ICN CREACTIVE BUSINESS SCHOOL
PARIS · NANCY · BERLIN

CALENDRIER ALTERNANCE_BACHELOR 2A_ 2025 - 2026 - Campus Nancy

2025

SEPTEMBRE

36	L 1	ENTREPRISE	
	M 2	RENTRÉE	
	M 3		
	J 4		
	V 5		
	S 6	ENTREPRISE	
	D 7		
37	L 8		
	M 9		
	M 10		
	J 11		
	V 12		
	S 13		
	D 14		
38	L 15	ENTREPRISE	
	M 16		
	M 17		
	J 18	ENTREPRISE	
	V 19		
	S 20		
	D 21		
39	L 22	ENTREPRISE	
	M 23		
	M 24		
	J 25	ENTREPRISE	
	V 26		
	S 27		
	D 28		
40	L 29		
	M 30		

OCTOBRE

40	M 1		
	J 2		
	V 3		
	S 4		
	D 5		
41	L 6		
	M 7		
	M 8		
	J 9		
	V 10		
	S 11		
	D 12		
42	L 13	ENTREPRISE	
	M 14		
	M 15		
	J 16	ENTREPRISE	
	V 17		
	S 18		
	D 19		
43	L 20	ENTREPRISE	
	M 21		
	M 22		
	J 23	ENTREPRISE	
	V 24		
	S 25		
	D 26		
44	L 27	ENTREPRISE	
	M 28		
	M 29		
	J 30	ENTREPRISE	
	V 31		

NOVEMBRE

44	**S 1**	FÉRIÉ	
	D 2		
45	L 3	ENTREPRISE	
	M 4		
	M 5		
	J 6	ENTREPRISE	
	V 7		
	S 8		
	D 9		
46	L 10	ENTREPRISE	
	M 11	FÉRIÉ	
	M 12		
	J 13		
	V 14	ENTREPRISE	
	S 15		
	D 16		
47	L 17	ENTREPRISE	
	M 18		
	M 19		
	J 20	ENTREPRISE	
	V 21		
	S 21		
	D 23		
48	L 24	ENTREPRISE	
	M 25		
	M 26		
	J 27	ENTREPRISE	
	V 28		
	S 29		
	D 30		

DÉCEMBRE

49	L 1	ENTREPRISE	
	M 2		
	M 3		
	J 4	ENTREPRISE	
	V 5		
	S 6		
	D 7		
50	L 8	ENTREPRISE	
	M 9		
	M 10		
	J 11	ENTREPRISE	
	V 12		
	S 13		
	D 14		
51	L 15	ENTREPRISE	
	M 16		
	M 17	EXAMENS	
	J 18		
	V 19		
	S 20	ENTREPRISE	
	D 21		
52	L 22	ENTREPRISE	
	M 23		
	M 24		
	J 25	FÉRIÉ	
	V 26	ENTREPRISE	
	S 27		
	D 28		
1	L 29	ENTREPRISE	
	M 30		
	M 31		

2026

JANVIER

1	**J 1**	FÉRIÉ	
	V 2	ENTREPRISE	
	S 3		
	D 4		
2	L 5		
	M 6		
	M 7		
	J 8		
	V 9		
	S 10		
	D 11		
3	L 12		
	M 13		
	M 14		
	J 15		
	V 16		
	S 17		
	D 18		
4	L 19	ENTREPRISE	
	M 20		
	M 21		
	J 22	ENTREPRISE	
	V 23		
	S 24		
	D 25		
5	L 26	ENTREPRISE	
	M 27		
	M 28		
	J 29	ENTREPRISE	
	V 30		
	S 31		

FÉVRIER

5	D 1		
6	L 2	ENTREPRISE	
	M 3		
	M 4		
	J 5	ENTREPRISE	
	V 6		
	S 7		
	D 8		
7	L 9	ENTREPRISE	
	M 10		
	M 11		
	J 12	ENTREPRISE	
	V 13		
	S 14		
	D 15		
8	L 16	ENTREPRISE	
	M 17		
	M 18		
	J 19	ENTREPRISE	
	V 20		
	S 21		
	D 22		
9	L 23		
	M 24		
	M 25	ENTREPRISE	
	J 26		
	V 27		
	S 28		

