

# icn CREACTIVE business school



## PROGRAMME **icn** bachelorsup'EST

livret de l'ÉTUDIANT 3<sup>E</sup> ANNÉE - nancy - 2017/2018



Nancy/Metz, le 1<sup>er</sup> septembre 2017

**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 **vos progrès.**

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 **vos travaux personnels**, 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 concernant la troisième année d'études 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 2017, 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



Alexandra TOSELLO  
Directrice ICN Bachelor

## Table des matières

Chapitre I : Présentation générale du programme et de l'année .....	6
ICN Bachelor SUP'EST au sein d'ICN Business School .....	7
Le projet pédagogique d'ICN Bachelor SUP'EST .....	8
Présentation schématique du programme en 2017 – 2018 .....	9
Présentation schématique de l'année académique .....	10
Présentation générale des unités d'enseignements .....	12
Learning goals & objectives AACSB // Bachelor of Business Administration (SUP'EST) .....	13
Service documentation ICN / Bibliothèques : .....	14
Chapitre II : Syllabus des modules d'enseignements de 3ème année .....	15
1er semestre.....	16
UE 1 : Les outils du dirigeant.....	16
Outils d'analyse stratégique .....	17
Responsabilité sociale d'entreprise .....	18
Contrôle de gestion .....	19
Gestion du risque pénal dans l'entreprise .....	20
Management des hommes et GRH.....	21
Stratégie et planification marketing .....	22
Gestion financière.....	23
Innovation et entrepreneuriat.....	24
UE 2 : Affaires internationales .....	25
Marketing international .....	26
Négociation internationale .....	27
Web marketing.....	28
UE 3 : Langues étrangères.....	29
Anglais .....	30
LV2 Allemand .....	31
LV2 Espagnol – Niveau débutant.....	32
LV2 Espagnol – Niveau intermédiaire .....	33
UE 4 : Découverte de l'entreprise .....	34
Stage commercial 2 <sup>ème</sup> année .....	35
2 <sup>nd</sup> semestre .....	36
UE 5 : Modules de professionnalisation .....	36
Modules de professionnalisation Domaine « Banque et assurance » .....	37
Modules de professionnalisation Domaine « Communication commerciale ».....	38
Modules de professionnalisation Domaine « Affaires internationales ».....	39
Anglais spécifique “Banques et Assurances” .....	40

Anglais spécifique “Communication Commerciale” .....	41
Anglais spécifique “Affaires Internationales” .....	42
Méthodologie de recherche .....	43
Mémoire Bachelor .....	44
UE 6 : Langues étrangères.....	45
Anglais .....	46
LV2 Allemand .....	47
LV2 Espagnol – Niveau débutant.....	48
LV2 Espagnol – Niveau intermédiaire .....	49
UE 7 : Concours de vente .....	50
Concours de vente .....	51
UE 8 : Cross cultural creativity in business week.....	52
Cross cultural creativity in business week.....	53
UE 9 : Stage de professionnalisation de 3ème Année.....	54
Stage de professionnalisation de 3 <sup>ème</sup> année.....	55
Séminaire bilan .....	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 2013, ICN Business School est autorisée 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<sup>ème</sup> année davantage vers l'international en partant en université étrangère en 3<sup>ème</sup> année (avec ou sans double diplôme) ou au sein d'un de nos Bachelor internationaux ou encore en réalisant sa 3<sup>ème</sup> 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 2017 - 2018

## 1ERE ANNÉE

<b>FIN SEPTEMBRE À MI JUIN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tronc commun</li><li>• Réalisation d'une étude économique</li><li>• Concours de vente : 2 journées</li><li>• Séminaire «Développement personnel»</li><li>• Exercice de plaidoirie</li><li>• Accompagnement</li></ul>
------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>MI JUIN À SEPTEMBRE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Stage opérationnel (8 semaines minimum, possibilité : 3 mois)</li></ul>
--------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 2EME ANNÉE

<b>MI SEPTEMBRE À MI MAI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tronc commun</li><li>• Projet professionnel ou associatif - 1 jour/semaine durant toute l'année</li><li>• Réalisation d'une étude de marché</li><li>• Réalisation d'une étude informatique</li><li>• Accompagnement</li><li>• Concours de vente : 2 journées</li><li>• BB Days</li><li>• Cross cultural creativity in business week : 5 journées</li></ul>
----------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>MI MAI À MI SEPT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Stage commercial / marketing (12 semaines minimum, possibilité 4 mois ; pour le même stage, une extension durant les vacances de Printemps est envisageable)</li></ul>
-------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 3EME ANNÉE Voie Française - Nancy

<b>MI SEPTEMBRE À FIN MARS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tronc commun</li><li>• Modules de professionnalisation</li><li>• Concours de vente : 2 journées</li><li>• Cross cultural creativity in business week : 5 journées</li><li>• Séminaire «Bilan»</li></ul>
------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>FIN MARS À FIN AOUT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Stage de professionnalisation : (3 mois minimum, 5 mois maximum)</li></ul>
--------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

# Présentation schématique de l'année académique

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

## 1. PREMIER SEMESTRE

---

- Accueil de la promotion : 25 septembre 2017
- Cours linéaires : du 26 septembre au 22 décembre 2017
- Forum des associations : 19 octobre 2017
- Forum ICN entreprises : 12 octobre 2017
- Forum International : le 16 novembre 2017
- Date limite de rendu du rapport de stage : le 1er décembre 2017
- Weekend du 11 novembre : du 11 au 12 novembre 2017
- Forum Oriaction : les 23, 24 et 25 novembre 2017
- Forum Est Horizon : -
- Examens du 1<sup>er</sup> semestre 1<sup>ère</sup> session: du 18 au 22 décembre 2017
- Vacances de Noël : du 24 décembre 2017 au 07 janvier 2018

