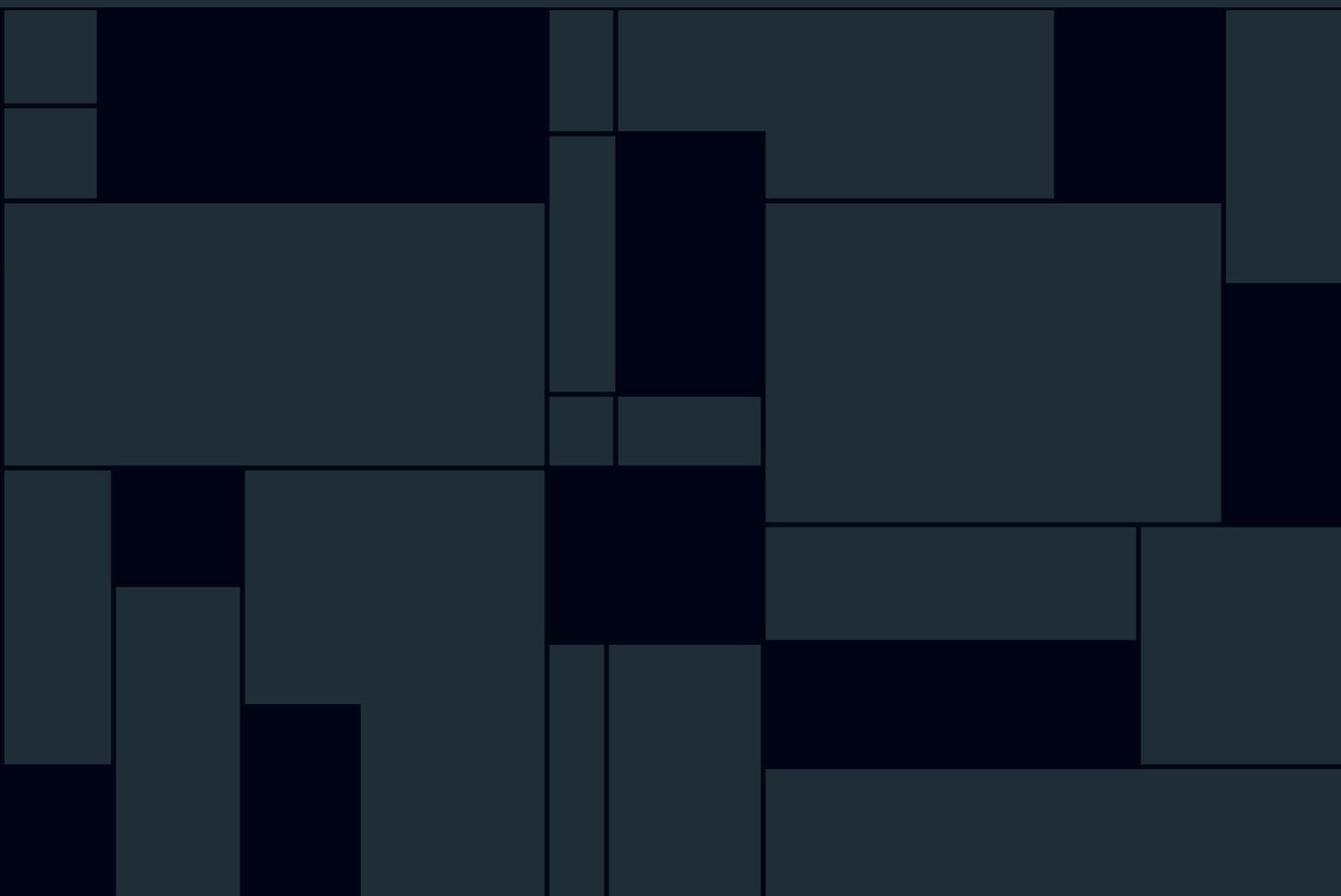


ICN
CREACTIVE
BUSINESS
SCHOOL

PARIS
NANCY
BERLIN

FORMATION CONTINUE



Cérémonie de remise des diplômes

Mars 2024 | Crédit photo :
Bastien Sittler



ICN
CREATIVE
BUSINESS
SCHOOL



plus unis

© VICTORIEZ & OBRINGER

**Votre désir de formation
est unique, notre exigence
est continue.**

VOUS ÊTES UNIQUE



icn-artem.com

ICN Business School

06

L'école en quelques chiffres.....	06
ICN Business School : triple accréditée.....	07
Les campus.....	08
#ArtTechnologyManagement.....	09
Une large palette de services aux entreprises.....	10
Pôle formation continue.....	12
Une approche sur mesure pour les entreprises.....	14
Modules courts.....	16
L'Intercultural Communication Hub.....	18
Les Masterclass ICN.....	20
Découvrez le dispositif Corporate Lab.....	22
Nos partenaires.....	23
Notre démarche personnalisée pour les individuels.....	24
Comment financer sa formation ?.....	26

Executive MBA

28

Executive MBA.....	28
Parcours d'expertise marketing de l'innovation.....	30
Parcours d'expertise environnement juridique des affaires.....	31
Parcours d'expertise international executive HR.....	32

MSc

34

Les MSc d'ICN Business School.....	34
Les micro-certificats.....	35

École du coaching

36

Coach professionnel - titre RNCP.....	36
Supervision.....	38

Direction des organisations et management des hommes