MARS

9	D 1		
10	L 2	ENTREPRISE	
	M 3		
	M 4		
	J 5	ENTREPRISE	
	V 6		
	S 7		
	D 8		
11	L 9		
	M 10		
	M 11	Semaine internationale	
	J 12		
	V 13		
	S 14		
	D 15		
12	L 16	ENTREPRISE	
	M 17		
	M 18		
	J 19	ENTREPRISE	
	V 20		
	S 21		
	D 22		
13	L 23	ENTREPRISE	
	M 24		
	M 25		
	J 26	ENTREPRISE	
	V 27		
	S 28		
	D 29		
14	L 30	BBDays	
	M 31		

AVRIL

14	M 1	BBDays	
	J 2		
	V 3		
	S 4		
	D 5	FÉRIÉ	
15	**L 6**	FÉRIÉ	
	M 7		
	M 8		
	J 9	ENTREPRISE	
	V 10		
	S 11		
	D 12		
16	L 13		
	M 14		
	M 15	ENTREPRISE	
	J 16		
	V 17		
	S 18		
	D 19		
17	L 20		
	M 21		
	M 22	ENTREPRISE	
	J 23		
	V 24		
	S 25		
	D 26		
18	L 27		
	M 28	EXAMENS	
	M 29		
	J 30		

MAI

18	**V 1**	FÉRIÉ	
	S 2		
	D 3		
19	L 4	ENTREPRISE sauf Apprentis concernés par les rattrapages	
	M 5		
	M 6		
	J 7		
	V 8	FÉRIÉ	
	S 9		
	D 10		
20	L 11	ENTREPRISE	
	M 12		
	M 13		
	J 14	FÉRIÉ	
	V 15	ENTREPRISE	
	S 16		
	D 17		
21	L 18	ENTREPRISE	
	M 19		
	M 20		
	J 21		
	V 22		
	S 23		
	D 24		
22	L 25	FÉRIÉ	
	M 26	ENTREPRISE	
	M 27		
	J 28		
	V 29		
	S 30		
	D 30		

JUIN

23	L 1	ENTREPRISE	
	M 2		
	M 3		
	J 4		
	V 5		
	S 6		
	D 7		
24	L 8	ENTREPRISE	
	M 9		
	M 10		
	J 11		
	V 12		
	S 13		
	D 14		
25	L 15	ENTREPRISE sauf pour les apprentis concernés par les rattrapages	
	M 16		
	M 17		
	J 18		
	V 19		
	S 20		
	D 21		
26	L 22	ENTREPRISE	
	M 23		
	M 24		
	J 25		
	V 26		
	S 27		
	D 28		
27	L 29	ENTREPRISE	
	M 30		

JUILLET

27	M 1	ENTREPRISE	
	J 2		
	V 3		
	S 4		
	D 5		
28	L 6	ENTREPRISE	
	M 7		
	M 8		
	J 9		
	V 10		
	S 11		
	D 12		
29	L 13	ENTREPRISE	
	M 14	FÉRIÉ	
	M 15	ENTREPRISE	
	J 16		
	V 17		
	S 18		
	D 19		
30	L 20	ENTREPRISE	
	M 21		
	M 22		
	J 23		
	V 24		
	S 25		
	D 26		
31	L 27	ENTREPRISE	
	M 28		
	M 29		
	J 30		
	V 31		

AOÛT

31	S 1	ENTREPRISE	
	D 2		
32	L 3	ENTREPRISE	
	M 4		
	M 5		
	J 6		
	V 7		
	S 8		
	D 9		
33	L 10	ENTREPRISE	
	M 11		
	M 12		
	J 13		
	V 14		
	S 15	FÉRIÉ	
	D 16		
34	L 17	ENTREPRISE	
	M 18		
	M 19		
	J 20		
	V 21		
	S 22		
	D 23		
35	L 24	ENTREPRISE	
	M 25		
	M 26		
	J 27		
	V 28		
	S 29		
	D 30		
36	L 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 : 02/09/2025
Période de contractualisation : du 02/06/2025 au 01/12/2025

Date fin formation : 16/08/2027
Date fin de contrat préconisée : 31/08/2027

ICN CREACTIVE BUSINESS SCHOOL
PARIS · NANCY · BERLIN

CALENDRIER ALTERNANCE BACHELOR 3A_2026/2027_ campus Nancy

2026

SEPTEMBRE

36	M 1	RENTRÉE	
	M 2		
	J 3		
	V 4		
	S 5		
	D 6		
37	L 7		
	M 8		
	M 9		
	J 10		
	V 11		
	S 12		
	D 13		
38	L 14		
	M 15		
	M 16		
	J 17		
	V 18		
	S 19		
	D 20		
39	L 21	ENTREPRISE	
	M 22		
	M 23		
	J 24		
	V 25	ENTREPRISE	
	S 26		
	D 27		
40	L 28		
	M 29	ATM Challenge	
	M 30		