## 2. SECOND SEMESTRE

---

- Cours linéaires : du 08 janvier au 31 mars 2018
- Concours de vente : les 25 et 26 janvier 2018
- Forum ICN entreprises : le 09 février 2018
- Vacances d'hiver : du 25 février au 04 mars 2018
- Séminaire : du 06 au 10 mars de 2018
- Cross cultural creativity in business week: du 12 au 16 mars 2018
- Les Négociales : En attente de dates
- Début du stage professionnalisation à partir du 03 avril 2018
- Vacances de printemps : du 22 avril au 06 mai 2018
- Remise du mémoire : le 20 avril 2018
- Weekend de l'Ascension : -
- Examens du 2<sup>ème</sup> semestre 2<sup>ème</sup> session : 20, 21 et 22 juin 2018

CALENDRIER 2017 - 2018

Version 1.4 du 19 juillet 2017

		2017					2018							
	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE	JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE
31	M1	V1	39 D1	M1 Toussaint	V1 Rapport de stage 2A	L1 Jour de l'an	J1	J1	13 D1	M1 Fête du travail	V1	26 D1	M1	S1
	M2	35 S2	L2	J2	48 S2	M2	V2	V2	L2	M2	22 S2	L2	J2	35 D2
	J3	D3	M3	44 V3	D3	M3 CONGES DE	5 S3	S3	M3	J3	D3	M3	V3	L3
	V4	L4	M4	S4	L4	J4 NOËL	1 V5	D4	M4	V4	L4	M4	S4	M4
	S5	M5	40 J5	D5	M5	V5	L5	L5	J5	S5	M5	27 J5	D5	M5
	D6	M6	V6	L6	M6	S6	M6	M6	V6	D6	M6	V6	L6	36 J6
32	L7	36 J7	S7	M7	49 J7	D7	M7	M7	S7	L7	23 J7	S7	M7	V7
	M8	V8	D8	M8	V8	L8	J8	J8 Séminaire	D8	M8	V8	D8	M8	S8
	M9	S9	L9	45 J9	S9	M9	V9	V9 Forum Entreprises	L9	M9	S9	L9	J9	D9
	J10	D10	M10	V10	D10	M10	S10	S10	M10	J10	D10	M10	V10	L10 Limite soutenance
	V11	L11	M11	S11	L11	J11	D11	D11	M11	V11	L11	M11	S11	M11
	S12	M12	41 J12	D12	M12	V12	L12	L12	J12	S12	M12	28 J12	D12	M12
33	D13	M13	V13	L13	M13	S13	M13	M13	V13	D13	M13	V13	L13	37 J13
	L14	37 J14	S14	M14	50 J14	D14	M14	M14	S14	L14	24 J14	S14	M14	V14
	M15	V15	D15	M15	V15	L15	J15	J15	D15	M15	V15	D15	M15	S15
	M16	S16	L16	46 J16	S16	M16	V16	V16	L16	M16	S16	L16	J16	D16
	J17	D17	M17	V17	D17	M17	S17	S17	M17	J17	D17	M17	V17	L17
	V18	L18	M18	S18	L18	J18	D18	D18	M18	V18	L18	M18	S18	M18
34	S19	M19	42 J19	D19	M19	V19	L19	L19	J19	S19	M19	29 J19	D19	M19
	D20	M20	V20	L20	M20	S20	M20	M20	V20	D20	M20	V20	L20	38 J20
	L21	38 J21	S21	M21	J21	D21	M21	M21	S21	L21	25 J21	S21	M21	V21
	M22	V22	D22	M22	V22	L22	J22	J22	D22	M22	V22	D22	M22	S22
	M23	S23	L23	47 J23	S23	M23	V23	V23	L23	M23	S23	L23	J23	D23
	J24	D24	M24	V24	D24	M24	S24	S24	M24	J24	D24	M24	V24	L24
35	V25	L25	M25	S25	L25	J25	J25	D25	M25	V25	L25	M25	S25	M25
	S26	M26	43 J26	D26	M26	V26	L26	L26	J26	S26	M26	30 J26	D26	M26
	D27	M27	V27	L27	M27	S27	M27	M27	V27	D27	M27	V27	L27	39 J27
	L28	J28	S28	M28	J28	D28	M28	M28	S28	L28	J28	S28	M28	V28
	M29	V29	D29	M29	V29	L29	J29	J29	D29	M29	V29	D29	M29	S29
	M30	S30	L30	J30	S30	M30	V30	V30	L30	M30	S30	L30	J30	D30
J31	M31	44 D31	M31	D31	M31	S31	S31	M31	J31	M31	31 M31	V31		



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

	Goals	Objectives: (Students are able: )
<b>Intended Learning Outcomes</b>	<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 &amp; 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>

## Service documentation ICN / Bibliothèques :

Chaque étudiant a accès à toutes les bibliothèques ICN avec sa carte et/ou login MyICN :

- Bibliothèque numérique : <http://learninghub.icn-groupe.fr/> Le Learning Hub est accessible partout et à tout moment
- Médiathèque ARTEM ouverte de 8h30 à 18h30
- Bibliothèque ICN Metz ouverte de 9h15 à 18h15 (fermeture entre midi)

N'hésitez pas à contacter les documentalistes ICN pour toute aide dans vos recherches : [documentation@icn-artem.com](mailto:documentation@icn-artem.com)

Obtenir un livre cité dans les syllabi :

