 | | | M 11 | | V 11 | | D 11 | | | M 11 | ENTREPRISE |
| S 12 | | L 12 | ENTREPRISE | 46 | J 12 | | S 12 | | | M 12 | | V 12 | ENTREPRISE | V 12 | | L 12 | ENTREPRISE | | M 12 | | S 12 | | L 12 | ENTREPRISE | 32 | J 12 | |
| D 13 | | M 13 | | | V 13 | ENTREPRISE | D 13 | | | M 13 | | S 13 | | S 13 | | M 13 | | | J 13 | | D 13 | | M 13 | ENTREPRISE | | V 13 | |
| L 14 | ENTREPRISE | M 14 | | | S 14 | | L 14 | | 2 | J 14 | | D 14 | | D 14 | | M 14 | | | V 14 | ENTREPRISE | L 14 | | M 14 | FÉRIÉ | 28 | S 14 | |
| M 15 | | J 15 | | 42 | D 15 | | M 15 | EXAMENS | | V 15 | | L 15 | ENTREPRISE | L 15 | ENTREPRISE | J 15 | | | S 15 | | M 15 | | J 15 | | | D 15 | FÉRIÉ |
| M 16 | | V 16 | ENTREPRISE | | L 16 | ENTREPRISE | M 16 | | | S 16 | | M 16 | | M 16 | | V 16 | ENTREPRISE | | D 16 | | M 16 | ENTREPRISE | V 16 | ENTREPRISE | | M 16 | |
| J 17 | | S 17 | | | M 17 | | J 17 | | | D 17 | | M 17 | | M 17 | | S 17 | | | L 17 | FÉRIÉ | M 17 | | S 17 | | 24 | M 17 | |
| V 18 | ENTREPRISE | D 18 | | | M 18 | | V 18 | | | L 18 | ENTREPRISE | J 18 | | J 18 | | D 18 | | | M 18 | | V 18 | | D 18 | | | M 18 | ENTREPRISE |
| S 19 | | L 19 | ENTREPRISE | 47 | J 19 | | S 19 | | | M 19 | | V 19 | ENTREPRISE | V 19 | ENTREPRISE | L 19 | | | M 19 | EXAMENS | S 19 | | L 19 | | 33 | J 19 | |
| D 20 | | M 20 | | | V 20 | ENTREPRISE | D 20 | | | M 20 | | S 20 | | S 20 | | M 20 | | | J 20 | | D 20 | | M 20 | | | V 20 | |
| L 21 | ENTREPRISE | M 21 | | | S 21 | | L 21 | | 3 | J 21 | ENTREPRISE | D 21 | | D 21 | | M 21 | ENTREPRISE | | V 21 | | L 21 | | M 21 | ENTREPRISE | 29 | S 21 | |
| M 22 | | J 22 | | 43 | D 22 | | M 22 | ENTREPRISE | | V 22 | ENTREPRISE | L 22 | | L 22 | ENTREPRISE | J 22 | | | S 22 | | M 22 | | J 22 | | | D 22 | |
| M 23 | | V 23 | ENTREPRISE | | L 23 | ENTREPRISE | M 23 | | | S 23 | | M 23 | | M 23 | | V 23 | | | D 23 | | M 23 | ENTREPRISE | V 23 | | | L 23 | |
| J 24 | | S 24 | | | M 24 | | J 24 | | | D 24 | | M 24 | | M 24 | | S 24 | | | L 24 | | M 24 | | S 24 | | | M 24 | |
| V 25 | ENTREPRISE | D 25 | | | M 25 | | V 25 | FÉRIÉ | 8 | L 25 | ENTREPRISE | J 25 | ENTREPRISE | J 25 | | D 25 | | | M 25 | ENTREPRISE sauf Apprentis concernés Rattrapages S1 | V 25 | | D 25 | | | M 25 | ENTREPRISE |
| S 26 | | L 26 | ENTREPRISE | 48 | J 26 | | S 26 | ENTREPRISE | | M 26 | | V 26 | ENTREPRISE | V 26 | ENTREPRISE | L 26 | | | M 26 | | S 26 | | L 26 | | 34 | J 26 | |
| D 27 | | M 27 | | | V 27 | ENTREPRISE | D 27 | | | M 27 | | S 27 | | S 27 | | M 27 | | | J 27 | | D 27 | | M 27 | | | V 27 | |
| L 28 | | J 28 | | | S 28 | | L 28 | | 4 | J 28 | | D 28 | | D 28 | | V 28 | ENTREPRISE | | L 28 | | M 28 | | J 28 | | | S 28 | |
| M 29 | | V 29 | ENTREPRISE | 49 | D 29 | | M 29 | ENTREPRISE | | S 29 | ENTREPRISE | V 29 | | V 29 | ENTREPRISE | L 29 | FÉRIÉ | | M 29 | ENTREPRISE sauf Apprentis concernés Rattrapages S2 | D 29 | | V 29 | | 30 | D 29 | |
| M 30 | | S 31 | | | L 30 | ENTREPRISE | M 30 | | | J 30 | | D 30 | | D 30 | | M 30 | | | J 30 | | M 30 | | V 30 | | | L 30 | |
| | | | | | J 31 | | J 31 | | | D 31 | | | | | | M 31 | BBDays | | L 31 | ENTREPRISE | S 31 | | S 31 | | 35 | M 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 : 01/09/2026
 Période de contractualisation : du 01/06/2026 au 30/11/2026
 Date fin formation: 21/08/2028
 Date fin de contrat préconisée: 31/08/2028

