

icn

CREACTIVE

business

school



Programme **ICN** Bachelor **SUP'EST**

Livret de l'étudiant 3^{ème} année - Nancy - 2018/2019



Master in Management
Ranking 2017



Nancy/Metz, le 3 septembre 2018

Chers étudiants et participants,

Bienvenue à l'Ecole ! En rejoignant ICN Business School, vous intégrez une grande école française de management, de standard international au sein de laquelle la **pédagogie a été conçue de manière fortement interactive.**

A ICN, vous allez mettre en œuvre, à travers vos lectures et vos projets individuels et collectifs, une méthode de travail propre au développement **des connaissances, des savoir-faire et des expériences qui vous distingueront dans votre future carrière.**

Cela signifie que l'enseignement est construit sur la base d'un **contrat pédagogique** requérant de vous une **présence active** aux différents cours et une préparation aux prérequis définis par les enseignants, ce qui leur permettra de s'impliquer dans une relation pédagogique positive en accompagnant de près **votre progression.**

Pour maximiser votre compréhension des enseignements et vos chances de succès, il est par conséquent impératif de vous engager à être présents à vos cours pour bénéficier de la dynamique et des échanges qui vous permettront de fixer durablement vos savoirs et de réussir vos examens.

Votre emploi du temps a été conçu en intégrant, parallèlement aux cours, des plages de temps hebdomadaires libres destinées à **votre travail personnel**, à vos **travaux de groupes**, à la **recherche de vos stages nécessaires au développement de votre personnalité et de vos compétences professionnelles.**

Acteurs de votre formation, vous devez aussi **participer à la qualité de l'enseignement** délivré à l'Ecole en y apportant votre regard critique tout en vous comportant de manière citoyenne et respectueuse vis-à-vis de la communauté académique.

Vous devez, en conséquence, donner votre avis, lors des évaluations des enseignements qui vous sont dispensés, à travers les **campagnes d'évaluations en ligne obligatoires.** Vous contribuez ainsi à l'amélioration continue de nos enseignements et dresserez un bilan de vos apprentissages.

Vous devez aussi veiller, durant votre vie à l'Ecole et dans toutes vos activités, à respecter l'ensemble des acteurs (personnels administratifs et enseignants). Cela doit se traduire entre autres, par un comportement responsable vis-à-vis de celles et ceux qui sont mobilisés autour de votre réussite.

Visons ensemble votre succès académique et professionnel, en prenant conscience de ces principes et en vous engageant à les respecter.

Christine KRATZ
Directrice des Programmes

Nuno GUIMARÃES DA COSTA
Directeur Académique et de la Recherche

Préambule

Vous trouverez dans ce livret tous les renseignements pratiques ainsi que **le programme détaillé de la troisième année d'ICN Bachelor**. Chaque module est présenté selon quatre critères : les objectifs, le contenu de l'enseignement, les méthodes pédagogiques utilisées, ainsi que le mode d'évaluation.

Le Bachelor d'ICN étant en constante évolution, le livret est édité chaque année universitaire, même si les fondations du projet pédagogique sont conservées dans leur cohérence et leur utilité. Il est accessible par tous, personnel ICN et étudiants via MyICN.

Cet exemplaire a été rédigé en juillet 2018, les dates ne sont donc pas définitives à 100%. C'est pourquoi, un **calendrier détaillé**, réalisé par le service planification et ordonnancement, semaine par semaine, est disponible sur MyICN. Des modifications étant susceptibles d'intervenir, il est impératif de vérifier les dates, heures et lieux des cours chaque fin de semaine.

Vous disposez avec ce fascicule d'un outil performant vous permettant de planifier votre recherche de stage, vos projets, vos manifestations, et ce en fonction des dates de vacances, des périodes bloquées et des examens.

Bonne lecture et excellente année au sein d'ICN Bachelor SUP'EST

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'A. Tosello', with a long horizontal line extending to the right.

Alexandra TOSELLO
Directrice ICN Bachelor SUP'EST

Table des matières

Chapitre I : Présentation générale du programme et de l'année	5
ICN Bachelor SUP'EST au sein d'ICN Business School	6
Le projet pédagogique d'ICN Bachelor SUP'EST	7
Présentation schématique du programme en 2018 – 2019	8
Présentation schématique de l'année académique	9
Calendrier ICN Bachelor SUP'EST 3A French Track 2018-2019	10
Présentation générale des unités d'enseignements	11
Learning goals & objectives AACSB // Bachelor of Business Administration (SUP'EST)	12
Service documentation ICN / Bibliothèques	13
Chapitre II : Syllabus des modules d'enseignements de 3 ^{ème} année	14
1er semestre.....	15
UE 1 : Les outils du dirigeant.....	15
Outils d'analyse stratégique	16
Responsabilité sociale d'entreprise	17
Contrôle de gestion	18
Gestion du risque pénal dans l'entreprise	19
Logique RH et management des équipes	20
Stratégie et planification marketing	21
Gestion financière.....	22
Innovation et entrepreneuriat.....	23
UE 2 : Affaires internationales	24
Marketing international	25
Négociation internationale	26
Web marketing.....	27
UE 3 : Langues étrangères.....	28
Anglais	29
LV2 Allemand	30
LV2 Espagnol – Niveau débutant.....	31
LV2 Espagnol – Niveau intermédiaire	32
UE 4 : Découverte de l'entreprise	33
Stage gestion / management de 2 ^{ème} année.....	34

2 nd semestre	35
UE 5 : Modules de professionnalisation	35
Modules de professionnalisation Domaine « Banque et assurance »	36
Modules de professionnalisation Domaine « Communication commerciale »	37
Modules de professionnalisation Domaine « Affaires internationales »	38
Anglais spécifique “Banques et Assurances”	39
Anglais spécifique “Communication Commerciale”	40
Anglais spécifique “Affaires Internationales”	41
Méthodologie de recherche	42
Mémoire Bachelor	43
UE 6 : Langues étrangères.....	44
Anglais	45
LV2 Allemand	46
LV2 Espagnol – Niveau débutant.....	47
LV2 Espagnol – Niveau intermédiaire	48
UE 7 : Concours de vente	49
Concours de vente	50
UE 8 : International week	51
International week	52
UE 9 : Séminaire bilan.....	53
Séminaire bilan	54
UE 10 : Stage de professionnalisation de 3 ^{ème} Année.....	55
Stage de professionnalisation de 3 ^{ème} année.....	56



Chapitre I : Présentation générale du programme et de l'année

ICN Bachelor SUP'EST au sein d'ICN Business School

ICN BUSINESS SCHOOL

Membre du Chapitre des Ecoles de Management au sein de la Conférence des Grandes Ecoles et membre de la Banque d'épreuves communes BCE, Atout+3 et Passerelle, ICN fait partie des toutes premières Grandes Ecoles de Management françaises.

C'est une Ecole privée d'enseignement supérieur reconnue par l'Etat, rattachée à l'Université de Lorraine qui lui donne une configuration originale. Forte de sa dimension internationale, ICN Business School, accréditée EQUIS depuis 2007, a obtenu en 2016 son renouvellement pour 3 ans.

UN BACHELOR AU SEIN D'UNE GRANDE ECOLE DE MANAGEMENT

En intégrant ICN Bachelor, vous bénéficiez du savoir-faire et de la structure d'une Grande Ecole. L'équipe pédagogique est constituée de 70 enseignants permanents et près de 300 chargés d'enseignement issus des milieux professionnels. Elle est épaulée dans l'encadrement des élèves par toute une structure administrative déclinée en services administratifs (scolarité, communication, relations entreprises...).

En 2018, ICN Business School a obtenu le renouvellement de l'autorisation par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche à délivrer un **diplôme visé** à Bac+3 pour le Bachelor, qui constitue la reconnaissance de la qualité du programme et son adéquation aux besoins des étudiants et des professionnels.

ICN BACHELOR VOUS PERMET :

- d'acquérir les bases de la gestion, de la communication, du marketing, du management à travers une formation complète et pluridisciplinaire,
- d'acquérir une dimension commerciale, utile aujourd'hui quelle que soit votre future orientation professionnelle,
- d'acquérir à travers les modules de professionnalisation, une première approche des métiers de la banque et de l'assurance, de la communication commerciale, du commerce international,
- de réaliser plusieurs expériences terrain (stages, travaux, vie associative...) et de bénéficier de la forte implication des professionnels dans la formation...

Grâce à ces atouts, l'étudiant aura posé les fondations en trois années de son futur parcours professionnel.

Le programme s'inscrit dans la logique européenne LMD (3-5 ou 8 années d'études supérieures) en délivrant un diplôme BAC+3.

Le Bachelor est une véritable opportunité pour un jeune bachelier car cette formation lui ouvre toutes les portes.

Le projet pédagogique d'ICN Bachelor SUP'EST

ICN Bachelor est une formation pluridisciplinaire permettant aux étudiants d'acquérir en 3 ans de solides connaissances académiques et de se former par l'action, dans le respect des valeurs fortes qui y sont développées : l'ouverture d'esprit, la responsabilité, le respect mutuel, la multi compétence, la créativité. L'étudiant issu de ce cursus riche et original entre sur le marché du travail avec un bagage solide bénéficiant d'une reconnaissance professionnelle et académique, et évolue rapidement vers des fonctions d'encadrement.

Le projet pédagogique répond à une double culture développée depuis la création du programme et perpétuée dans ses fondements tout en bénéficiant d'améliorations qui lui permettent de rester proche des préoccupations économiques environnementales :

- une formation solide qui s'appuie sur des connaissances académiques nécessaires à tout cadre commercial ;
- un apprentissage continu de plus en plus intensif de la vie en entreprise qui privilégie l'expérimentation individuelle et collective.

La formation dans son ensemble met en exergue les qualités d'adaptation et de réactivité des étudiants. Les expériences vécues en complément de la transversalité des enseignements reçus permettent de former des individus enrichis en curiosité intellectuelle et en ouverture d'esprit. La mise en œuvre de ce projet fort se réalise à travers le programme pédagogique.