- « Disponible à la médiathèque ARTEM via le PES (prêt entre services) : avec votre « sésame partenaire » connectez-vous au site de l'Université de Lorraine, cherchez votre ouvrage dans la catalogue puis réservez-le pour l'emprunter ensuite dans la bibliothèque de votre choix ([plus d'information ici](#))
- « Disponible à la bibliothèque ICN Metz » : demandez à faire venir l'ouvrage à Nancy en envoyant un courriel à [documentation@icn-artem.com](mailto:documentation@icn-artem.com)





## Chapitre II : Syllabus des modules d'enseignements de 3ème année



**1er 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*

*Management des hommes et GRH*

*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																					
Philippe REBIERE	Philippe REBIERE	2 ECTS	20h	FR																					
Course Description and Content																									
<p><b>1 Notion de stratégie</b> (significations de la stratégie, composantes et niveaux de stratégie)  <b>2 la démarche et les outils de l'analyse stratégique</b>            La segmentation stratégique            Méthodologie de diagnostic interne/ externe  <b>3 les outils d'analyse stratégique</b>            Outils internes : ressources, capacités, compétences, chaîne de valeur            Outils externe :            Analyse de l'industrie, groupes stratégiques, facteurs clé de succès</p>																									
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																									
<p>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.</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																									
<b>Inclass 50%:</b> Assiduity, participation			<b>Final Exam:</b> 50% report written&verbal presentation																						
<table border="1"> <tr> <td>Oral <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>Report <input type="checkbox"/></td> <td>Written ■ ----- Tick if MCQ ■</td> </tr> </table>	Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ ■	<table border="1"> <tr> <td>Oral <input type="checkbox"/></td> <td>Report <input type="checkbox"/></td> <td>Written ■ 2h mandatory ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>			Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ 2h mandatory ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ ■																							
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ 2h mandatory ----- 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																					
Christine MORIN ESTEVES	Christine MORIN ESTEVES	2 ECTS	20 h	FR																					
Course Description and Content																									
<p>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.</p>																									
Teaching Methods																									
<p>9 séances de 2 heures : comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– un cours ; des concepts ; des informations ; des questions et un dialogue permanent ;</li> <li>– agrémentés de conférences faites par des acteurs d'entreprises et le délégué régional Grand Est de l'AFNOR ;</li> <li>– une recherche sur la politique DD/RSE d'une organisation</li> </ul>																									
Learning Objectives Addressed																									
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Donner aux étudiants les outils conceptuels et pratiques indispensables à la compréhension de la RSE.</li> <li>– Leur donner les moyens de comprendre la complexité actuelle de l'entreprise ainsi que des clés pour penser autrement les organisations</li> </ul>																									
DD/RSE		plus de 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 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																									
<b>Inclass Assessment:</b> 50% Duration: /			<b>Final Exam :</b> 50%																						
Oral ■	Report	Written <input type="checkbox"/> Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	Oral <input type="checkbox"/>	Report X	Written 2 heures Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																				
Additional information: /																									
References																									
<p>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.</p>																									

Program		Year																							
ICN Bachelor		3																							
Title		Semester																							
Contrôle de gestion		1																							
Leader	Teacher	Credits	Volume	Language																					
Edina EBERHARDT-TOTH	Edina EBERHARDT-TOTH	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%		<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																									
<b>Inclass Assessment:</b> 50% Duration: 1h		<b>Final Exam:</b> 50%																							
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ ■	Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>																					
			Written x <input type="checkbox"/> 2h mandatory	Tick if MCQ x <input type="checkbox"/>																					
<u>Additional information:</u> 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 <sup>e</sup> 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																					
Franck VALENCIA	Franck VALENCIA / SELLIES Matthieu	2 ECTS	20h	FR																					
Course Description and Content																									
<p>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.</p> <p>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.</p>																									
Teaching Methods																									
<p>La méthode d'enseignement est composée de cours magistraux agrémentés d'illustrations concrètes suivies de discussions accompagnée de séances pratiques avec une praticienne du droit, afin d'envisager les aspects pragmatiques de la matière.</p> <p>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.</p>																									
Learning Objectives Addressed																									
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sensibiliser les futurs managers à la thématique du droit pénal dans l'entreprise.</li> <li>- Comprendre les principales problématiques de la matière.</li> <li>- Savoir réagir à l'actualité juridique propre à cette matière.</li> <li>- Anticiper les risques.</li> </ul>																									
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																									
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: /		<b>Final Exam: 50%</b>																							
<table border="1"> <tr> <td>Oral <input 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 type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written <input 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"/> 2h mandatory</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ <input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> </table>			Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> 2h mandatory			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"/>																							
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written <input checked="" type="checkbox"/> 2h mandatory																							
		Tick if MCQ <input checked="" type="checkbox"/>																							
Additional information: /																									
References																									
<p>Michel Veron, <i>Droit pénal des affaires</i>, Armand Colin, dernière édition.</p> <p>Frédéric Stasiak, <i>Droit pénal des affaires</i>, LGDJ, dernière édition.</p> <p>Philippe Conte et Wilfrid Jeandidier, <i>Droit pénal des sociétés commerciales</i>, Litec, dernière édition.</p> <p>Marc Puech, <i>Droit pénal des affaires</i>, in Droit de l'entreprise, Lamy, dernière édition.</p>																									