OCTOBRE

40	J 1	ATM Challenge	
	V 2		
	S 3		
	D 4		
41	L 5	ENTREPRISE	
	M 6		
	M 7		
	J 8	ENTREPRISE	
	V 9		
	S 10		
	D 11		
42	L 12	ENTREPRISE	
	M 13		
	M 14		
	J 15	ENTREPRISE	
	V 16		
	S 17		
	D 18		
43	L 19	ENTREPRISE	
	M 20		
	M 21		
	J 22	ENTREPRISE	
	V 23		
	S 24		
	D 25		
44	L 26	ENTREPRISE	
	M 27		
	M 28		
	J 29	ENTREPRISE	
	V 30		
	S 31		

NOVEMBRE

44	D 1	FÉRIÉ	
	L 2	ENTREPRISE	
	M 3		
	M 4		
45	J 5	ENTREPRISE	
	V 6		
	S 7		
	D 8		
	L 9		
	M 10		
	M 11	FÉRIÉ	
46	J 12	Business Game	
	V 13		
	S 14		
	D 15		
	L 16		
	M 17		
	M 18	ENTREPRISE	
47	J 19		
	V 20		
	S 21		
	D 22		
	L 23	ENTREPRISE	
	M 24		
	M 25		
48	J 26	ENTREPRISE	
	V 27		
	S 28		
	D 29		
49	L 30	ENTREPRISE	

DÉCEMBRE

49	M 1		
	M 2		
	J 3	ENTREPRISE	
	V 4		
	S 5		
	D 6		
50	L 7	ENTREPRISE	
	M 8		
	M 9		
	J 10	ENTREPRISE	
	V 11		
	S 12		
	D 13		
51	L 14	ENTREPRISE	
	M 15	EXAMENS	
	M 16		
	J 17	ENTREPRISE	
	V 18		
	S 19		
	D 20		
52	L 21	ENTREPRISE	
	M 22		
	M 23		
	J 24		
	V 25	FÉRIÉ	
	S 26	ENTREPRISE	
	D 27		
53	L 28	ENTREPRISE	
	M 29		
	M 30		
	J 31		

2027

JANVIER

1	V 1	FÉRIÉ	
	S 2	ENTREPRISE	
	D 3		
2	L 4	ENTREPRISE	
	M 5		
	M 6		
	J 7	ENTREPRISE	
	V 8		
	S 9		
	D 10		
3	L 11	ENTREPRISE	
	M 12		
	M 13		
	J 14	ENTREPRISE	
	V 15		
	S 16		
	D 17		
4	L 18	ENTREPRISE	
	M 19		
	M 20		
	J 21	ENTREPRISE	
	V 22		
	S 23		
	D 24		
5	L 25	ENTREPRISE	
	M 26		
	M 27		
	J 28	ENTREPRISE	
	V 29		
	S 30		
	D 31		

FÉVRIER

5	L 1	ENTREPRISE	
	M 2		
	M 3		
6	J 4	ENTREPRISE	
	V 5		
	S 6		
	D 7		
7	L 8	ENTREPRISE	
	M 9		
	M 10		
	J 11	ENTREPRISE	
	V 12		
	S 13		
	D 14		
8	L 15	ENTREPRISE	
	M 16		
	M 17		
	J 18	ENTREPRISE	
	V 19		
	S 20		
	D 21		
9	L 22		
	M 23		
	M 24	ENTREPRISE	
	J 25		
	V 26		
	S 27		
	D 28		

MARS

9	L 1	ENTREPRISE	
	M 2		
	M 3		
10	J 4	ENTREPRISE	
	V 5		
	S 6		
	D 7		
11	L 8	ENTREPRISE	
	M 9	EXAMENS	
	M 10		
	J 11	EXAMEN OU ENTREPRISE	
	V 12	ENTREPRISE	
	S 13		
	D 14		
12	L 15		
	M 16		
	M 17	SEMINAIRE	
	J 18		
	V 19		
	S 20		
	D 21		
13	L 22		
	M 23	ENTREPRISE	
	M 24		
	J 25	Forum Recrutement	
	V 26		
	S 27		
	D 28		
14	L 29	FÉRIÉ	
	M 30	ENTREPRISE	
	M 31		