40

Diriger une organisation responsable - titre RNCP.....	40
Leadership et management stratégique.....	42
Gestion et techniques financières.....	44
Pilotage marketing et commercial.....	46
Leadership et management de proximité.....	48

Direction des organisations
et management des hommes

48

Construire sa stratégie B2B sur LinkedIn.....	50
Référencement naturel.....	51
Formation tuteur/maître d'apprentissage.....	52

Informations complémentaires

54

Conditions générales de ventes.....	54
-------------------------------------	----

L'ÉCOLE EN QUELQUES CHIFFRES



Triple accréditée
AACSB, AMBA, EQUIS
pour une reconnaissance
de votre diplôme à
échelle internationale



10^e
école française
post-prépa
(*Financial Times* - 2023)



Près de **130**
universités partenaires
dans 46 pays pour
profiter d'une expérience
internationale inoubliable



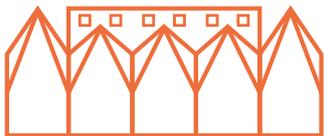
+ de **150**
entreprises partenaires
pour garantir votre
employabilité



23 000
lauréats dans le monde :
un réseau puissant à vie !



3 300
étudiants répartis
sur nos 3 campus



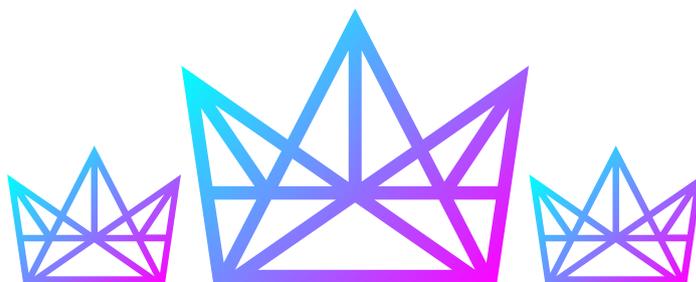
3
campus
dans 3 villes étudiantes
(Nancy, Paris, Berlin)



1
pédagogie unique et
professionnalisante
#ArtTechnologyManagement
(**#ATM**)



30
ans d'accompagnement
personnalisé : à ICN vous
n'êtes pas qu'un numéro !