ICN Bachelor, après vingt-cinq ans d'existence et de reconnaissance, poursuit son développement avec une volonté ferme de professionnalisation renforcée :

- Le suivi intensifié des expériences terrains avec la mobilisation de l'équipe d'enseignants.
- Les modules de professionnalisation en troisième année, animées par des professionnels experts.
- L'accompagnement des étudiants tout au long de leurs trois années d'études par l'équipe dirigeante et l'équipe pédagogique.
- La possibilité d'orienter sa 3^{ème} année davantage vers l'international en partant en université étrangère en 3^{ème} année (avec ou sans double diplôme) ou au sein d'un de nos Bachelor internationaux ou encore en réalisant sa 3^{ème} année entièrement en langue anglaise avec des étudiants du monde entier.

Le Bachelor est un projet en constante évolution, rythmée par la synergie qu'il a su développer avec ses partenaires : les entreprises et la Grande Région ; la culture, les infrastructures et la stratégie d'ICN Business School ; de même que l'engagement de l'équipe pédagogique et des étudiants actuels et Anciens.

Présentation schématique du programme en 2018 – 2019

1^{ERE} ANNÉE

FIN SEPTEMBRE À FIN MAI	<ul style="list-style-type: none">■ Tronc commun■ Réalisation d'une étude économique■ Séminaire «Développement personnel et créativité»■ Exercice de plaidoirie■ Accompagnement
FIN MAI À SEPTEMBRE	<ul style="list-style-type: none">■ Stage découverte de l'entreprise (8 semaines minimum, possibilité : 3 mois)

2^{EME} ANNÉE

MI SEPTEMBRE À MI MAI	<ul style="list-style-type: none">■ Tronc commun■ Projet professionnel ou associatif - 1 jour/semaine durant toute l'année■ Réalisation d'une étude de marché■ Réalisation d'une étude informatique■ Accompagnement■ Concours de vente : 1 journée■ BB Days■ International week : 4 journées
MI MAI À MI SEPT	<ul style="list-style-type: none">■ Stage management/gestion (12 semaines minimum, possibilité 4 mois ; pour le même stage, une extension durant les vacances de Printemps est envisageable)

3^{EME} ANNÉE Voie Française - Nancy

MI SEPTEMBRE À FIN MARS	<ul style="list-style-type: none">■ Tronc commun■ Modules de professionnalisation■ Concours de vente : 1 journée■ International week : 4 journées■ Séminaire «Bilan»
AVRIL À FIN AOUT	<ul style="list-style-type: none">■ Stage de professionnalisation : (3 mois minimum, 5 mois maximum)

Présentation schématique de l'année académique

... Sous réserve d'éventuelles modifications pouvant intervenir en cours d'année.

1. PREMIER SEMESTRE

- Accueil de la promotion : 24 septembre 2018
- Cours linéaires : du 25 septembre au 21 décembre 2018
- Forum des associations : 18 octobre 2018
- Forum ICN entreprises : 11 octobre 2018
- Forum International : le 25 octobre 2018
- Date limite de rendu du rapport de stage : le 30 novembre 2018
- Weekend du 1^{er} novembre : du 1^{er} au 4 novembre 2018
- Forum Oriaction : les 6, 7 et 8 décembre 2018
- Forum Est Horizon : le 15 novembre 2018
- Examens du 1^{er} semestre 1^{ère} session : du 17 au 21 décembre 2018
- Vacances de Noël : du 22 décembre 2018 au 06 janvier 2019

2. SECOND SEMESTRE

- Cours linéaires : du 07 janvier au 31 mars 2019
- Concours de vente : le 25 janvier 2019
- Forum ICN entreprises : le 14 février 2019
- Vacances d'hiver : du 18 au 24 février 2019
- Séminaire : du 04 au 8 mars 2019
- International week: du 11 au 15 mars 2019
- Examens du 1^{er} semestre 2^{ème} session : les 18, 19 et 22 mars 2019
- Les Négociales : les 27 et 28 mars 2019
- Début du stage professionnalisation à partir du 1^{er} avril 2019
- Vacances de printemps : du 8 au 22 avril 2019
- Remise du mémoire : le 23 avril 2019
- Examens du 2^{ème} semestre 2^{ème} session : les 12, 13 et 14 juin 2019
- Date limite de soutenance du stage de professionnalisation : le 09 septembre 2019

CALENDRIER GENERAL ICN BACHELOR SUP'EST 3A French Track 2018 - 2019*

* Sous réserve de modifications éventuelles

2018													2019																									
SEPTEMBRE			OCTOBRE			NOVEMBRE			DECEMBRE			JANVIER			FEVRIER			MARS			AVRIL			MAI			JUIN			JUILLET			AOÛT			SEPTEMBRE		
30	S 1		L 1		J 1	FERIE	S 1		M 1	FERIE	V 1		V 1		L 1	Début stage	M 1	FERIE	S 1		L 1		J 1		30	D 1												
	D 2		M 2		V 2		D 2		M 2		5	S 2		9	S 2	JPO Nancy	M 2		J 2		22	D 2		V 2			L 2											
	L 3		M 3		S 3		L 3		J 3		1	L 3			D 3		M 3		18	V 3		18	L 3		M 3		M 3											
	M 4		J 4		D 4		M 4		V 4			M 4			L 4		L 4			S 4			M 4		J 4		M 4											
	M 5		V 5		L 5		M 5		S 5			M 5			M 5		M 5			D 5			M 5		V 5		M 5											
36	J 6		S 6		M 6		J 6	Oracion Nancy	D 6			M 6			M 6		M 6			L 6			J 6		S 6		M 6											
	V 7		D 7		M 7		V 7		L 7		6	J 7		10	J 7	Séminaire (dim au jeu ou lun au vend)	M 7			M 7			V 7		D 7		M 7											
	S 8		L 8		J 8		S 8	JPO Nancy	M 8			M 8			V 8		V 8			M 8	FERIE		S 8		L 8		J 8											
	D 9		M 9		V 9		D 9		M 9			M 9	JPO Metz		S 9		S 9			J 9		19	D 9		M 9		V 9											
	L 10		M 10		S 10		L 10		J 10		2	V 10			D 10		D 10			V 10			L 10	FERIE	M 10		S 10											
	M 11		J 11	Forum Entreprises	D 11	FERIE	M 11		V 11			L 11			L 11		L 11			S 11			M 11		J 11		D 11											
	M 12		V 12		L 12		M 12		S 12			M 12			M 12		M 12			D 12			M 12		V 12		L 12											
37	J 13		S 13		M 13		J 13		D 13			M 13			M 13		M 13			L 13			J 13		S 13		M 13											
	V 14		D 14		M 14		V 14		L 14		7	J 14	Forum Entreprises	11	J 14		J 14			M 14			V 14		D 14	FERIE	M 14											
	S 15		L 15		J 15	Forum Est Horizon	S 15		M 15			V 15			V 15		V 15			M 15			S 15		L 15		J 15	FERIE										
	D 16		M 16		V 16		D 16		M 16			S 16			S 16		S 16			J 16			D 16		M 16		V 16											
	L 17		M 17		S 17		L 17		J 17		3	V 17			D 17		D 17			V 17			L 17		M 17		S 17											
	M 18		J 18		D 18		M 18	Examens Semestre 1	V 18			L 18			L 18		L 18			S 18			M 18		J 18		D 18											
	M 19		V 19		L 19		M 19		S 19			M 19			M 19		M 19			D 19			M 19		V 19		L 19											
38	J 20		S 20		M 20		J 20		D 20			M 20			M 20		M 20			L 20			J 20		S 20		M 20											
	V 21		D 21		M 21		V 21		L 21		8	J 21		12	J 21		J 21			M 21			V 21		D 21		M 21											
	S 22		L 22		J 22		S 22		M 22			V 22			V 22		V 22			L 22	FERIE		S 22		L 22		J 22											
	D 23		M 23		V 23		D 23		M 23			S 23			S 23		S 23			M 23	Mémoire	21	D 23		M 23		V 23											
	L 24	Rentrée	M 24		S 24		L 24		J 24		4	V 24			D 24		D 24			V 24			L 24		M 24		S 24											
	M 25		J 25	Forum International	D 25		M 25	FERIE	V 25	Concours de Vente		L 25			L 25		L 25			S 25			M 25		J 25		D 25											
	M 26		V 26		L 26		M 26	Fête en Moselle	S 26			M 26			M 26		M 26			D 26			M 26		V 26		L 26											
39	J 27		S 27		M 27		J 27		D 27		9	M 27			M 27		M 27			L 27			J 27		S 27		M 27											
	V 28		D 28		M 28		V 28		L 28			J 28			J 28		J 28			M 28			V 28		D 28		M 28											
	S 29		L 29		J 29		S 29		M 29			M 29			V 29		V 29			L 29			S 29		L 29		J 29											
	D 30		M 30		V 30	Rapport stage 2A	D 30		M 30		5	M 30			S 30		S 30			J 30	FERIE		D 30		M 30		V 30											
			M 31		L 31		J 31					J 31			D 31		D 31			V 31			M 31		S 31													

Présentation générale des unités d'enseignements

3A FRENCH TRACK NANCY					
SEMESTRE 5	Vol. H	ECTS	SEMESTRE 6	Vol. H	ECTS
UE1 : Les outils du dirigeant	150	15	UE 5 : Modules de professionnalisation	146	18
Outils d'analyse stratégique	20	2	Domaine banque et assurance	100	10
Contrôle de gestion	20	2	OU		
Gestion du risque pénal dans l'entreprise	20	2	Domaine communication commerciale		
Logique RH et management des équipes	20	2	OU		
Stratégie et planification marketing	20	2	Domaine affaires internationales		
Responsabilité Sociale d'Entreprise	20	2	Anglais spécifique domaine banque et assurance		
Gestion financière	20	2	OU	20	2
Innovation et entrepreneuriat	10	1	Anglais spécifique domaine communication commerciale		
UE 2 : Affaires internationales	60	6	OU		
Marketing international	20	2	Anglais spécifique domaine affaires internationales	20	2
International Negotiation	20	2	Méthodologie de recherche		
Web marketing	20	2	Mémoire Bachelor		
UE 3 : Langues étrangères	40	4	UE 6 : Langues étrangères	28	2
Anglais	20	2	Anglais	14	1
Autre langue LV2 Allemand / LV2 Espagnol	20	2	Autre langue LV2 Allemand / LV2 Espagnol	14	1
UE 4 : Découverte de l'entreprise		5	UE 7 : Concours de vente	10	1
Stage gestion / management de 2ème année		5	UE 8 : International week	20	2
SOUS – TOTAL	250	30	UE 9 : Séminaire bilan	10	1
			UE 10 : Stage de professionnalisation de 3^{ème} année	2	6
			SOUS – TOTAL	216	30