Program		Year																							
ICN Bachelor		3																							
Title		Semester																							
Management des hommes et GRH		1																							
Leader	Teacher	Credits	Volume	Language																					
Sybille PERSSON	Sybille PERSSON	2 ECTS	20h	FR																					
Course Description and Content																									
1. La toile de fond actuelle du management RH 2. Les 4 modes de management des hommes 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																									
<b>Développer une vision responsable des relations professionnelles en vue d'un management durable et sans stress excessif</b> 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%	<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																									
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: /		<b>Final Exam: 50%</b>																							
<table border="1"> <tr> <td>Oral</td> <td>Report</td> <td>Written <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oral	Report	Written <input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	<table border="1"> <tr> <td>Oral</td> <td>Report</td> <td>Written <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> <td>2h mandatory</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>			Oral	Report	Written <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	2h mandatory			Tick if MCQ <input type="checkbox"/>							
Oral	Report	Written <input type="checkbox"/>																							
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																							
Oral	Report	Written <input type="checkbox"/>																							
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	2h mandatory																							
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																							
<u>Additional information:</u> /																									
References																									
CHAVEL T. <i>L'amour du travail bien fait - Usages et mirages du coaching</i> , Edilivre, 2015 DUPUY F. <i>La faillite de la pensée managériale, Lost in Management 2</i> , Seuil, 2015 DUCHAMP D. et GUERY L. <i>La gestion des ressources humaines</i> , Nathan, 2013. PERSSON S, <i>Méthodes de communication interpersonnelle</i> , Eska, 3 <sup>ème</sup> édition, 2006.																									

Program		Year		
ICN Bachelor		3		
Title		Semester		
Stratégie et planification marketing		1		
Leader	Teacher	Credits	Volume	Language
Insaf KHELLADI	Insaf KHELLADI	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%**

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

**Final Exam: 50%**

Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ 2h mandatory Tick if MCQ <input checked="" type="checkbox"/>
----------------------------------	------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------

#### Additional information :

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

#### References

Kotler P., Keller K., et Manceau D. (2016), *Marketing Management*, 16<sup>e</sup> édition, Pearson.

Lendrevie J., et Lévy J. (2014), *Mercator*, 11<sup>e</sup> édition, Dunod.

Program		Year																							
ICN Bachelor		3																							
Title		Semester																							
Gestion financière		1																							
Leader	Teacher	Credits	Volume	Language																					
Nicolas HUCK	Nicolas HUCK	2 ECTS	20h	FR																					
Course Description and Content																									
<p>Ce cours d'introduction à la finance se décompose comme suit :</p> <p>Introduction à la finance et aux marchés financiers ;</p> <p>Eléments de calcul financiers ;</p> <p>Les actions ;</p> <p>Les critères d'investissement ;</p>																									
Teaching Methods																									
Cours alternant parties magistrales, applications des concepts et cas.																									
Learning Objectives Addressed																									
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendre les principes clés du calcul financier et savoir les appliquer dans différentes situations.</li> <li>- Appréhender quelques grand(e)s thèmes/questions en finance d'entreprise (actions, dettes, choix de projet...).</li> </ul>																									
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																									
<b>Inclass Assessment:</b> 50% Duration: 1h30		<b>Final Exam:</b> 50%																							
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	<table border="1"> <tr> <td>Written ■</td> </tr> <tr> <td>2h mandatory</td> </tr> <tr> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>			Written ■	2h mandatory	Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																		
Written ■																									
2h mandatory																									
Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																									
<p><u>Additional information:</u> Examens avec des questions ouvertes et d'autres de type QCM</p>																									
References																									
<p>Manuels de référence comme :</p> <p>Berk et DeMarzo, Finance d'entreprise, Pearson.</p> <p>Vernimmen, Finance d'entreprise, Dalloz.</p>																									

Program		Year																							
ICN Bachelor		3																							
Title		Semester																							
Innovation et entrepreneuriat		1																							
Leader	Teacher	Credits	Volume	Language																					
Mahamadou BIGA-DIAMBEIDOU	Mahamadou BIGA-DIAMBEID	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																									
<b>Inclass Assessment:</b> 50% Duration: h			<b>Final Exam:</b> 50%																						
Oral ■	Report □	Written □ ----- Tick if MCQ □	Oral □	Report ■ Written □ 2h mandatory ----- Tick if MCQ □																					
Additional information:																									
References																									
-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. Surlmont : 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.																									

Syllabus 2016-17



## 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																						
Insaf KHELLADI	Insaf KHELLADI	2 ECTS	20h	FR																						
Course Description and Content																										
<p>Ce module est l'opportunité de pratiquer le développement d'une offre à l'international, notamment à travers :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La conduite d'un diagnostic (interne/externe) à l'international.</li> <li>• La décision de s'internationaliser.</li> <li>• Le choix des marchés et des modes d'accès.</li> <li>• L'élaboration d'un plan marketing à l'international et la prise en compte des différences culturelles.</li> </ul>																										
Teaching Methods																										
<p>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.</p>																										
Learning Objectives Addressed																										
<p>A l'issue de ce module, l'étudiant sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les sources d'information pertinentes pour opérer un diagnostic à l'international</li> <li>• Sélectionner des marchés internationaux considérant des critères tant qualitatifs que culturels</li> <li>• Construire un plan marketing à l'international cohérent et solide</li> </ul>																										
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																										
<p><b>Inclass Assessment: 50%</b></p> <table border="1"> <tr> <td>Oral <input type="checkbox"/></td> <td>Report <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>Written ■ Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>			Oral <input type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written ■ Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	<p><b>Final Exam: 50%</b></p> <table border="1"> <tr> <td>Oral <input type="checkbox"/></td> <td>Report <input type="checkbox"/></td> <td>Written ■ 2h mandatory Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>		Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ 2h mandatory Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input checked="" type="checkbox"/>	Written ■ Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																								
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ 2h mandatory Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																								
<p><u>Additional information:</u> Des groupes de 4 étudiants sont formés pour travailler sur un plan marketing à l'international.</p>																										
References																										
<p>Kotler P., Keller K., et Manceau D. (2016), <i>Marketing Management</i>, 16<sup>e</sup> édition, Pearson.</p> <p>Lendrevie J., et Lévy J. (2014), <i>Mercator</i>, 11<sup>e</sup> édition, Dunod.</p>																										



Program		Year		
ICN Bachelor		3		
Title		Semester		
Web marketing		1		
Leader	Teacher	Credits	Volume	Language
Olga IVANOVA	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 d'attester de la maîtrise des concepts et des outils.