ICN BUSINESS SCHOOL

TRIPLE ACCRÉDITÉE



En mai 2020, ICN Business School a obtenu l'accréditation AACSB et décroche ainsi la triple accréditation **AACSB + AMBA** (pour le Programme Grande École et l'Executive MBA) + **EQUIS** et obtient sa place parmi le **TOP 1%** des Business Schools au monde à détenir cette triple couronne.

Ces prestigieuses accréditations internationales viennent reconnaître l'excellence académique de nos programmes, leur positionnement innovant et original (#ArtTechnologyManagement) et leur valeur ajoutée en terme d'insertion professionnelle et d'évolution de carrière pour nos étudiants.

NOS DIFFÉRENTES ACCRÉDITATIONS ET CERTIFICATIONS



ICN a obtenu la qualification d'Établissement d'Enseignement Supérieur Privé d'Intérêt Général (EESPIG) définie à l'article L. 732-1 du Code de l'éducation à compter du 1er janvier 2024 et jusqu'au 31 décembre 2028.



La CEFDG a pour mission d'organiser les modalités de contrôle de la qualité des formations supérieures de commerce et de gestion dans la perspective de la construction de l'espace européen de l'enseignement supérieur. Elle examine également l'évolution des formations supérieures de management en cohérence avec le dispositif global des formations supérieures existantes.



Associée à l'Université de Lorraine, ICN est activement impliquée dans la création de projets et doubles diplômes communs avec l'Université de Lorraine elle-même, mais aussi avec l'ISAM/IAE ou Mines Nancy.



Visa d'État du Ministère de l'Enseignement Supérieur : ICN est autorisée à délivrer un diplôme visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation pour ses programmes, visés Bac+3, grade de licence (Bachelor en Management et Bachelor TIM) et Bac+5, grade de master (Programme Grande École). Visa pour le MSc/DESSMI.



ICN est membre du chapitre des écoles de management au sein de la Conférence des Grandes Écoles.



La qualité de l'accueil des étudiants internationaux est un enjeu fondamental pour l'internationalisation et l'attractivité de l'enseignement supérieur français. Le Label «Bienvenue en France» est un gage de la qualité d'accueil offert par ICN aux étudiants étrangers. Il est délivré pour 4 ans par Campus France.



La certification a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage

La certification Qualiopi a été délivrée à ICN Business School le 22 juillet 2024



Le dispositif de labellisation, dit Label DD&RS – Développement Durable et Responsabilité Sociétale – de l'enseignement supérieur est le fruit du travail collectif d'une dizaine d'universités et de grandes écoles, de la Conférence des Grandes Écoles (CGE), de la Conférence des Présidents d'Université (CPU), du Ministère en charge du développement durable, du Ministère en charge de l'enseignement supérieur et du Réseau des Étudiants pour une société écologique et solidaire (RESES). ICN a été labellisé DD&RS pour une durée de 2 ans suite à une évaluation documentaire et un audit qui se sont déroulés en 2023.



Découvrez le film Triple couronne !

LES CAMPUS

Implantés à Nancy, Paris et Berlin, les campus d'ICN Business School sont situés dans des villes européennes dynamiques.

- Paris au coeur d'un éco-système business propice aux opportunités professionnelles.
- Nancy 3^{ème} métropole la plus attractive de France pour les entreprises.
- Berlin reconnue pour sa culture start-up.



Nancy

Idéalement situé, le campus Artem est au cœur de l'Europe et bénéficie ainsi d'une impressionnante dynamique culturelle, notamment liée aux 3 frontières qui bordent la Lorraine. Il s'étend sur 97 000 m² partagés avec l'école d'ingénieur Mines Nancy et l'École d'Arts et de Design de Nancy.

Le campus de Nancy

- Ville à taille humaine
- Superficie du campus : 97 000m²
- Son + : la Station A et la verrerie de la galerie ARTEM

- > À 90 mn de Paris
- > À moins d'1h de Metz
- > À 1h30 du Luxembourg

Paris

ICN Business School a choisi d'installer son tout nouveau campus parisien au cœur du quartier de la Défense, avec pour voisins les sièges des plus grandes entreprises du CAC 40. Il s'agit d'un espace de formation de 8000m², mais aussi de rencontres entre étudiants, entreprises, enseignants et diplômés.