Learning goals & objectives AACSB // Bachelor of Business Administration (SUP'EST)

	Goals	Objectives: (Students are able:)
Intended Learning Outcomes	<p>1- Graduates demonstrate competence in the core areas of business: the Economic and Legal Environment, Management (including Management of Human Resources), Corporate Strategy, Marketing, Finance and Accounting.</p> <p>2- Graduates specialise in Sales Techniques, particularly in Sales Negotiations.</p> <p>3- Graduates will possess appropriate communication skills.</p> <p>4- Graduates demonstrate professional behaviour, taking responsible decisions.</p> <p>5- Graduates are able to function well in groups (team players).</p> <p>6- Graduates are able to develop global awareness.</p>	<p>1.1- To demonstrate a bachelor-level knowledge of business and management.</p> <p>1.2- To identify the managerial stakes of a company in terms of Marketing, the Economic and Legal Environment, etc.</p> <p>2.1- To demonstrate competence in sales techniques & negotiation.</p> <p>2.2- To understand and apply the steps necessary for successful negotiation.</p> <p>3.1- To prepare and deliver an effective managerial presentation.</p> <p>3.2- To demonstrate clear, and accurate writing skills in a paper on a business topic.</p> <p>4.1- To identify, formulate and solve business problems and take sound decisions.</p> <p>4.2- To demonstrate professional behaviour by exhibiting characteristics such as punctuality, etiquette etc.</p> <p>5.1- To articulate group dynamics in achieving organisational goals and use the skills needed for effective teamwork.</p> <p>5.2- To demonstrate capability to work with others as team players.</p> <p>6.1- To identify and respond to global and multicultural challenges as they relate to the business environment.</p> <p>6.2- To develop an appreciation of cultural diversity, to be open to other cultures and civilisations, including their languages.</p>

Documentation & bibliothèques

Les bibliothèques

Chaque étudiant a accès aux bibliothèques avec sa carte étudiant et/ou son login MyICN :

- Bibliothèque Numérique sur le Knowledge Hub, partout et à tout moment
- Médiathèque ARTEM, Nancy : 8h30 – 18h30
- Bibliothèque ICN Metz : 08h – 19h30

Obtenir un livre cité dans les syllabi

Si indiqué « Disponible à la médiathèque ARTEM via le PES (prêt entre services) » : Vous pouvez faire venir cet ouvrage d'une autre BU vers la médiathèque. Contactez ICN library services.

Si indiqué « Disponible à la bibliothèque ICN Metz », contactez ICN library services pour faire venir l'ouvrage à Nancy.

Si indiqué « ebook » : lisez tout de suite en ligne ! Le livre est accessible avec vos identifiants MyICN.

La majorité des titres cités est disponible en bibliothèque.

Si vous ne trouvez pas une référence recommandée par votre enseignant, contactez ICN library services : documentation@icn-artem.com

Knowledge Hub & autres ressources

Le Knowledge Hub, c'est LE portail d'accès à l'information, aux ressources en ligne, aux bases de données et aux livres et ebooks à ICN Business School !

Depuis le moteur de recherche unique, vous pourrez rechercher dans toutes les bases académiques en une seule requête. Essentiel pour vos devoirs nécessitant des éléments théoriques ou des articles issus des travaux de chercheurs.

Vous pourrez également y lire la presse, des mémoires des différents programmes de l'école, ou télécharger des données économiques, financières, des études de marchés ou d'entreprises.

Enfin, si vous avez besoin d'un bon livre : une large collection de ebooks est à votre disposition, mais vous y trouverez aussi les livres disponibles en format papier dans vos bibliothèques de Nancy et de Metz.

Un problème ? Une question ? Besoin d'aide dans vos recherches ou sur un outil en ligne ? Utilisez la section « Assistance » et le chat direct avec l'équipe d'ICN library pour nous contacter !

<http://knowledgehub.icn-artem.com>



Chapitre II :
Syllabus des modules
d'enseignements de 3^{ème} année



1^{er} semestre

UE 1 : Les outils du dirigeant

Outils d'analyse stratégique

Responsabilité sociale d'entreprise

Contrôle de gestion

Gestion du risque pénal dans l'entreprise

Logique RH et management des équipes

Stratégie et planification marketing

Gestion financière

Innovation et entrepreneuriat

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Outils d'analyse stratégique		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
REBIERE Philippe	REBIERE Philippe	2 ECTS	20h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

1 Notion de stratégie (significations de la stratégie, composantes et niveaux de stratégie)

2 la démarche et les outils de l'analyse stratégique

La segmentation stratégique

Méthodologie de diagnostic interne/ externe

3 les outils d'analyse stratégique

Outils internes : ressources, capacités, compétences, chaîne de valeur

Outils externe :

Analyse de l'industrie, groupes stratégiques, facteurs clé de succès

TEACHING METHODS

Les méthodes d'enseignement seront une alternance de cours magistraux suivis de discussions en groupes, d'approche interactive, d'apprentissage à distance et d'analyse d'études de cas.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

Ce cours a pour objectif de servir de base à la compréhension des choix stratégiques portés par une direction d'entreprise.

Il a comme sous objectifs l'étude des problématiques parfois contradictoires à appréhender par les managers. Nous nous attacherons à comprendre le processus de choix des décisions de politique générale qui amène un manager à prendre telle ou telle orientation. Dans une première partie, l'étudiant analysera les outils classiques qui lui permettront de mieux cerner les données à sa disposition et à les utiliser dans la mise en place de la stratégie. A la fin de la première partie de module l'étudiant sera à même de mieux comprendre le processus d'analyse stratégique. Au cours de la deuxième partie nous analyserons, au travers de différents cas d'études les différentes modalités de mise en œuvre.

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass 50%: Assiduity, participation

Final Exam: 50% report written & verbal presentation

Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input checked="" type="checkbox"/>
---	------------------------------------	---

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	---	---

Additional information: /

REFERENCES

Modules crossknowledge sur la stratégie ainsi que ceux sur le management.

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Responsabilité sociale d'entreprise		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
MORIN-ESTEVEES Christine	MORIN-ESTEVEES Christine / THOMAS Pascal	2 ECTS	20 h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Ce module apportera les connaissances fondamentales en matière de Développement Durable et de Responsabilité Sociétale des entreprises et des organisations. Il permettra aux étudiants, d'une part de saisir les enjeux sociaux, sociétaux et environnementaux auxquels sont et seront confrontées les entreprises et d'autre part d'envisager et de questionner de nouveaux modèles de fonctionnement des organisations.

TEACHING METHODS

9 séances de 2 heures : comprenant :

- un cours ; des concepts ; des informations ; des questions et un dialogue permanent ;
- agrémentés de conférences faites par des acteurs d'entreprises et le délégué régional Grand Est de l'AFNOR ;
- une recherche sur la politique DD/RSE d'une organisation.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

- Donner aux étudiants les outils conceptuels et pratiques indispensables à la compréhension de la RSE.
- Leur donner les moyens de comprendre la complexité actuelle de l'entreprise ainsi que des clés pour penser autrement les organisations.

DD/RSE	plus de 80%
--------	-------------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: /

Oral ■	Report <input type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
-----------	------------------------------------	---

Final Exam : 50% Duration: /

Oral <input type="checkbox"/>	Report ■	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	-------------	---

Additional information: /

REFERENCES

Une liste de textes et de références « internet » sera communiquée aux étudiants lors de la première séance. Les ordinateurs des étudiants et une connexion « wifi » de la part de l'école seront donc requis.

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Contrôle de gestion		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
EBERHARDT-TOTH Edina	EBERHARDT-TOTH Edina	2 ECTS	20h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Le module permet aux étudiants de situer le contrôle de gestion comme un outil de pilotage de l'entreprise à travers une introduction aux différents budgets opérationnels, budget des investissements, indicateurs de performance et tableaux de bords.

TEACHING METHODS

Cours magistraux, exercices et études de cas, en travail individuel et en groupes.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

Démontrer un niveau de connaissance bachelor concernant le processus et les principaux outils du contrôle de gestion.

DD/RSE	de 20 à 40%
--------	-------------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: 1h

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ ■
----------------------------------	------------------------------------	-------------------------------------

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ ■
----------------------------------	------------------------------------	-------------------------------------

Additional information: Durant les évaluations : aucun document ne sera autorisé et des calculatrices ICN seront fournies.

REFERENCES

Référence non obligatoire:

Arnaud H., Garmilis A., Vignon V. 2001. Le Contrôle de Gestion...en Action, 2^e édition, Editions Liaisons, 270 pages.

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Gestion du risque pénal dans l'entreprise		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
VALENCIA Franck	VALENCIA Franck / SELLIES Matthieu	2 ECTS	20h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Ce cours aborde les grands principes de l'ordre répressif pénal ainsi que les notions clés relatives au droit pénal général et plus spécifiquement au droit pénal des affaires.

Le thème des personnes pénalement responsables dans l'entreprise est également abordé de même que les principales infractions de droit commun et quelques infractions plus spécifiques au monde des affaires.

TEACHING METHODS

La méthode d'enseignement est composée de cours magistraux agrémentés d'illustrations concrètes suivies de discussions accompagnée de séances pratiques avec un praticien du droit, afin d'envisager les aspects pragmatiques de la matière.

Un travail personnel des étudiants est demandé à travers la préparation de dossiers pratiques sur des questions juridiques de fond ou des sujets d'actualité.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

- Sensibiliser les futurs managers à la thématique du droit pénal dans l'entreprise.
- Comprendre les principales problématiques de la matière.
- Savoir réagir à l'actualité juridique propre à cette matière.
- Anticiper les risques.

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: /

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	---	---

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input checked="" type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	---

Additional information: /

REFERENCES

Michel Veron, *Droit pénal des affaires*, Armand Colin, dernière édition.
 Frédéric Stasiak, *Droit pénal des affaires*, LGDJ, dernière édition.
 Philippe Conte et Wilfrid Jeandidier, *Droit pénal des sociétés commerciales*, Litec, dernière édition.
 Marc Puech, *Droit pénal des affaires*, in *Droit de l'entreprise*, Lamy, dernière édition.