### 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

**Final Exam:** 50%

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

Oral	Report	Written <input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2h mandatory
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>

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.

### Plan des séances

Séance	Contenu
1	Présentation du syllabus Introduction au Web Marketing
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"> <li>• Utiliser le Web pour enrichir un business model existant</li> <li>• Utiliser le Web pour développer un nouveau business model</li> </ul>
4 - 7	Web Marketing Opérationnel <ul style="list-style-type: none"> <li>• Façonner une offre commerciale à l'heure du numérique</li> <li>• Distribuer à l'heure du numérique</li> <li>• Communiquer à l'heure du numérique</li> </ul>
8 - 9	Présentations orales en classe



## 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																							
Malika KACED	Victoria MILLER / Joanne STEAD / Caitlin MORGANS	2 ECTS	20h	ENG																							
Course Description and Content																											
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Oral presentations</li> <li>* Debates</li> <li>* Application letters</li> <li>* CVs</li> <li>* Email correspondence</li> <li>* Company and product presentation</li> </ul>																											
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>&lt; 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>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
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																											
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: /			<b>Final Exam: 50%</b>																								
<table border="1"> <tr> <td>Oral <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>Report <input type="checkbox"/></td> <td>Written ■  Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oral <input checked="" type="checkbox"/>	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 ■ 2h mandatory  Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>			Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ 2h mandatory  Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																		
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■  Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																									
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ 2h mandatory  Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																									
<u>Additional information:</u> /																											
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		1																							
Leader	Teacher	Credits	Volume	Language																					
Malika KACED	Anne-Marie WILL	2 ECTS	20h	DEU																					
Course Description and Content																									
<p>A l'aide des textes, films, enregistrements et articles de presse authentiques, l'étudiant approfondira ses connaissances écrites, auditives et orales.</p>																									
Teaching Methods																									
<p>Cours magistraux annuels suivis de discussions en groupes, approches interactives, jeux de rôle et simulations.... L'accent sera mis essentiellement sur l'oral.</p>																									
Learning Objectives Addressed																									
<p>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.</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																									
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: /			<b>Final Exam: 50%</b>																						
<table border="1"> <tr> <td>Oral ■</td> <td>Report □</td> <td>Written ■</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ □</td> </tr> </table>	Oral ■	Report □	Written ■			Tick if MCQ □	<table border="1"> <tr> <td>Oral □</td> <td>Report □</td> <td>Written ■ 2h mandatory</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ □</td> </tr> </table>			Oral □	Report □	Written ■ 2h mandatory			Tick if MCQ □										
Oral ■	Report □	Written ■																							
		Tick if MCQ □																							
Oral □	Report □	Written ■ 2h mandatory																							
		Tick if MCQ □																							
<u>Additional information:</u> /																									
References																									
<p>Tous les documents, œuvres et ouvrages sont fournis par l'enseignant.</p>																									

Program		Year																							
ICN Bachelor		3																							
Title		Semester																							
LV2 Espagnol – Niveau débutant		1																							
Leader	Teacher	Credits	Volume	Language																					
Malika KACED	Miriam del Carmen CHATTE	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%		<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																									
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: /		<b>Final Exam: 50%</b>																							
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>																					
			Written ■ 2h mandatory	Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																					
<u>Additional information:</u> /																									
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																							
Malika KACED	Jemina RUARTE	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>																											
<table border="1"> <tr> <td>DD/RSE</td> <td>&lt; 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>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
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																											
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: /		<b>Final Exam: 50%</b>																									
<table border="1"> <tr> <td>Oral</td> <td>Report</td> <td>Written ■</td> </tr> <tr> <td>■</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>-----</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oral	Report	Written ■	■	<input type="checkbox"/>	-----			Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	<table border="1"> <tr> <td>Oral</td> <td>Report</td> <td>Written ■</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>2h mandatory</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>-----</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Oral	Report	Written ■	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2h mandatory			-----			Tick if MCQ <input type="checkbox"/>					
Oral	Report	Written ■																									
■	<input type="checkbox"/>	-----																									
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																									
Oral	Report	Written ■																									
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2h mandatory																									
		-----																									
		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 commercial / marketing de 2<sup>ème</sup> année*