Le campus de Paris

- Campus : Paris La Défense, au pied de la Grande Arche.
- Superficie du campus : 8 000m²
- Son + : son rooftop avec une vue à couper le souffle sur le quartier de La Défense, son K'hub et ses espaces d'échanges innovants

- > À 90 min de Nancy
- > À 10 minutes du centre de Paris (RER A - Chatelet - Grande Arche de La Défense)
- > À 1 minute de la station Grande Arche de La Défense (Metro 1, RER A)



Berlin

Le campus ICN Berlin est situé au sein du Mitte, en plein centre de la capitale allemande. Il est implanté au-dessus des Galeries Lafayette, bâtiment célèbre pour son temple de verre moderne. Près de 500 m² de petites salles de cours modulables permettent à l'école de mettre la pédagogie Art Technology Management au cœur de son enseignement.

Le campus de Berlin

- Campus : Berlin
- Superficie du campus : 500m²
- Son + : Son côté cosy et son emplacement en plein cœur des Galeries Lafayette de la ville de Berlin.

- > À 1h40 en avion du campus de Paris
- > À 2h en avion du campus de Nancy
- > À 1h30 en avion de l'aéroport du Luxembourg



Au service d'une nouvelle approche pédagogique fondée sur l'ouverture et la transdisciplinarité, l'ADN d'ICN Business School est celui de l'ouverture, de l'innovation et de la créativité.

Initiée dès 1999 au sein de l'Alliance Artem créée avec l'École nationale supérieure d'art et de design de Nancy et Mines Nancy, l'approche transdisciplinaire ATM (#ArtTechnologyManagement) d'ICN Business School propose depuis plus de 20 ans un grand nombre d'initiatives pédagogiques pour favoriser le brassage des disciplines, la mixité des apprentissages, la créativité et l'innovation, et ainsi former une nouvelle génération de décideurs et de créateurs.

La pédagogie ATM a pour objectif de mobiliser des enseignants et des chercheurs de cultures différentes et construit ses contenus pédagogiques sur la base d'une grande diversité de disciplines : art, communication, design, gestion d'entreprise, marketing, finance, énergie, matériaux, procédés, géo-ingénierie, mathématiques appliquées, information et systèmes...

Aujourd'hui, ICN Business School poursuit sa stratégie de croissance en étant présente sur trois campus : Nancy, Paris et Berlin. La philosophie ATM, notre ADN, prend une nouvelle dimension en tissant des partenariats sur chaque campus avec des écoles aux champs disciplinaires quelquefois très éloignés des nôtres (architecture, sport, design, laboratoires d'innovation technologique, numérique...)



STATION A : LE LEARNING lab d'icn



Pour traduire cette philosophie ATM, il nous fallait un lieu qui nous permette d'expérimenter, de mettre en oeuvre de nouvelles pratiques pédagogiques avec des étudiants, des entreprises, des enseignants chercheurs, des praticiens de tous types d'univers. Ainsi est née Station A.

Station A est un laboratoire d'innovation pédagogique, un lieu d'expérimentation pour la pédagogie et la recherche académique transdisciplinaire et un espace innovant et technologique favorisant l'apprentissage expérientiel.

Nos objectifs :

- Activer la créativité des étudiants et des professionnels pour les amener à développer de nouvelles façons de réfléchir et d'agir.
- Favoriser l'adaptation et l'agilité de nos jeunes, de vos salariés, de vous-même au monde de demain.
- Agir pour le développement et le dynamisme de notre territoire.
- Confronter nos actions pédagogiques interdisciplinaires et vos réalités économiques de terrain.
- Offrir notre expertise dans les domaines de la transformation digitale, la prospective métiers, la responsabilité sociétale des entreprises...