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Logique RH et management des équipes		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
PERSSON Sybille	PERSSON Sybille	2 ECTS	20h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

1. La toile de fond actuelle du management RH
2. Les différents modes de management RH
3. Les facteurs contingents de la prise de décision
4. De la motivation collective à l'implication personnelle
5. La gestion des attitudes en situation d'entretien
6. Aspects psychosociologiques au travail
7. La gestion des conflits interpersonnels
8. Bien-être au travail et gestion du stress

TEACHING METHODS

Conférences interactives pour les apports théoriques.
Mini études de cas avec soutenances orales et extraits audiovisuels pour la mise en œuvre méthodologique et opérationnelle.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

Développer une vision responsable des relations professionnelles en vue d'un management durable et sans stress excessif.

Utiliser les outils du management de proximité adaptés aux situations rencontrées.
Appliquer avec pertinence les méthodes de communication interpersonnelle au management des équipes

DD/RSE	de 20 à 40%
--------	-------------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: /

Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
---	------------------------------------	---

Final Exam: 50% Duration: /

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	---	---

Additional information: /

REFERENCES

CHAVEL T. (2015) *L'amour du travail bien fait - Usages et mirages du coaching*, Edilivre.
 DUPUY F. (2015) *La faillite de la pensée managériale, Lost in Management 2*, Seuil,
 DUCHAMP D. et GUERY L. (2018) *La gestion des ressources humaines*, Nathan, réédition.
 PERSSON S. (2006) *Méthodes de communication interpersonnelle*, Eska, 3^{ème} édition.
 PERSSON S., AGOSTINI B., KLEBER A. (2017) In Praise of a Flexible and Sustainable HR Support, *Journal of Management Development*, Vol. 36, Issue 3, 298-308,
<http://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/JMD-05-2016-0070>

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Stratégie et planification marketing		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
KHELLADI Insaf	KHELLADI Insaf	2 ECTS	20h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Ce module est un approfondissement, avec mise en application, de deux volets clés du marketing, à savoir :

- La stratégie marketing : après la réalisation d'un diagnostic (interne/externe), il est question d'opérer une analyse de type STP (segmentation, ciblage, positionnement), de choisir la stratégie marketing parmi les différentes stratégies qui s'offrent à l'entreprise.
- La planification marketing : après la sélection d'une stratégie marketing, il est question la traduire en objectifs et actions opérationnels à travers le choix d'un bon mix-marketing réaliste et réalisable.

TEACHING METHODS

Le module est une combinaison de brefs rappels théoriques et d'exemples d'entreprises. De plus, l'étudiant est amené, à travers un travail de groupe, à construire un plan marketing sur une opportunité d'affaires réelle, tout en bénéficiant du coaching de l'instructeur.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

A l'issue de ce module, l'étudiant sera capable de :

- Maîtriser des outils d'analyse de situations et de prises de décision marketing
- Réfléchir sur des stratégies et tactiques marketing
- Construire un plan marketing cohérent et solide

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: /

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	---	--

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input checked="" type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	---

Additional information:

Des groupes de 4 étudiants sont formés pour travailler sur un plan marketing autour d'un projet réel.

REFERENCES

Kotler P., Keller K., et Manceau D. (2016), *Marketing Management*, 16^e édition, Pearson.

Lendrevie J., et Lévy J. (2014), *Mercator*, 11^e édition, Dunod.

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Gestion financière		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
HUCK Nicolas	HUCK Nicolas	2 ECTS	20h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Ce cours d'introduction à la finance se décompose comme suit :
 Introduction à la finance et aux marchés financiers ;
 Eléments de calculs financiers ;
 Les actions ;
 Les critères d'investissement ;

TEACHING METHODS

Cours alternant parties magistrales, applications des concepts et cas.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

- Comprendre les principes clés du calcul financier et savoir les appliquer dans différentes situations.
- Appréhender quelques grand(e)s thème(s)/questions en finance d'entreprise (actions, dettes, choix de projet...).

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: 1h30

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	--

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	--

Additional information: Examens avec des questions ouvertes et d'autres de type QCM.

REFERENCES

Manuels de référence comme :
 Berk et DeMarzo, Finance d'entreprise, Pearson.
 Vernimmen, Finance d'entreprise, Dalloz.

PROGRAM		YEAR																							
ICN Bachelor		3																							
TITLE		SEMESTER																							
Innovation et entrepreneuriat		1																							
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE																					
BIGA-DIAMBEIDOU Mahamadou	BIGA-DIAMBEIDOU Mahamadou	1 ECTS	10h	FR																					
COURSE DESCRIPTION AND CONTENT																									
L'un des principaux objectifs de ce cours est d'encourager l'esprit d'entreprendre et stimuler des vocations entrepreneuriales des étudiants pour une meilleure gestion entrepreneuriale. A l'aide d'une pédagogie interactive et centrée sur l'apprentissage par le problème, ce cours vise à développer les attitudes et aptitudes entrepreneuriales des étudiants en les plaçant en situation de décideur actif et non plus seulement d'apprenant passif.																									
TEACHING METHODS																									
Le cours est dispensé sous la forme de séminaires combinant (a) cours magistral, (b) lectures des textes de références et, (c) études de cas. L'exposé magistral et les lectures ont pour but de sensibiliser les étudiants sur le processus entrepreneurial et les capacités organisationnelles que les entreprises entrepreneuriales doivent développer pour croître et rester compétitif dans un environnement innovant. Cette première partie mettra particulièrement l'accent sur la complexité liée au processus entrepreneurial et les tentatives et perspectives actuelles pour sa meilleure compréhension. La deuxième partie porte sur des études cas. Elle vise à confronter l'étudiant à la vraie vie et une certaine partie des problématiques rencontrées par les jeunes entreprises et les PME tout au long de leur existence. Les cas ont été harmonisés autour de quatre phases importantes de la vie d'une entreprise: la création et le démarrage ; la croissance ; la maturité et, enfin le déclin et la transmission.																									
LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED																									
Comprendre la complexité et identifier les défis liés au développement et à la croissance d'une entreprise entrepreneuriale/ Construire un plan efficace pour relever ces défis et de réexaminer cet exercice comme un changement de circonstances/Comprendre les éléments clés de la gestion entrepreneuriale et de soutenir la croissance.																									
DD/RSE < à 20%		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Goals</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th>6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Objectives</td> <td>11</td> <td>21</td> <td>31</td> <td>41</td> <td>51</td> <td>61</td> </tr> <tr> <td></td> <td>12</td> <td>22</td> <td>32</td> <td>42</td> <td>52</td> <td>62</td> </tr> </tbody> </table>			Goals	1	2	3	4	5	6	Objectives	11	21	31	41	51	61		12	22	32	42	52	62
Goals	1	2	3	4	5	6																			
Objectives	11	21	31	41	51	61																			
	12	22	32	42	52	62																			
ASSESSMENT METHODS																									
Inclass Assessment: 50% Duration: /			Final Exam: 50%																						
Oral ■	Report □	Written □ ----- Tick if MCQ □	Oral □	Report ■ Written □ 2h mandatory ----- Tick if MCQ □																					
<u>Additional information:</u>																									
REFERENCES																									
<ul style="list-style-type: none"> ■ B. Gailly : Developing Innovative Organizations : A roadmap to boost your innovation potential, Palgrave macmilan, 2011. ■ B.R. Barringer & D. Ireland: Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures, 3/E: Pearson E. 2010 ■ H. Crijns, D. De Clercq, F. Janssen, F. Pirnay & B. Surlemont : Entreprendre Etudes de cas, Intersentia Antwerpen-Oxford, 2004 ■ M. Biga Diambeidou: An Empirical Taxonomy of Early Growth Trajectories, Série thèse ESPO n° 555, Université catholique de Louvain, 2008. 																									



UE 2 : Affaires internationales

Marketing international

Négociation internationale

Web marketing

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Marketing international		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
MESLY Olivier	MESLY Olivier	2 ECTS	20h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Ce module est l'opportunité de comprendre le développement d'une offre à l'international, notamment mais non exclusivement à travers :

- La conduite d'un diagnostic (interne/externe) à l'international.
- La décision de s'internationaliser.
- Le choix des marchés et des modes d'accès.
- L'élaboration d'un plan marketing à l'international et la prise en compte des différences culturelles.

TEACHING METHODS

Le module est une combinaison de brefs rappels théoriques et d'exemples d'entreprises. De plus, l'étudiant est amené, à travers un travail de groupe, à construire un plan marketing à l'international sur la base d'un produit existant, tout en bénéficiant du coaching de l'instructeur.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

A l'issue de ce module, l'étudiant sera capable de :

- Identifier les sources d'information pertinentes pour opérer un diagnostic à l'international
- Sélectionner des marchés internationaux considérant des critères tant qualitatifs que culturels
- Construire un plan marketing à l'international cohérent et solide

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 40% Duration: /

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	---	--

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	--

Quiz : 10 %

■ Written MCQ Oral Report Participation

Respect : min. 10 % (système de note dite négative : la note est soustraite du total possible de 100 % [Inclass a., quizzes, final exam] au choix du professeur, en cas de manquements, le cas échéant)

Accès au professeur :

Les étudiants sont invités à fixer un rendez-vous avec le professeur pour toute question portant sur la matière du cours ou sur la correction des travaux et examens. Le professeur ne discute d'aucune note par mail car l'expérience prouve que cela ne permet pas l'apprentissage anticipé.

Additional information:

Des groupes de 4 étudiants sont formés pour travailler sur un plan marketing à l'international.

REFERENCES

Kotler P., Keller K., et Manceau D. (2016), *Marketing Management*, 16^e édition, Pearson.
Lendrevie J., et Lévy J. (2014), *Mercator*, 11^e édition, Dunod.

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Négociation internationale		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
KVOT Jean-Pierre	KVOT Jean-Pierre	2 ECTS	20h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

The course aims at introducing students to the basic elements of negotiation in an international environment. Content: Negotiation Concepts; Intercultural Negotiation ; How knowledge and Culture can help; Theories About Understanding an Unfamiliar Culture; Approach of Asking Questions in Order to Understand Cultures; Organizing Messages to Other Cultures; Nonverbal Language and Intercultural Communication; Cultural Rules for Establishing Relationships; Information, Decisions, and Solutions; Expectations for outcomes; Members of the Negotiating Team; The physical Context of the Negotiation; Communication and Style of negotiating; Negotiation Tactics

TEACHING METHODS

Theory, interactive classes, case studies, videos

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

To know the main concepts and paradigms in the field of business negotiation.
 To know what negotiation is/is not, the field and applications of international negotiation.
 To understand the use and efficiency of tactics in negotiation.