2<sup>nd</sup> 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"> <li>Economie de la Banque, Banque : une approche globale, Economie de l'Assurance, Gestion de Patrimoine, Préparation à la certification AMF (cours en e-learning).</li> </ul>								
Teaching Methods								
Cours alternant parties magistrales, applications des concepts, discussions, jeux de rôle, simulation et cas.								
Learning Objectives Addressed								
DD/RSE		< à 20%						
		<b>Goals</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
		<b>Objectives</b>	11	21	31	41	51	61
			12	22	32	42	52	62
Assessment Methods								
<b>Inclass Assessment:</b> Duration: variable				<b>Final Exam:</b>				
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"/> 2h mandatory ----- 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, d'une durée de 3 heures.								
References								
<p>Henriet D. et Rochet J-C (1991). Microéconomie de l'assurance. Economica, Collection: Économie et statistiques avancées, 220p.</p> <p>Ferrari J-B (2002). Économie du risque: Applications à la finance et à l'assurance. 224p.</p> <p>Eeckhoudt L. et Gollier C. (1992). Les risques financiers: Évaluation, Gestion et Partage. Ediscience International, Dunod, 308p.</p> <p>Lamarque. E et Hirigoyen. G, <i>Le management de la Banque : risque, relation client, organisation</i>, Pearson 2011.</p> <p>Badoc. M et Trouillard. E, <i>Le marketing bancaire et de l'assurance : Nouvelles tendances, Les essentiels de la banque</i>, Revue Banque 2013</p> <p>Cavaliero. J et Poizat. F, <i>Cash Management : Fondamentaux et Offres Bancaires</i>, Revue Banque Edition 2015</p> <p>Vernimmen. P, <i>Finance d'entreprise</i>, Dalloz 2016</p> <p>Thauvron. A, <i>Gestion de patrimoine - 2017-2018 - 8e éd. - Stratégies juridiques, fiscales et financières</i>, Dunod 2017</p>								



Program		Year																							
ICN Bachelor		3																							
Title		Semester																							
Modules de professionnalisation Domaine « Affaires internationales »		2																							
Leader	Teacher	Credits	Volume	Language																					
Günter SCHUMACHER	Nombreux intervenants	10 ECTS	100h	FR																					
Course Description and Content																									
5 modules de professionnalisation au choix parmi : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Management interculturel ;</li> <li>- Techniques du commerce international ;</li> <li>- Approche culturelle, économique et commerciale de l'Amérique Latine ;</li> <li>- Approche culturelle, économique et commerciale de la Chine ;</li> <li>- Approche culturelle, économique et commerciale de la Russie CEI.</li> </ul>																									
Teaching Methods																									
Cours magistraux suivis de discussions en groupes, analyse d'études de cas...																									
Learning Objectives Addressed																									
- 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. <b>(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)</b>																									
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																									
<b>Inclass Assessment:</b> 50% Duration: variable <table border="1"> <tr> <td>Oral ■</td> <td>Report ■</td> <td>Written ■</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ ■</td> </tr> </table>		Oral ■	Report ■	Written ■			Tick if MCQ ■	<b>Final Exam:</b> 50% <table border="1"> <tr> <td>Oral ■</td> <td>Report ■</td> <td>Written ■□ 2h mandatory</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ ■</td> </tr> </table>			Oral ■	Report ■	Written ■□ 2h mandatory			Tick if MCQ ■									
Oral ■	Report ■	Written ■																							
		Tick if MCQ ■																							
Oral ■	Report ■	Written ■□ 2h mandatory																							
		Tick if MCQ ■																							
<b>Additional information:</b> 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	Victoria MILLER	2 ECTS	20h	ENG				
Course Description and Content								
<p>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.</p>								
Teaching Methods								
<p>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.</p>								
Learning Objectives Addressed								
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maîtriser le vocabulaire spécialisé de la banque et des assurances.</li> <li>- Se familiariser avec les milieux professionnels de la banque et des assurances dans les pays anglophones.</li> <li>- Etre capable de rédiger des documents professionnels</li> </ul>								
<b>Goals</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	DD/RSE < à 20%	
<b>Objectives</b>	11	21	31	41	51	61		
	12	22	32	42	52	62		
Assessment Methods								
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: /			<b>Final Exam: 50%</b>					
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ 2h mandatory ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>			
<u>Additional information:</u> /								
References								
<p>Tous les documents de cours seront fournis par l'enseignant. Celui-ci incitera les étudiants à créer leurs propres glossaires de vocabulaire spécialisé.</p>								

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, etc..) ; CVs , lettres de motivation etc..</p>																									
Learning Objectives Addressed																									
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se familiariser avec la communication commerciale en langue anglaise</li> <li>- Etre capable de rédiger des documents professionnels.</li> <li>- Etre capable de travailler dans une entreprise anglophone (stages, etc...).</li> </ul>																									
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																									
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: /			<b>Final Exam: 50%</b>																						
<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"/> 2h mandatory</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"/> 2h mandatory			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"/> 2h mandatory																							
		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"> <li>- Approfondir le vocabulaire du commerce international</li> <li>- Etre capable de rédiger des documents professionnels</li> <li>- S'imprégner de problématiques interculturelles</li> </ul>																									
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																									
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: /		<b>Final Exam: 50%</b>																							
<table border="1"> <tr> <td>Oral ■</td> <td>Report □</td> <td>Written ■</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ □</td> </tr> </table>	Oral ■	Report □	Written ■			Tick if MCQ □	<table border="1"> <tr> <td>Oral □</td> <td>Report □</td> <td>Written ■ 2h mandatory</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ □</td> </tr> </table>			Oral □	Report □	Written ■ 2h mandatory			Tick if MCQ □										
Oral ■	Report □	Written ■																							
		Tick if MCQ □																							
Oral □	Report □	Written ■ 2h mandatory																							
		Tick if MCQ □																							
Additional information: /																									
References																									
<p>Tous les documents de cours seront fournis par l'enseignant. Celui-ci incitera les étudiants à créer leurs propres glossaires de vocabulaire spécialisé.</p>																									