Plus d'informations sur
icn-artem.com/station-a

Contact

Alexandra HOUY
+33 7 79 82 29 77
alexandra.houy@icn-artem.com

UNE LARGE PALETTE DE SERVICES AUX ENTREPRISES

La direction des relations entreprises d'ICN vous ouvre les portes de l'école : **associez-vous aux activités et aux projets d'ICN Business School et bénéficiez de nos services dédiés aux entreprises.**



Associez-vous à la pédagogie innovante ICN :

- Interventions en cours, études de cas, missions d'étudiants.
- Bénéficiez des installations et des actions du laboratoire d'innovation pédagogique « Station A ».

Devenez partenaire en soutenant ICN

- Versez votre Taxe d'Apprentissage à ICN : www.icn-artem.com/professionnels/taxe-dapprentissage
- Faites un don au fonds de dotation ICN et bénéficiez de notre programme de reconnaissance et d'avantages fiscaux : www.icn-artem.com/professionnels/mecenat

Contact taxe d'apprentissage et partenariats

Monique BEGUIN
+33 3 54 50 25 87
monique.beguin@icn-artem.com

Contact mécénat

Alexandra HOUY
+33 7 79 82 29 77
alexandra.houy@icn-artem.com



Valorisez votre marque employeur et optimisez vos recrutements :

- Participez à nos événements carrières (forums, tables-rondes, ateliers) et accédez à nos outils digitaux (career center).
- Accédez à des profils adaptés à vos besoins :
 - Stagiaires de Bac+1 à Bac+5
 - Apprentis de niveau Bac+3 à Bac+5 du CFA ICN
 - Jeunes diplômés ou profils seniors (via notre association ICN Alumni)

Contact carrières et stages

Jennifer MALGOUVERNE
+33 3 54 50 26 22
jennifer.malgouverne@icn-artem.com

Contact CFA

Benjamin VANZO
+33 6 03 56 19 88
benjamin.vanzo@icn-artem.com



ICN
CREATIVE
BUSINESS
SCHOOL



plus fort

**Votre désir de formation
est unique, notre exigence
est continue.**

VOUS ÊTES UNIQUE



icn-artem.com

LE PÔLE FORMATION CONTINUE

ICN Business School met son savoir-faire à disposition des entreprises, en proposant depuis près de 30 ans, une vaste offre de formation continue.



LIEUX DE FORMATION

ICN Business School

—

NANCY

94, rue du Sergent
Blandan
54 000 Nancy

—

PARIS

Les Collines de l'Arche
Bâtiment Étoile
76 rue de la Demi-Lune
92 800 Puteaux

 ACCESSIBLE



Spécialement conçus pour les professionnels, les programmes de formation continue d'ICN Business School vous permettent d'acquérir ou de renforcer vos connaissances, ou celles de vos collaborateurs grâce à :

— Des formations inter-entreprises dispensées sur nos campus de Paris et Nancy :

- Des programmes diplômants : Executive MBA et MSc
- Des titres RNCP
- Des parcours certifiants et des modules courts

— Des formations sur mesure, co-construites avec les entreprises pour répondre à leurs besoins spécifiques, selon des modalités variées et adaptées : ateliers, séminaires, mises en situation, études de cas, etc.

Afin de garantir la qualité des prestations délivrées aux clients professionnels, les activités de formation continue d'ICN Business School bénéficient d'une structure et d'une organisation spécifiques, ainsi que de moyens matériels et humains dédiés :

— Une équipe d'enseignants sélectionnés pour leur parcours professionnel et leur expérience de la formation continue, en charge de l'ingénierie pédagogique et des interventions, ainsi qu'une équipe commerciale et administrative assurant le suivi permanent du projet.

— ICN Business School est implantée sur 2 sites géographiques en France : Paris et Nancy.