DD/RSE de 20 à 40%

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: /

Oral ■	Report □	Written □
Tick if MCQ □		

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral □	Report □	Written ■
Tick if MCQ ■		

Additional information: /

REFERENCES

- Carrell, M. ; Heavrin, C. (2008-sic) : Negotiating essentials, theory, skills, practice, Pearson Prentice Hall.
- Fisher, R. ; Ury, W. ; Patton, B. (1981-1991) : Getting to yes, Houghton Mifflin, Bantam books.
- Additional :
- GESTELAND, R. (1999) : Cross-Cultural Business Behavior: Marketing, Negotiating and Managing Across Cultures. Copenhagen, Denmark: Copenhagen Business School Press.
- MORAN, Robert T ; STRIPP, William G (1991) : Successful international business negotiations, Gulf publishing, Houston.
- RAIFFA, Howard (1982-2000) : The art & science of negotiation, Harvard University Press, Cambridge mass.

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Web marketing		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
IVANOVA RUFFO Olga	COMINO Loïc	2 ECTS	20h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Ce cours doit permettre à l'étudiant d'identifier les principaux déplacements induits par la démocratisation du Web sur les étapes de la démarche marketing. Cette approche est complétée par la mise en évidence des nouveaux concepts associés au Web marketing et des outils permettant d'exploiter le Web pour renforcer la stratégie marketing de l'organisation.

TEACHING METHODS

L'enseignement dispensé est basé sur une combinaison de cours magistraux et d'applications pratiques permettant l'application des concepts et outils mais également leur approche critique.

Séance	Contenu
1	Présentation du syllabus Introduction au Web Marketing (Définitions – Rayon d'action - Contexte)
2	Web Marketing d'Etude → L'étude de marché à l'heure du Web (Démarche & outils)
3	Web Marketing Stratégique <ul style="list-style-type: none"> ■ Utiliser le Web pour enrichir un business model existant ■ Utiliser le Web pour développer un nouveau business model
4 - 7	Web Marketing Opérationnel <ul style="list-style-type: none"> ■ Façonner une offre commerciale à l'heure du numérique ■ Distribuer à l'heure du numérique ■ Communiquer à l'heure du numérique
8 - 9	Présentations orales en classe

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

Les objectifs sont les suivants :

- 1.2. Identifier les enjeux de gestion d'une entreprise en termes de Web marketing.
- 3.1. Etre en mesure de préparer et de dispenser une présentation managériale efficace
- 5.1. Articuler la dynamique de groupe dans l'atteinte des objectifs organisationnels et d'utiliser les compétences nécessaires pour le travail d'équipe efficace.

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: 4h

Oral ■	Report □	Written □ ----- Tick if MCQ □
-----------	-------------	--

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral □	Report □	Written ■ ----- Tick if MCQ □
-----------	-------------	--

Additional information: Des exercices réalisés en cours et notés peuvent venir compléter l'évaluation en classe.

REFERENCES

Chaffey, D. & al. (2014), *Marketing digital*, Pearson.
Stenger, T., & Bourliataux-Lajoinie, S. (2011). *E-marketing & e-commerce: Concepts, outils, pratiques*. Dunod.



UE 3 : Langues étrangères

Anglais

Autre langue Allemand LV2 / Espagnol LV2

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Anglais		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
KACED Malika	MILLER Victoria / STEAD Joanne	2 ECTS	20h	ENG

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

- * Oral presentations
- * Debates
- * Application letters
- * CVs
- * Email correspondence
- * Company and product presentation

TEACHING METHODS

Chaque séance de travail se focalisera sur une aptitude langagière particulière. La pratique de l'anglais oral sera largement mise en avant.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

Permettre aux étudiants d'utiliser la langue anglaise en situation de communication, notamment dans le cadre de l'entreprise, à l'écrit et à l'oral.

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: /

Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
---	------------------------------------	---

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	---

Additional information: /

REFERENCES

Les documents seront fournis par l'enseignant. Cependant, les étudiants devront effectuer des recherches pour les cours, en utilisant différentes ressources (presse anglo-saxonne, internet). Il est aussi recommandé de consulter régulièrement les médias anglo-saxons (presse, tv, radio...).

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
LV2 Allemand		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
KACED Malika	WILL Anne-Marie	2 ECTS	20h	DEU

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

A l'aide des textes, films, enregistrements et articles de presse authentiques, l'étudiant approfondira ses connaissances écrites, auditives et orales.

TEACHING METHODS

Cours magistraux annuels suivis de discussions en groupes, approches interactives, jeux de rôle et simulations.... L'accent sera mis essentiellement sur l'oral.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

Approfondissement de la langue sur les acquis de la 2ème année de manière à ce que l'étudiant puisse communiquer dans différentes situations quotidiennes avec une certaine culture de la civilisation allemande. Présence régulière et investissement personnel sont indispensables pour progresser.

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: /

Oral ■	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
-----------	------------------------------------	--

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	--

Additional information: /

REFERENCES

Tous les documents, œuvres et ouvrages sont fournis par l'enseignant.

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
LV2 Espagnol – Niveau débutant		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
KACED Malika	CHATTE Miriam del Carmen	2 ECTS	20h	SPA

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Exercices sur des domaines de la vie courante, actualité sociale et économique du monde hispanique, révision des éléments de grammaire. Découverte de certains aspects de la culture hispanophone.

TEACHING METHODS

Compréhension auditive, traitement de textes, présentations en espagnol, interactivité orale. L'accent sera mis sur la compréhension orale. Les étudiants seront tenus de participer pleinement dans les simulations et jeux de rôles en espagnol.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

Améliorer la compétence linguistique des étudiants, les sensibiliser aux principaux aspects de la communication, mettre l'accent sur des centres d'intérêt et les situations de la vie pratique.

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: /

Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
---	------------------------------------	---

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	---

Additional information: /

REFERENCES

Les étudiants doivent posséder un dictionnaire Espagnol – Français / Français – Espagnol. Lecture régulière de la presse espagnole (El PAIS...). Tous les documents de cours seront fournis par l'enseignant.

PROGRAM		YEAR																							
ICN Bachelor		3																							
TITLE		SEMESTER																							
LV2 Espagnol – Niveau intermédiaire		1																							
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE																					
KACED Malika	DENIS Vivian Juliana	2 ECTS	20h	SPA																					
COURSE DESCRIPTION AND CONTENT																									
<p>Structure de la langue. Points de grammaire. Exercices oraux. Compréhension écrite. Accent mise sur les études de texte mais toujours révision de la grammaire.</p>																									
TEACHING METHODS																									
<p>L'accent sera mis sur la compréhension orale. Les étudiants seront tenus de participer pleinement aux différents exercices.</p>																									
LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED																									
<p>Approche de la langue, les connaissances usuelles de communication dans tous les compartiments de la langue : compréhension écrite et orale, usage du vocabulaire.</p>																									
DD/RSE < à 20%		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Goals</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th>6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Objectives</td> <td>11</td> <td>21</td> <td>31</td> <td>41</td> <td>51</td> <td>61</td> </tr> <tr> <td></td> <td>12</td> <td>22</td> <td>32</td> <td>42</td> <td>52</td> <td>62</td> </tr> </tbody> </table>			Goals	1	2	3	4	5	6	Objectives	11	21	31	41	51	61		12	22	32	42	52	62
Goals	1	2	3	4	5	6																			
Objectives	11	21	31	41	51	61																			
	12	22	32	42	52	62																			
ASSESSMENT METHODS																									
Inclass Assessment: 50% Duration: /			Final Exam: 50% Duration: 2h																						
<table border="1"> <tr> <td>Oral <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>Report <input type="checkbox"/></td> <td>Written <input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/>			Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	<table border="1"> <tr> <td>Oral <input type="checkbox"/></td> <td>Report <input type="checkbox"/></td> <td>Written <input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>			Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/>			Tick if MCQ <input type="checkbox"/>										
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/>																							
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																							
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/>																							
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																							
<u>Additional information:</u> /																									
REFERENCES																									
<p>Les documents utilisés seront fournis par l'enseignant. Dictionnaire Espagnol – Français / Français – Espagnol.</p>																									



UE 4 : Découverte de l'entreprise

Stage management / gestion de 2^{ème} année

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Stage management / gestion 2 ^{ème} année		1		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
TOSELLO Alexandra	Tuteurs	5 ECTS	12 semaines	FR/ENG

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Les étudiants doivent effectuer un stage pratique et à responsabilités de 12 semaines minimum - « stage à dimension management/gestion ». Le stage doit comporter l'exercice de responsabilités professionnelles correspondant à une formation Bac + 2 préparant un niveau d'études universitaires Bac + 3. Il répond à un besoin précis de l'entreprise. La mission confiée au stagiaire doit lui permettre d'avoir une relative autonomie et de porter des recommandations sur la base d'un problème défini.

TEACHING METHODS

Immersion dans la réalité professionnelle
Suivi du maître de stage entreprise et du tuteur école

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

- Obtenir une véritable expérience de management – gestion quel que soit le secteur d'activité ; vente, B to B ou en B to C, mission marketing, ou financier en France ou à l'étranger.
- Mettre à profit les enseignements des deux premières années dans la continuité ou non du projet Ecole.

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 0% Duration: /

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/>
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>

Final Exam: 100%

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/>
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>

Additional information: Evaluation du rapport de stage (30 pages environ) et évaluation complétée par le maître de stage entreprise (Fiche d'évaluation du travail réalisé).