Program		Year																						
ICN Bachelor		3																						
Title		Semester																						
Méthodologie de recherche		2																						
Leader	Teachers	Credits	Volume	Language																				
Insaf KHELLADI	Clarice BERTIN, Nicolas HUCK, Insaf KHELLADI	2 ECTS	20h	FR																				
Course Description and Content																								
<p>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.</p> <p>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. Enfin, une séance finale est prévue pour apporter un retour qualitatif sur les notes de synthèse élaborées, ainsi qu'un appui au mémoire Bachelor.</p>																								
Teaching Methods																								
<p>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.</p>																								
Learning Objectives Addressed																								
<p>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 :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier et construire une problématique de recherche</li> <li>• Mobiliser des sources d'information et des lectures académiques pertinentes</li> <li>• Elaborer une revue de littérature</li> </ul>																								
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: 100%			Final Exam:																					
Oral <input 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 type="checkbox"/> 2h mandatory Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																			
<p><b>Additional information:</b> 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.</p>																								
References																								
<p>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.</p>																								

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"> <li>- Réalisation d'un mémoire de 25 à 30 pages (annexes non comprises) avec une réflexion théorique sur une problématique managériale.</li> <li>- Le travail est individuel et ne fait pas l'objet d'une soutenance.</li> </ul>						
Teaching Methods						
Séances de méthodologie d'un travail de recherche. Présentation des bases de données. Encadrement du travail de l'étudiant par un enseignant.						
Learning Objectives Addressed						
A l'issue de ce travail, l'étudiant sera en mesure de : <ul style="list-style-type: none"> <li>- mener un projet dans son intégralité ;</li> <li>- structurer et formaliser une démarche d'analyse ;</li> <li>- identifier une problématique et structurer une réflexion théorique ;</li> <li>- recueillir et analyser les informations (bases de données, revues professionnelles et académiques) ;</li> <li>- proposer des recommandations.</li> </ul>						
Goals	1	2	3	4	5	6
Objectives	11	21	31	41	51	61
	12	22	32	42	52	62
Assessment Methods						
<b>Inclass Assessment:</b> 0% Duration: /			<b>Final Exam:</b> 100%			
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"/> 2h mandatory	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 : Roche D. (2007), <i>Rédiger et soutenir un mémoire avec succès, Edition d'organisation</i> , Eyrolles, 108 pages. Kalika M. (2012), <i>Le mémoire de Master, mobiliser Internet pour réussir à l'université et en grand école</i> , Dunod, 3ème édition, 224 pages.						



## 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"> <li>* Oral presentations</li> <li>* Debates</li> <li>* Application letters</li> <li>* CV</li> <li>* Email correspondence</li> </ul> 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>&lt; 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																										
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: /		<b>Final Exam: 50%</b>																								
<table border="1"> <tr> <td>Oral <input checked="" type="checkbox"/></td> <td>Report <input type="checkbox"/></td> <td>Written ■ ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>		Oral <input checked="" type="checkbox"/>	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 ■ 2h mandatory ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>			Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ 2h mandatory ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																								
Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ 2h mandatory ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																								
Additional information: /																										
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																									
<p>A l'aide des textes, films, enregistrements et articles de presse authentiques, l'étudiant approfondira ses connaissances de la langue écrite et orale écrites.</p>																									
Teaching Methods																									
<p>Cours magistraux annuels suivis de discussions en groupes, approches interactives, jeux de rôle et simulations.... L'accent sera mis essentiellement sur l'oral.</p>																									
Learning Objectives Addressed																									
<p>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.</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																									
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: /			<b>Final Exam: 50%</b>																						
<table border="1"> <tr> <td>Oral ■</td> <td>Report □</td> <td>Written ■ ----- Tick if MCQ □</td> </tr> </table>	Oral ■	Report □	Written ■ ----- Tick if MCQ □	<table border="1"> <tr> <td>Oral □</td> <td>Report □</td> <td>Written ■ 2h mandatory ----- Tick if MCQ □</td> </tr> </table>		Oral □	Report □	Written ■ 2h mandatory ----- Tick if MCQ □																	
Oral ■	Report □	Written ■ ----- Tick if MCQ □																							
Oral □	Report □	Written ■ 2h mandatory ----- Tick if MCQ □																							
<u>Additional information:</u> /																									
References																									
<p>Tous les documents, œuvres et ouvrages sont fournis par l'enseignant.</p>																									

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%	<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																									
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: h		<b>Final Exam: 50%</b>																							
Oral <input checked="" type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>	Written ■ Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	Oral <input type="checkbox"/>	Report <input type="checkbox"/>																					
			Written ■ 2h mandatory	Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																					
<u>Additional information:</u>																									
References																									
Les étudiants doivent posséder un dictionnaire Espagnol – Français / Français – Espagnol. Lecture régulière de la presse espagnole (EI 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																									
<b>Inclass Assessment: 50%</b> Duration: /		<b>Final Exam: 50%</b>																							
<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"/> 2h mandatory</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"/> 2h mandatory			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"/> 2h mandatory																							
		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																				
-	-	1 ECTS	14h	FR																				
Course Description and Content																								
<p>Le Concours de Vente permet à l'étudiant de rencontrer un jury de professionnels. Il va devoir préparer un cas de vente, de management ou de communication pendant 1h afin de le présenter durant 10 min aux 2 membres du jury.</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 deux journées complètes, 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"> <li>- La phase de préparation dure 45 minutes et la phase de vente dure 10 minutes.</li> <li>- Une demi-journée est consacrée aux étudiants de première année.</li> <li>- Une demi-journée est consacrée aux étudiants de deuxième année.</li> <li>- Une demi-journée est consacrée aux étudiants de troisième année.</li> </ul> <p>Un jury junior est composé par l'administration et votre présence est obligatoire.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La dernière demi-journée est la finale :</li> </ul> <p><b>TOUS les ETUDIANTS</b> 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"> <li>- Savoir Etre</li> <li>- Savoir Faire</li> <li>- Capacité de négociation, de logique, de résolution de problèmes</li> <li>- Etre capable d'utiliser toutes les méthodes vues en cours</li> <li>- Maitriser les étapes de la vente et être capable de les dérouler intégralement</li> </ul>																								
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																								
<b>Inclass Assessment:</b> 0% Duration: /			<b>Final Exam:</b> 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"/> 2h mandatory ----- Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																				
<p><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 : - 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.</p>																								
References																								
Les annales des Négociales.																								