Nos locaux permettent un accueil privilégié des professionnels, dotés de tous les équipements favorisant des conditions d'apprentissage optimales : salles de cours équipées en moyens numériques, accès wifi, espaces de travail et privatifs, équipes administratives et responsables pédagogiques à disposition.

Si vous êtes en situation de handicap, vous avez la possibilité de contacter notre référente :

Mme Madeleine OSTROWSKI - madeleine.ostrowski@icn-artem.com.

Tous nos programmes sont dispensés en temps partiel, permettant de suivre une formation complète sans perturber l'activité professionnelle.



La certification a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage

ICN
CREACTIVE
BUSINESS
SCHOOL



plus haut

© VICTORIEZ & LOBINGER

**Nous avons la formation
sur-mesure pour que
continue votre ascension.**

VOUS ÊTES UNIQUE



icn-artem.com

UNE APPROCHE SUR MESURE POUR LES ENTREPRISES



Formations
individuelles
et collectives
(intra-entreprise)

Présentiel
et digital

Coaching
Accompagnement
individualisé
ou collectif
Accompagnement
d'organisation

Animation
de groupes de travail,
comités de pilotage,
groupes de projets

Diagnostic
et évaluation

Conseil

UNE APPROCHE PERSONNALISÉE EN 3 ÉTAPES

1

AVANT

Conception de la prestation

Afin de proposer une prestation parfaitement adaptée à vos besoins et garantissant la meilleure efficacité, une équipe projet dédiée (responsable pédagogique, responsable relation client et coordinatrice programmes) vous accompagne dès la phase de conception.

- Rencontres et séances de travail avec les donneurs d'ordre, si besoin avec les experts métiers internes concernés pour une parfaite connaissance de l'environnement, des enjeux et des besoins.
- Proposition d'un projet de prestation co-construit avec vous et adapté à vos besoins.

2

PENDANT

Réalisation de la prestation

Tout au long de la prestation, l'équipe dédiée reste mobilisée et se tient à la disposition des différents interlocuteurs (RH, Responsable formation, managers, stagiaires) pour un accompagnement au plus près de vos besoins.

Des points d'étape sont organisés régulièrement afin d'assurer un parfait suivi des actions et opérer les éventuels ajustements.

La démarche pédagogique et d'accompagnement repose sur un équilibre entre apports méthodologiques, échanges, exercices d'application et mises en pratique favorisant l'apprentissage opérationnel.

3

APRÈS

Évaluation

et suivi de la prestation

La prestation est évaluée individuellement par les participants, donnant lieu à une synthèse et un bilan auprès du partenaire donneur d'ordre.

Dans le cas d'un parcours de formation, selon le souhait de l'entreprise, le dispositif de validation des acquis peut aboutir à la délivrance d'un certificat ICN spécifique.

Un suivi post-prestation est réalisé systématiquement avec le donneur d'ordre pour s'assurer de l'efficacité de la prestation dans le temps.

Contact

Samantha NGUYEN | +33 6 35 07 96 83 | samantha.nguyen@icn-artem.com



Quelques exemples de **prestations sur-mesure** :

Architecture parcours Intra - Management transversal

Entreprise A - Équipe infirmiers

4 jours / 28h par participants

Mars 1 J

Communication interpersonnelle

Mai 1 J

Moi, manager transversal

Avril 1 J

La gestion de conflits

Juin 1 J

Moi, manager transversal

2 Groupes

Compétences travaillées

- #posture manager transverse
- #relations interpersonnelles
- #assertivité
- #boîte à outils
- #gestion de conflits
- #efficacité professionnelle
- #développement personnel
- #plan d'action individuel

Coaching individuel À la carte, à définir en fin de parcours
Séance individuelle de coaching de 1h en distanciel

→ **Accompagnement N+1** →

Architecture parcours Intra - Management & leadership

Entreprise B - Responsables équipe

4 jours / 28h par participants

1 J

Connaissance de soi (MBTI)