REFERENCES

Livret du stage management/gestion sur www.MyICN.fr



2nd semestre

UE 5 : Modules de professionnalisation

Domaine banque et assurance

Domaine communication commerciale

Domaine affaires internationales

Anglais spécifique domaine banque et assurance

Anglais spécifique domaine communication commerciale

Anglais spécifique domaine affaires internationales

Méthodologie de recherche

Mémoire Bachelor

PROGRAM		YEAR						
ICN Bachelor		3						
TITLE		SEMESTER						
Modules de professionnalisation Domaine « Banque et assurance »		2						
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE				
Nicolas HUCK	5 intervenants	5*2 ECTS	5*20h	FR				
COURSE DESCRIPTION AND CONTENT								
<p>Les cours de professionnalisation Banque et Assurance sont composés de cinq modules de 20h dont les intitulés sont les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> Economie de la Banque, Banque : une approche globale, Economie de l'Assurance, Gestion de Patrimoine, Préparation à la certification AMF (cours en e-learning). 								
TEACHING METHODS								
Cours alternant parties magistrales, applications des concepts, discussions, jeux de rôle, simulation et cas.								
LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED								
DD/RSE		< à 20%						
		Goals	1	2	3	4	5	6
		Objectives	11	21	31	41	51	61
			12	22	32	42	52	62
ASSESSMENT METHODS								
Inclass Assessment: Duration: variable			Final Exam: Duration: /					
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input checked="" type="checkbox"/>			
<u>Additional information:</u>								
Les interventions des 5 modules seront évaluées de diverses manières (tant individuellement que par groupe) : QCM, études de cas, dossiers, participation. (cf. livret de présentation de modules de professionnalisation).								
Pour les quatre premiers modules : un examen final écrit individuel de deux heures (pour 75% du module à minima, QCM possible).								
Le dernier module, dit « AMF », sera intégralement évalué par un examen écrit officiel, de type QCM. Des détails quant à la notation dans le livret de la spécialité Banque et Assurance.								
REFERENCES								
Henriet D. et Rochet J-C (1991). Microéconomie de l'assurance. Economica, Collection: Économie et statistiques avancées, 220p.								
Ferrari J-B (2002). Économie du risque: Applications à la finance et à l'assurance. 224p.								
Eeckhoudt L. et Gollier C. (1992). Les risques financiers: Évaluation, Gestion et Partage. Ediscience International, Dunod, 308p.								
Lamarque. E et Hirigoyen. G, <i>Le management de la Banque : risque, relation client, organisation</i> , Pearson 2011.								
Badoc. M et Trouillard. E, <i>Le marketing bancaire et de l'assurance : Nouvelles tendances, Les essentiels de la banque</i> , Revue Banque 2013								
Cavaliero. J et Poizat. F, <i>Cash Management : Fondamentaux et Offres Bancaires</i> , Revue Banque Edition 2015								
Vernimmen. P, <i>Finance d'entreprise</i> , Dalloz 2016								
Thauvron. A, <i>Gestion de patrimoine - 2017-2018 - 8e éd. - Stratégies juridiques, fiscales et financières</i> , Dunod 2017								

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Modules de professionnalisation Domaine « Communication commerciale »		2		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
Christophe RETHORE	Nombreux intervenants	10 ECTS	100h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Les modules constituent un axe de professionnalisation dans le domaine de la communication commerciale mais également une ouverture à ses métiers et missions. Les thématiques sont regroupées au sein de 5 modules et seront les suivantes :

- Cadre général de la communication ;
- Communication et création ;
- Communication interactive et réseaux ;
- Communications spécifiques (1) et (2).

TEACHING METHODS

Les intervenants sont en grande majorité des professionnels spécialistes du domaine (quelques enseignants interviennent au titre de leur expérience ou de leurs travaux de recherche).

Les méthodes sont diverses : conférences, visualisations de films, de publicités, mises en situations, études de cas.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

- Appréhender et approfondir le secteur de la communication dans une optique professionnalisante.
- Maîtriser le vocabulaire et acquérir un savoir-faire dans le domaine.
- Savoir identifier et formuler des recommandations sur les problématiques des parties prenantes.

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: Duration: variable

Oral ■	Report ■	Written ■
		Tick if MCQ ■

Final Exam: Duration: /

Oral ■	Report ■	Written ■
		Tick if MCQ ■

Additional information:

Les interventions des 5 modules seront évaluées de diverses manières (tant individuellement que par groupe) : QCM, études de cas, dossiers. (cf. livret de présentation de modules de professionnalisation).

REFERENCES

Livret sur www.MyICN.fr comprenant le détail des interventions et les sources bibliographiques.

PROGRAM		YEAR																						
ICN Bachelor		3																						
TITLE		SEMESTER																						
Modules de professionnalisation Domaine « Affaires internationales »		2																						
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE																				
Coralie FIORI-KHAYAT	Nombreux intervenants	10 ECTS	100h	FR																				
COURSE DESCRIPTION AND CONTENT																								
<p>5 modules de professionnalisation au choix parmi :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Management interculturel ; ■ Techniques du commerce international ; ■ Approche culturelle, économique et commerciale de l'Amérique Latine ; ■ Approche culturelle, économique et commerciale de la Chine ; ■ Approche culturelle, économique et commerciale de la Russie CEI. 																								
TEACHING METHODS																								
Cours magistraux suivis de discussions en groupes, analyse d'études de cas...																								
LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED																								
<ul style="list-style-type: none"> ■ Acquisition des fondamentaux, indispensables pour faire du commerce international : les techniques du commerce international ; ■ Acquisition d'une culture internationale qui permet de comprendre le cadre dans lequel s'effectue le commerce international ; ■ Première approche de quelques acteurs majeurs du commerce international, pays ou zones économiques en émergence. <p>(la problématique du développement durable et de sa déclinaison managériale en RSE y est abordée sous l'angle de son lien avec l'économie internationale)</p>																								
DD/RSE < à 20%		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Goals</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th>6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">Objectives</td> <td>11</td> <td>21</td> <td>31</td> <td>41</td> <td>51</td> <td>61</td> </tr> <tr> <td>12</td> <td>22</td> <td>32</td> <td>42</td> <td>52</td> <td>62</td> </tr> </tbody> </table>			Goals	1	2	3	4	5	6	Objectives	11	21	31	41	51	61	12	22	32	42	52	62
Goals	1	2	3	4	5	6																		
Objectives	11	21	31	41	51	61																		
	12	22	32	42	52	62																		
ASSESSMENT METHODS																								
Inclass Assessment: Duration: variable			Final Exam: Duration: /																					
Oral ■	Report ■	Written ■ ----- Tick if MCQ ■	Oral ■	Report ■ Written ■ ----- Tick if MCQ ■																				
<u>Additional information:</u>																								
Les interventions des 5 modules seront évaluées de diverses manières (tant individuellement que par groupe) : QCM, études de cas, dossiers. (cf. livret de présentation de modules de professionnalisation).																								
REFERENCES																								
L'ensemble des syllabus afférent aux modules de professionnalisation sont dans le livret « modules de professionnalisation » disponible sur MyICN.																								

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Anglais spécifique "Banques et Assurances"		2		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
Malika KACED	Natalia GONCHAROVA	2 ECTS	20h	ENG

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Les contenus des cours s'adosseront à l'univers du module Banques et Assurances. Les étudiants étudieront des thèmes liés à cet univers professionnel et approfondiront leurs connaissances du vocabulaire spécialisé.

TEACHING METHODS

Etudes de textes visant à explorer la thématique « Banques et Assurances ». Travaux confiés aux étudiants les conduisant à présenter un aspect contemporain du milieu de la banque et des assurances, dans les pays anglophones. Enfin, les étudiants auront de multiples occasions de mettre en œuvre des simulations et des jeux de rôles, afin de mieux s'approprier cet univers professionnel.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

- Maîtriser le vocabulaire spécialisé de la banque et des assurances.
- Se familiariser avec les milieux professionnels de la banque et des assurances dans les pays anglophones.
- Etre capable de rédiger des documents professionnels

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: /

Oral ■	Report □	Written ■ ----- Tick if MCQ □
-----------	-------------	-------------------------------------

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral □	Report □	Written ■ ----- Tick if MCQ □
-----------	-------------	-------------------------------------

Additional information: /

REFERENCES

Tous les documents de cours seront fournis par l'enseignant. Celui-ci incitera les étudiants à créer leurs propres glossaires de vocabulaire spécialisé.

PROGRAM		YEAR																							
ICN Bachelor		3																							
TITLE		SEMESTER																							
Anglais spécifique "Communication Commerciale"		2																							
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE																					
Malika KACED	Joanne STEAD	2 ECTS	20h	ENG																					
COURSE DESCRIPTION AND CONTENT																									
<p>Les contenus des cours s'adosseront à l'univers du module « Communication Commerciale ». les étudiants mettront en œuvre des exercices, thèmes, sujets dans le contexte de la communication commerciale. Ce cours aura une dimension très pragmatique et tournera essentiellement autour de savoir-faire et savoir-être : Cvs ; lettres de motivation, rédaction de documents d'entreprise, emails, documents publicitaires ; roles plays ; simulations de négociation, etc...</p>																									
TEACHING METHODS																									
<p>Exercices destinés à consolider les connaissances, savoir-faire et savoir être dans le contexte de la communication commerciale : jeux de rôles, simulations professionnelles, rédaction de documents professionnels (marketing..) ; CVs, lettres de motivation..</p>																									
LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED																									
<ul style="list-style-type: none"> Se familiariser avec la communication commerciale en langue anglaise Etre capable de rédiger des documents professionnels. Etre capable de travailler dans une entreprise anglophone (stages, etc...). 																									
DD/RSE	< à 20%	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Goals</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th>6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Objectives</td> <td>11</td> <td>21</td> <td>31</td> <td>41</td> <td>51</td> <td>61</td> </tr> <tr> <td></td> <td>12</td> <td>22</td> <td>32</td> <td>42</td> <td>52</td> <td>62</td> </tr> </tbody> </table>			Goals	1	2	3	4	5	6	Objectives	11	21	31	41	51	61		12	22	32	42	52	62
Goals	1	2	3	4	5	6																			
Objectives	11	21	31	41	51	61																			
	12	22	32	42	52	62																			
ASSESSMENT METHODS																									
Inclass Assessment: 50% Duration: /		Final Exam: 50% Duration: 2h																							
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																							
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																							
Additional information: /																									
REFERENCES																									
Tous les documents de cours seront fournis par l'enseignant.																									