PROGRAMME Bachelor en Management

Diplôme ICN – Sciences du Management – Grade Licence

| Code | Niveau | Durée de la formation | Dates action de formation | Périodes de contractualisation possibles | Coût de la formation |
|---|---------------------|---------------------------------------|--|---|------------------------|
| RNCP 37689 Diplôme 26531204 | Niveau 6 (Bac+3) | 1 211h Contrat 2 ans | Début : 01/09/2026 Fin : 21/08/2028 | Début : 01/06/2026 (+tôt) 30/11/2026 (+tard) Fin : 21/08/2028 (+tôt) 31/08/2028 (préconisée) | 19 000€ (9 500€/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 Bachelor en Management se déroule sur un parcours de formation de 3 années. Pour un apprenti suivant un parcours Bachelor 2A et 3A, le **saire 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**

BACHELOR EN MANA AGEMENT

Référentiel de compétences

2026-2027

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.



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).

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

Contenu :

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



Domaine Banque et finance

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Ce domaine complète la formation initiale en sciences de gestion et vise à développer une solide culture en banque et finance. Il allie professionnalisation et développement de connaissances (produits, contexte...) pour travailler dans le domaine bancaire. La préparation de la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers) s'inscrit dans ses objectifs. Les compétences techniques sont renforcées par des cours d'analyse financière et d'autres centrés sur le traitement des données (Excel/VBA).



OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Connaître les produits et techniques commerciales spécifiques au domaine bancaire ;
- Acquérir les compétences afin de travailler en banque commerciale ;
- Acquérir un complément de formation technique en analyse financière, data et informatique ;
- Préparer la « certification AMF » (En France, détenir cette certification est une obligation légale pour exercer de nombreux métiers dans le monde bancaire).

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 en banque
- Analyse financière
- Analyse crédit

Contenu :

- Préparation à la certification AMF ;
- Finance et data ;
- Banque et analyse financière.