AVRIL

14	J 1	ENTREPRISE	
	V 2		
	S 3		
	D 4		
15	L 5		
	M 6		
	M 7	ENTREPRISE	
	J 8		
	V 9		
	S 10		
	D 11		
16	L 12		
	M 13		
	M 14	ENTREPRISE	
	J 15		
	V 16		
	S 17		
	D 18		
17	L 19		
	M 20		
	M 21	ENTREPRISE	
	J 22		
	V 23		
	S 24		
	D 25		
18	L 26		
	M 27		
	M 28	ENTREPRISE	
	J 29		
	V 30		

MAI

18	S 1	FÉRIÉ	
	D 2		
19	L 3		
	M 4	ENTREPRISE	
	M 5		
	J 6	FÉRIÉ	
	V 7	ENTREPRISE	
	S 8	FÉRIÉ	
	D 9		
20	L 10		
	M 11		
	M 12	ENTREPRISE	
	J 13		
	V 14		
	S 15		
	D 16		
21	L 17	FÉRIÉ	
	M 18		
	M 19	ENTREPRISE	
	J 20		
	V 21		
	S 22		
	D 23		
22	L 24		
	M 25		
	M 26	ENTREPRISE sauf Apprentis concernés Rattrapages	
	J 27		
	V 28		
	S 29		
	D 30		
23	L 31		

JUIN

23	M 1		
	M 2	ENTREPRISE	
	J 3		
	V 4		
	S 5		
	D 6		
24	L 7		
	M 8		
	M 9	ENTREPRISE	
	J 10		
	V 11		
	S 12		
	D 13		
25	L 14		
	M 15		
	M 16	ENTREPRISE	
	J 17		
	V 18		
	S 19		
	D 20		
26	L 21		
	M 22		
	M 23	ENTREPRISE	
	J 24		
	V 25		
	S 26		
	D 27		
27	L 28		
	M 29	ENTREPRISE	
	M 30		

JUILLET

27	J 1	ENTREPRISE	
	V 2		
	S 3		
	D 4		
28	L 5		
	M 6		
	M 7	ENTREPRISE	
	J 8		
	V 9		
	S 10		
	D 11		
29	L 12	ENTREPRISE	
	M 13		
	M 14	FÉRIÉ	
	J 15	ENTREPRISE	
	V 16		
	S 17		
	D 18		
30	L 19		
	M 20		
	M 21	ENTREPRISE	
	J 22		
	V 23		
	S 24		
	D 25		
31	L 26		
	M 27		
	M 28	ENTREPRISE	
	J 29		
	V 30		
	S 31		

AOÛT

31	D 1		
	L 2		
	M 3		
	M 4	ENTREPRISE	
32	J 5		
	V 6		
	S 7		
	D 8		
	L 9		
	M 10		
	M 11	ENTREPRISE	
33	J 12		
	V 13		
	S 14		
	D 15	FÉRIÉ	
	L 16	REMISE PROJET PRO	
	M 17		
	M 18	ENTREPRISE	
34	J 19		
	V 20		
	S 21		
	D 22		
	L 23		
	M 24		
	M 25	ENTREPRISE	
35	J 26		
	V 27		
	S 28		
	D 29		
36	L 30	ENTREPRISE	
	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 : 01/09/2026
Période de contractualisation : du 01/06/2026 au 30/11/2026
Date fin formation: 16/08/2027

Date fin de contrat préconisée: 31/08/2027

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)	**1197h** **Contrat 2 ans**	Début : **02/09/2025** Fin : **16/08/2027**	Début : 02/06/2025 (+tôt) 01/12/2025 (+tard) Fin : 16/08/2027 (+tôt) 31/08/2027 (préconisée)	17 800€/ 2 ans

Ecole Enseignement Supérieur Privé 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 Bachelor2/Bachelor3, le **salaire doit être afférent à un niveau de 2ème puis de 3ème année d'apprentissage**. Information à valider auprès de votre OPCO, qui sera ~~en mesure de~~ statuer sur ce point.

Age Apprenti(e)	**1ère année**	**2ème année**	**3ème 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 au plus tard 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 signature du présent contrat) **27/11/2023**
Date de début d'exécution du contrat : **27/11/2023**
Date de début de formation pratique chez l'employeur : **27/11/2023**
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 MANAGEMENT

Référentiels de compétence

Campus de **Nancy**

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.

Bachelor

Campus de **Paris**

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.

Bachelor

Campus de **Nancy**

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

Bachelor

Campus de **Nancy et Paris**

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

Bachelor

Campus de **Paris**

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

Bachelor

Campus de **Nancy et Paris**

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

Bachelor

Campus de **Paris**

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

Bachelor

ICN CREACTIVE BUSINESS SCHOOL

Contact apprentissage

apprentissage@icn-artem.com