PROGRAM		YEAR				
ICN Bachelor		3				
TITLE		SEMESTER				
Anglais spécifique "Affaires Internationales"		2				
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE		
Malika KACED	Richard MAIRE	2 ECTS	20h	ENG		
COURSE DESCRIPTION AND CONTENT						
<p>Les contenus du cours s'adosseront à l'univers du module « Commerce International ». les étudiants étudieront des thèmes liés au commerce international et approfondiront leurs connaissances du vocabulaire spécialisé. Ce cours tournera autour de 2 axes : 1. les aspects techniques liés au commerce international (vocabulaire technique, études de documents d'usage dans l'import-export ,) 2. Les aspects culturels liés au commerce international.</p>						
TEACHING METHODS						
<p>Etudes de documents authentiques visant à explorer la thématique « Commerce International ». Cours à forte dimension interactive et participative : les étudiants seront amenés à travailler sur des projets de présentations d'entreprises tournés vers l'international. Ils auront aussi de multiples occasions de mettre en œuvre des simulations et des jeux de rôles dans le contexte du commerce international.</p>						
LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED						
<ul style="list-style-type: none"> Approfondir le vocabulaire du commerce international Etre capable de rédiger des documents professionnels S'imprégner de problématiques interculturelles 						
DD/RSE	< à 20%					
Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62
ASSESSMENT METHODS						
Inclass Assessment: 50% Duration: /			Final Exam: 50% Duration: 2h			
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	
Additional information: /						
REFERENCES						
Tous les documents de cours seront fournis par l'enseignant. Celui-ci incitera les étudiants à créer leurs propres glossaires de vocabulaire spécialisé.						

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Méthodologie de recherche		2		
LEADER	TEACHERS	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
Insaf KHELLADI	Clarice BERTIN / Nicolas HUCK / Antoine SCHAMING	2 ECTS	20h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Ce module est une introduction à la recherche en sciences de gestion venant préparer l'étudiant à l'élaboration de son mémoire Bachelor de fin d'année. Tout en se focalisant essentiellement sur la construction d'une problématique de recherche, des méthodes et techniques de collecte et d'analyse de données seront brièvement abordées.

Le cours démarre par des séances introductives sur les attentes d'un mémoire Bachelor, l'élaboration d'une problématique de recherche et d'une revue de littérature, et sur les techniques qualitative et quantitative de collecte et d'analyse des données. Ensuite, des travaux dirigés se tiendront en fonction du choix de spécialisation (communication et marketing, commerce international, banque et assurance), afin d'accompagner l'étudiant dans l'amorçage de sa problématique et sa revue de littérature, dans l'organisation de sa recherche documentaire, ainsi que dans la structure de son processus de recherche.

TEACHING METHODS

Les séances introductives sont basées sur de brefs rappels théoriques et sur des exemples illustratifs. Les travaux dirigés sont basés sur des échanges directs et interactifs avec l'enseignant. Des sessions de travail personnel sont planifiées afin d'enrichir les échanges, d'améliorer les retours sur le travail des étudiants ainsi que le processus d'apprentissage.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

Ce module est une préparation à la réalisation du mémoire Bachelor de fin d'année. Aussi, à l'issue de ce module, l'étudiant sera capable de :

- Identifier et construire une problématique de recherche
- Mobiliser des sources d'information et des lectures académiques pertinentes
- Elaborer une revue de littérature

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 100% Duration: /

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	---	---

Final Exam: 0% Duration: /

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	--

Additional information: Les étudiants seront évalués à 100% sur la base d'une note de synthèse qui intégrera les éléments appris en cours ainsi que leurs travaux personnels.

REFERENCES

Des ressources spécifiques seront données à chaque cours en fonction des spécialités. Une liste de textes et de références « internet » sera communiquée aux étudiants lors de la première séance. Les ordinateurs des étudiants et une connexion « wifi » de la part de l'école seront donc requis.

PROGRAM		YEAR				
ICN Bachelor		3				
TITLE		SEMESTER				
Mémoire Bachelor		2				
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE		
Alexandra TOSELLO	Tuteurs	4 ECTS	6h	FR		
COURSE DESCRIPTION AND CONTENT						
<ul style="list-style-type: none"> Réalisation d'un mémoire de 25 à 30 pages (annexes non comprises) avec une réflexion théorique sur une problématique managériale. Le travail est individuel et ne fait pas l'objet d'une soutenance. 						
TEACHING METHODS						
<p>Séances de méthodologie d'un travail de recherche. Présentation des bases de données. Encadrement du travail de l'étudiant par un enseignant.</p>						
LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED						
<p>A l'issue de ce travail, l'étudiant sera en mesure de :</p> <ul style="list-style-type: none"> mener un projet dans son intégralité ; structurer et formaliser une démarche d'analyse ; identifier une problématique et structurer une réflexion théorique ; recueillir et analyser les informations (bases de données, revues professionnelles et académiques) ; proposer des recommandations. 						
Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62
ASSESSMENT METHODS						
Inclass Assessment: 0% Duration: /			Final Exam: 100% Duration: /			
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	Oral <input type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	
<u>Additional information:</u>						
Restitution d'un mémoire de 25/30 pages (sans les annexes), comportant obligatoirement les références bibliographiques. Le mémoire sera déposé sur le site Compilatio (logiciel anti-plagiat).						
REFERENCES						
A lire : Guide sur la réalisation d'un mémoire.						
Quelques ouvrages à consulter pour la méthodologie : https://fr.knowledgehub.icn-artem.com/aidememoire						



UE 6 : Langues étrangères

Anglais

Autre langue Allemand LV2 / Espagnol LV2

PROGRAM		YEAR																								
ICN Bachelor		3																								
TITLE		SEMESTER																								
Anglais		2																								
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE																						
Malika KACED	Brian EASTON / Joanne STEAD	1 ECTS	14h	ENG																						
COURSE DESCRIPTION AND CONTENT																										
<ul style="list-style-type: none"> ■ Oral presentations ■ Debates ■ Application letters ■ CV ■ Email correspondence ■ Company, product presentation 																										
TEACHING METHODS																										
<p>Chaque séance de travail se focalisera sur une aptitude langagière particulière. La pratique de l'anglais oral sera largement mise en avant.</p>																										
LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED																										
<p>Permettre aux étudiants d'utiliser la langue anglaise en situation de communication, notamment dans le cadre de l'entreprise, à l'écrit et à l'oral.</p>																										
<table border="1"> <tr> <td>DD/RSE</td> <td>< à 20%</td> </tr> </table>		DD/RSE	< à 20%	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Goals</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th>6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">Objectives</td> <td>11</td> <td>21</td> <td>31</td> <td>41</td> <td>51</td> <td>61</td> </tr> <tr> <td>12</td> <td>22</td> <td>32</td> <td>42</td> <td>52</td> <td>62</td> </tr> </tbody> </table>			Goals	1	2	3	4	5	6	Objectives	11	21	31	41	51	61	12	22	32	42	52	62
DD/RSE	< à 20%																									
Goals	1	2	3	4	5	6																				
Objectives	11	21	31	41	51	61																				
	12	22	32	42	52	62																				
ASSESSMENT METHODS																										
Inclass Assessment: 50% Duration: /		Final Exam: 50% Duration: 2h																								
<table border="1"> <tr> <td>Oral ■</td> <td>Report <input type="checkbox"/></td> <td>Written ■</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oral ■	Report <input type="checkbox"/>	Written ■			Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	<table border="1"> <tr> <td>Oral <input type="checkbox"/></td> <td>Report <input type="checkbox"/></td> <td>Written ■</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>			Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■			Tick if MCQ <input type="checkbox"/>											
Oral ■	Report <input type="checkbox"/>	Written ■																								
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																								
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■																								
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																								
<p>Additional information: /</p>																										
REFERENCES																										
<p>Les documents seront fournis par l'enseignant. Cependant, les étudiants devront effectuer des recherches pour les cours, en utilisant différentes ressources (presse anglo-saxonne, internet). Il est aussi recommandé de consulter régulièrement les médias anglo-saxons (presse, tv, radio...).</p>																										

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
LV2 Allemand		2		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
Malika KACED	Anne-Marie WILL	1 ECTS	14h	DEU

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

A l'aide des textes, films, enregistrements et articles de presse authentiques, l'étudiant approfondira ses connaissances de la langue écrite et orale écrites.

TEACHING METHODS

Cours magistraux annuels suivis de discussions en groupes, approches interactives, jeux de rôle et simulations.... L'accent sera mis essentiellement sur l'oral.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

Approfondissement de la langue sur les acquis de la 2ème année de manière à ce que l'étudiant puisse communiquer dans différentes situations quotidiennes avec une certaine culture de la civilisation allemande. Présence régulière et investissement personnel sont indispensables pour progresser.

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: /

Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
---	------------------------------------	--

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	--

Additional information: /

REFERENCES

Tous les documents, œuvres et ouvrages sont fournis par l'enseignant.

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
LV2 Espagnol – Niveau débutant		2		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
Malika KACED	Marie-Ange FERRETI	1 ECTS	14h	SPA

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Exercices sur des domaines de la vie courante, actualité sociale et économique du monde hispanique, révision des éléments de grammaire.

TEACHING METHODS

Compréhension auditive, traitement de textes, présentations en espagnol, interactivité orale. L'accent sera mis sur la compréhension orale. Les étudiants seront tenus de participer pleinement dans les simulations et jeux de rôles en espagnol.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

Améliorer la compétence linguistique des étudiants, les sensibiliser aux principaux aspects de la communication, mettre l'accent sur des centres d'intérêt et les situations de la vie pratique.

DD/RSE	< à 20%
--------	---------

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 50% Duration: /

Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
---	------------------------------------	--

Final Exam: 50% Duration: 2h

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	--

Additional information:

REFERENCES

Les étudiants doivent posséder un dictionnaire Espagnol – Français / Français – Espagnol.
Lecture régulière de la presse espagnole (El PAIS...)