Domaine Communication & évènementiel

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine « Communication & évènementiel » se propose de fournir aux étudiants 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 apprenants 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 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 :

- 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 Digital Marketing

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA MAJEURE

L'objectif de la spécialisation en marketing numérique est de doter les étudiants des connaissances et des compétences nécessaires pour promouvoir efficacement des produits, des services ou des marques dans l'espace numérique. Par essence, la spécialisation en marketing numérique vise à former des professionnels bien équilibrés, capables de naviguer dans les complexités du monde numérique et de stimuler la croissance de l'entreprise à l'aide des outils numériques appropriés.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Comprendre les principes fondamentaux du marketing numérique ;
- Lier la réflexion et la planification stratégiques au marketing numérique ;
- Mettre en œuvre le marketing numérique ;
- Développer des compétences pratiques en matière de

Contenu :

- Principes fondamentaux du marketing numérique ;
- Mise en œuvre d'une stratégie de marketing numérique ;
- Approche sectorielle du marketing numérique.

NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en rapport avec le domaine de professionnalisation choisi, mais pas exclusivement et plus globalement avec le contenu du cours de Bachelor en Management.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Effectuer des missions de manière indépendante
- Élaborer des recommandations sur un ou plusieurs problèmes définis

EXEMPLES DE MISSION

- Consultant / spécialiste en marketing numérique
- Responsable des médias sociaux
- Community Manager
- Responsable SEO / SEA



Domaine Management de l'innovation

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DOMAINE

Le domaine de spécialisation « Management 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

Objectifs :

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



Domaine International Business

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA MAJEURE

Le domaine "Affaires internationales" ouvre la voie à des carrières dans l'import-export, le commerce international et les entreprises multinationales. Elle comprend un certain nombre de cours axés, par exemple, sur les négociations interculturelles avec l'Amérique latine, la Russie, la Chine et les pays du continent européen.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Acquérir les fondamentaux et les techniques du commerce international ;
- Acquérir une culture internationale et comprendre le cadre dans lequel se déroule le commerce international.

Contenu :

- Gestion interculturelle ;
- Techniques de commerce international ;
- Approches culturelles, économiques et commerciales sur différents continents (Amérique latine, Russie).

NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en rapport avec le domaine de professionnalisation choisi, mais pas exclusivement et plus globalement avec le contenu du cours de Bachelor en Management.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Effectuer des missions de manière indépendante
- Élaborer des recommandations sur un ou plusieurs problèmes définis

EXEMPLES DE MISSION

- Assistant commercial étranger
- Suivi des commandes à l'exportation
- Étude prospective sur le développement international
- Excellence commerciale



Domaine Luxury retail strategies



PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA MAJEURE

L'objectif de la spécialisation "Luxury retail strategies" est de former des managers chargés de la commercialisation des produits et services de luxe.

L'accent sera mis sur la gestion des magasins de luxe, avec l'importance de l'expérience et du service à la clientèle en magasin, la gestion d'une équipe de conseillers de vente, et la mise en œuvre et le suivi des principaux KPI (indicateurs clés de performance) d'un bon directeur de magasin.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs :

- Maîtriser les fondamentaux du luxe, de ses origines à nos jours, les principaux acteurs, etc. et définir les principales caractéristiques d'un produit/service de luxe ;
- Comprendre les enjeux de la relation interpersonnelle et émotionnelle dans la vente de produits de luxe (expérience client dans le commerce physique) : importance d'une cérémonie de vente, KPIs, etc ;
- Découvrez les nouvelles tendances de la vente au détail numérique de produits de luxe et leur impact sur l'expérience du client.

Contenu :

- Culture du luxe ;
- Les fondamentaux de la vente de luxe et de la relation client ;
- De la narration à la création d'histoires immersives dans le luxe.

NATURE DES MISSIONS

Les missions doivent être en rapport avec le domaine de professionnalisation choisi, mais pas exclusivement et plus globalement avec le contenu du cours de Bachelor in Management.

- Missions de cadre intermédiaire - professionnalisation
- Effectuer des missions de manière indépendante
- Élaborer des recommandations sur un ou plusieurs problèmes définis

EXEMPLES DE MISSION

- Conseiller de vente
- Assistant manager de magasin
- Assistant du responsable du support technique
- Assistant gestionnaire du service à la clientèle
- Assistante marketing et communication
- Chargé de communication



Contact apprentissage

apprentissage@icn-artem.com