## UE 8 : Cross cultural creativity in business week

*Cross cultural creativity in business week*

Program		Year																							
ICN Bachelor		3																							
Title		Semester																							
Cross cultural creativity in business week		2																							
Leader	Teacher	Credits	Volume	Language																					
Frédérique BOUTIN	Visiting professors	2 ECTS	30h	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 (1<sup>st</sup>, 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup> years).</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 2018. The cross cultural creativity in business week will take place from March 12th to 16th, 2018. This week is fully integrated into the syllabus of Bachelor program's first, 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"> <li>- Graduates are able to communicate effectively in a second language (French, Spanish, English, etc..).</li> <li>- Graduates understand cross cultural strengths and weaknesses and how to manage them.</li> <li>- Graduates understand the different approaches to management topics: Marketing, Finance, Retailing, Selling, Ethics, etc...)</li> </ul>																									
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																									
<b>Inclass Assessment:</b> 50% Duration: /			<b>Final Exam:</b> 50%																						
<table border="1"> <tr> <td>Oral ■</td> <td>Report □</td> <td>Written □</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ □</td> </tr> </table>	Oral ■	Report □	Written □			Tick if MCQ □	<table border="1"> <tr> <td>Oral □</td> <td>Report ■</td> <td>Written □ 2h mandatory</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ □</td> </tr> </table>			Oral □	Report ■	Written □ 2h mandatory			Tick if MCQ □										
Oral ■	Report □	Written □																							
		Tick if MCQ □																							
Oral □	Report ■	Written □ 2h mandatory																							
		Tick if MCQ □																							
<p><u>Additional information:</u> Cross cultural creativity in business week are a requirement for students and they are required to take 5 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 : Stage de professionnalisation de 3ème Année

*Stage de professionnalisation de 3ème année*

*Séminaire bilan*

Program		Year																								
ICN Bachelor		3																								
Title		Semester																								
Stage de professionnalisation de 3 <sup>ème</sup> 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"> <li>- Exercer des responsabilités professionnelles (de type cadre).</li> <li>- Savoir mener une mission avec un sens de l'autonomie.</li> <li>- Etre en mesure de formuler des recommandations en adéquation avec les enjeux de l'entreprise.</li> </ul>																										
		<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																										
<b>Inclass Assessment:</b> 0% Duration: /		<b>Final Exam:</b> 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 ■</td> <td>Report ■</td> <td>Written <input type="checkbox"/> 2h mandatory</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>			Oral ■	Report ■	Written <input type="checkbox"/> 2h mandatory			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 ■	Report ■	Written <input type="checkbox"/> 2h mandatory																								
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																								
<p><b>Additional information:</b> 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 <a href="http://www.MyICN.fr">www.MyICN.fr</a></p>																										

Program		Year																							
ICN Bachelor		3																							
Title		Semester																							
Séminaire bilan		2																							
Leader	Teacher	Credits	Volume	Language																					
Bertrand HARTER	Bertrand HARTER + permanents	1 ECTS	10h	FR																					
Course Description and Content																									
<p>Le séminaire se déroule dans une grande ville européenne et permet des visites culturelles ainsi qu'une approche du mode de vie local.</p> <p>Les professeurs et intervenants présents sont à la disposition des étudiants pour discuter ouvertement et librement des sujets qui les préoccupent.</p>																									
Teaching Methods																									
<p>- Ateliers de groupe, simulations d'entretien d'embauche, revue de CV, etc.</p> <p>- Rencontres et retours d'expérience de la part de diplômés.</p>																									
Learning Objectives Addressed																									
<p><u>Objectif général</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Etablir un bilan de l'ensemble de la scolarité ICN Bachelor ;</li> <li>- Aborder une réflexion sur les voies d'amélioration ;</li> <li>- Assister à des ateliers sur l'ouverture à l'international et/ou retour d'expérience avec des anciens.</li> </ul>																									
		<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																									
<p><b>Inclass Assessment:</b> 100% Duration: /</p> <table border="1"> <tr> <td>Oral</td> <td>Report</td> <td>Written <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>-----</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>		Oral	Report	Written <input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	-----			Tick if MCQ <input type="checkbox"/>	<p><b>Final Exam:</b> 0%</p> <table border="1"> <tr> <td>Oral</td> <td>Report</td> <td>Written <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>2h mandatory</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>-----</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Tick if MCQ <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>			Oral	Report	Written <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2h mandatory			-----			Tick if MCQ <input type="checkbox"/>
Oral	Report	Written <input type="checkbox"/>																							
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	-----																							
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																							
Oral	Report	Written <input type="checkbox"/>																							
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2h mandatory																							
		-----																							
		Tick if MCQ <input type="checkbox"/>																							
<p><u>Additional information:</u>  L'évaluation finale prend en compte la participation active au séminaire ainsi qu'aux différents ateliers.  Présence obligatoire dans l'amphi durant la présentation du séminaire. Des points de pénalités sont imputés en cas d'absence.</p>																									
References																									
N/A																									

Syllabus 2016-17