PROGRAM		YEAR																							
ICN Bachelor		3																							
TITLE		SEMESTER																							
LV2 Espagnol – Niveau intermédiaire		2																							
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE																					
Malika KACED	Miriam del Carmen CHATTE	1 ECTS	14h	SPA																					
COURSE DESCRIPTION AND CONTENT																									
<p>Structure de la langue. Points de grammaire. Exercices oraux. Compréhension écrite. Accent mis sur les études de texte mais toujours révision de la grammaire.</p>																									
TEACHING METHODS																									
<p>L'accent sera mis sur la compréhension orale. Les étudiants seront tenus de participer pleinement aux différents exercices.</p>																									
LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED																									
<p>Approche de la langue, les connaissances usuelles de communication dans tous les compartiments de la langue : compréhension écrite et orale, usage du vocabulaire.</p>																									
DD/RSE	< à 20%	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Goals</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th>6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Objectives</td> <td>11</td> <td>21</td> <td>31</td> <td>41</td> <td>51</td> <td>61</td> </tr> <tr> <td></td> <td>12</td> <td>22</td> <td>32</td> <td>42</td> <td>52</td> <td>62</td> </tr> </tbody> </table>			Goals	1	2	3	4	5	6	Objectives	11	21	31	41	51	61		12	22	32	42	52	62
Goals	1	2	3	4	5	6																			
Objectives	11	21	31	41	51	61																			
	12	22	32	42	52	62																			
ASSESSMENT METHODS																									
Inclass Assessment: 50% Duration: /		Final Exam: 50% Duration: 2h																							
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/>																							
Tick if MCQ <input type="checkbox"/>		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																							
<u>Additional information:</u> /																									
REFERENCES																									
<p>Les documents utilisés seront fournis par l'enseignant. Dictionnaire Espagnol – Français / Français – Espagnol.</p>																									



UE 7 : Concours de vente

Concours de vente

PROGRAM		YEAR				
ICN Bachelor		3				
TITLE		SEMESTER				
Concours de vente		2				
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE		
BRAUN Olivier	-	1 ECTS	10h	FR		
COURSE DESCRIPTION AND CONTENT						
<p>L'étudiant prépare pendant 45 mn un cas de vente, de management ou de communication qu'il présente durant 10 min à un jury de 2 professionnels.</p> <p>A l'issue de ce Concours de Vente, les 20 ou 25 (quotas dépendant d'un organisme extérieur) meilleurs seront invités à participer aux Négociales qui se tiennent en Mars.</p>						
TEACHING METHODS						
<p>Durant une journée complète, les étudiants préparent et mènent un entretien de vente face à un jury de professionnels. Le sujet (produit ou service) est imposé.</p> <ul style="list-style-type: none"> La phase de préparation dure 1 h et la phase de vente 10 minutes. Une demi-journée est consacrée aux étudiants de deuxième année. Une demi-journée est consacrée aux étudiants de troisième année. <p>Un jury junior obligatoire est composé par l'administration.</p> <ul style="list-style-type: none"> La dernière partie de la journée est consacrée à la finale : <p>Tous les étudiants sont attendus en amphi pour assister à la finale qui opposera les 5 meilleurs candidats.</p>						
LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED						
<ul style="list-style-type: none"> Savoir Etre Savoir Faire Capacité de négociation, de logique, de résolution de problèmes Etre capable d'utiliser toutes les méthodes vues en cours Maîtriser les étapes de la vente et être capable de les dérouler intégralement 						
DD/RSE	< à 20%					
Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62
ASSESSMENT METHODS						
Inclass Assessment: 0% Duration: /			Final Exam: 100%			
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	
<u>Additional information:</u>						
L'entretien de vente forme l'évaluation même du module.						
Chaque étudiant est noté par le jury à la fin de sa prestation.						
Des points de pénalités sont imputés en cas d'absence lors :						
<ul style="list-style-type: none"> d'un jury junior (-2 points) ; de la finale (-2 points) 						
Ces pénalités sont cumulables entre elles et c'est la note « pénalisée » qui sera inscrite au module.						
REFERENCES						
Les annales des Négociales.						



UE 8 : International week

International week

PROGRAM		YEAR																							
ICN Bachelor		3																							
TITLE		SEMESTER																							
International Week		2																							
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE																					
Frédérique BOUTIN	Visiting professors	2 ECTS	20h	FR/ENG/SPA																					
COURSE DESCRIPTION AND CONTENT																									
<p>The objective of this week is to offer students Marketing, Management, Finance, etc... courses taught in different languages: French, English, and/or Spanish. All courses are taught by visiting professors from our international partner universities or potential ones. These seminars are a unique opportunity for students to experience other academic styles. It allows students to meet and exchange ideas with professors from all around the world. It is also an opportunity to meet other undergraduate French and international students coming from the Bachelor program (2nd and 3rd years) from Nancy, Metz, Nurnberg campuses.</p>																									
TEACHING METHODS																									
<p>The courses are different each year. A list of the visiting professors and the subjects of their classes will be published in February 2019. The international week will take place from March 11th to 15th, 2019 in the Nancy campus. This week is fully integrated into the syllabus of Bachelor program's second and third year students. The students must choose several of these seminar courses and obtain credits.</p>																									
LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED																									
<ul style="list-style-type: none"> Graduates are able to communicate effectively in a second language (French, Spanish, English, etc.). Graduates understand cross cultural strengths and weaknesses and how to manage them. Graduates understand the different approaches to management topics: Marketing, Finance, Retailing, Selling, Ethics, etc...) 																									
DD/RSE		de 60 à 80%																							
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Goals</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th>6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Objectives</td> <td>11</td> <td>21</td> <td>31</td> <td>41</td> <td>51</td> <td>61</td> </tr> <tr> <td></td> <td>12</td> <td>22</td> <td>32</td> <td>42</td> <td>52</td> <td>62</td> </tr> </tbody> </table>			Goals	1	2	3	4	5	6	Objectives	11	21	31	41	51	61		12	22	32	42	52	62
Goals	1	2	3	4	5	6																			
Objectives	11	21	31	41	51	61																			
	12	22	32	42	52	62																			
ASSESSMENT METHODS																									
Inclass Assessment: 50% Duration: /			Final Exam: 50% Duration: /																						
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	Oral <input type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																				
<p><u>Additional information:</u> The international week is a requirement for students and they are required to take 4 days of classes during the week. Each course has an examination. Lecture, cases studies, class work, exercises and discussions.</p>																									
REFERENCES																									
N/A																									



UE 9 : Séminaire bilan

Séminaire bilan

PROGRAM		YEAR		
ICN Bachelor		3		
TITLE		SEMESTER		
Séminaire bilan		2		
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE
TOSELLO Alexandra	Bertrand HARTER + permanents	1 ECTS	10h	FR

COURSE DESCRIPTION AND CONTENT

Le séminaire se déroule dans une grande ville européenne et permet des visites culturelles ainsi qu'une approche du mode de vie local.
Les professeurs et intervenants présents sont à la disposition des étudiants pour discuter ouvertement et librement des sujets qui les préoccupent.

TEACHING METHODS

- Ateliers de groupe,
- Rencontres et retours d'expérience de la part de diplômés.

LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED

Objectif général :

- Etablir un bilan de l'ensemble de la scolarité ICN Bachelor ;
- Aborder une réflexion sur les voies d'amélioration ;
- Assister à des ateliers sur l'ouverture à l'international et/ou retour d'expérience avec des diplômés.

Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62

ASSESSMENT METHODS

Inclass Assessment: 100% Duration: /

Oral ■	Report ■	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
-----------	-------------	---

Final Exam: 0%

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/> ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	---

Additional information:

Des points de pénalités sont imputés pour les raisons suivantes :

- Absence en amphi durant la présentation du séminaire : -2 points ;
- Retard à un atelier ou à une activité : -3 points ;
- Non réponse à l'évaluation finale sur Sphinx : -5 points.

Ces pénalités sont cumulables entre elles.

Attention : obligation de présence à tous les ateliers. Une absence à un atelier entrainera automatiquement la défaillance à ce module et vous entrainerait automatiquement en session de rattrapage.

REFERENCES

N/A



UE 10 : Stage de professionnalisation de 3ème Année

Stage de professionnalisation de 3ème année

PROGRAM		YEAR																							
ICN Bachelor		3																							
TITLE		SEMESTER																							
Stage de professionnalisation de 3 ^{ème} année		2																							
LEADER	TEACHER	CREDITS	VOLUME	LANGUAGE																					
Alexandra TOSELLO	Tuteurs	6 ECTS	3mois mini	FR/ENG																					
COURSE DESCRIPTION AND CONTENT																									
<p>Les étudiants doivent effectuer un stage pratique et à responsabilités de 3 mois minimum - le « stage de professionnalisation » - en fin de troisième année du Bachelor. La mission confiée au stagiaire doit lui permettre d'avoir une autonomie et de porter des recommandations sur la base d'un problème défini. Le stage s'inscrit dans le projet professionnel de l'étudiant et peut être un stage de pré-embauche.</p>																									
TEACHING METHODS																									
<p>Immersion dans l'entreprise. Suivi par le maître de stage et par le tuteur école.</p>																									
LEARNING OBJECTIVES ADDRESSED																									
<ul style="list-style-type: none"> ■ Exercer des responsabilités professionnelles (de type cadre). ■ Savoir mener une mission avec un sens de l'autonomie. ■ Etre en mesure de formuler des recommandations en adéquation avec les enjeux de l'entreprise. 																									
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Goals</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th>6</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Objectives</td> <td>11</td> <td>21</td> <td>31</td> <td>41</td> <td>51</td> <td>61</td> </tr> <tr> <td></td> <td>12</td> <td>22</td> <td>32</td> <td>42</td> <td>52</td> <td>62</td> </tr> </tbody> </table>			Goals	1	2	3	4	5	6	Objectives	11	21	31	41	51	61		12	22	32	42	52	62
Goals	1	2	3	4	5	6																			
Objectives	11	21	31	41	51	61																			
	12	22	32	42	52	62																			
ASSESSMENT METHODS																									
Inclass Assessment: 0% Duration: /		Final Exam: 100%																							
<table border="1"> <tr> <td>Oral <input type="checkbox"/></td> <td>Report <input type="checkbox"/></td> <td>Written <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/>			Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	<table border="1"> <tr> <td>Oral <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>Report <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>Written <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>			Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/>			Tick if MCQ <input type="checkbox"/>										
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/>																							
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																							
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written <input type="checkbox"/>																							
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																							
<p>Additional information: Evaluation du rapport de stage (30-40 pages environ), de la soutenance et évaluation complétée par le maitre de stage entreprise (Fiche d'évaluation du travail réalisé).</p>																									
REFERENCES																									
<p>Livret du stage de professionnalisation sur www.MyICN.fr</p>																									