1;5 J

Renforcer son leadership

3 x ½ J

Ateliers de co-développement professionnel (CODEV)

Compétences travaillées

- #posture managériale
- #servant leadership
- #relations interpersonnelles
- #exemplarité
- #coopération & entraide
- #intelligence collective
- #cohésion
- #connaissance de soi
- #développement personnel
- #plan d'action individuel

Coaching individuel À la carte
Séance individuelle de coaching de 1h en distanciel

→ **Accompagnement N+1** →

Architecture parcours Intra - Leadership & innovation

Entreprise C - Executive managers

Module 01
20 hours

Creativity & design thinking

Module 02
20 hours

Innovation management

Module 04
20 hours

Unit ICN sur mesure

Module 03
20 hours

Entrepreneuriat & Innovation

4 modules soit 80 heures
répartis sur 8 mois environ

Création ATM by ICN

→ Tout le catalogue inter-entreprise peut être déployé sur mesure

MODULES COURTS

Découvrez une **sélection de modules courts** déployables en intra-entreprise, seuls, ou dans le cadre d'un **parcours sur mesure** plus large.

Les compétences stratégiques du manager-leader

Durée	3 jours
Public	Managers, leaders, accompagnateurs du changement
Prérequis	Managers hiérarchiques ou fonctionnels, ayant la volonté d'engager une montée en compétences stratégiques
Objectifs	Intégrer les compétences du leadership stratégique et l'art de prendre des décisions efficaces : - Acquérir les fondements d'une pensée stratégique - Polariser les forces en présence - Naviguer la décision stratégique
Lieu de formation	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)

Adopter une posture de manager médiateur

Durée	1 jour
Public	Managers, dirigeants
Prérequis	Aucun
Objectifs	Développer son savoir-être pour contribuer à prévenir les conflits, développer son empathie vis-à-vis des autres et de soi-même, s'ouvrir au dialogue, laisser l'espace de parole, apprendre à accueillir les émotions et les conflits pour mieux les appréhender
Lieu de formation	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)

Améliorer la performance en communiquant efficacement grâce à l'outil KPM© (Karpman process model)

Durée	2 jours
Public	Toute personne désireuse de mieux communiquer
Prérequis	Aucun
Objectifs	" • Identifier les prémices des conflits • Gérer les conflits et esquivier les attaques • Déjouer les stratégies destinées à polluer vos relations • Apprendre à communiquer sainement et efficacement "
Lieu de formation	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)

Durée	3 jours
Public	Managers et cadres opérationnels, responsables d'unités, chefs de service, RRH souhaitant mettre en place une culture managériale humaniste réaliste
Prérequis	Volonté d'engager une démarche organisationnelle positive au sein de ses équipes et de s'intéresser aux problématiques RH liées à la dynamique de groupe
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre l'importance des comportements organisationnels positifs au travail - Appréhender le fonctionnement d'un groupe et savoir mettre en œuvre les conditions d'une performance collective durable - Savoir réaliser un diagnostic permettant de mesurer le degré de maturité de son équipe afin d'en identifier le potentiel de situation - Savoir mettre en œuvre le concept de Workindness© et favoriser une culture positive (responsable et réaliste) au travail - Découvrir comment rester crédible et audible en matière de management humaniste
Lieu de formation	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)

Mieux se connaître pour mieux communiquer : manager efficacement grâce à la Process Com©

Durée	3 jours
Public	Toute personne désireuse de mieux se connaître et mieux communiquer
Prérequis	Avoir réalisé son inventaire de personnalité Process Com© fourni par ICN
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - La connaissance et la conscience de soi - La gestion de son énergie et de son stress - La gestion de la relation aux autres
Lieu de formation	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)

Prise de parole en public

Durée	2 jours
Public	Toute personne souhaitant améliorer sa prise de parole en public
Prérequis	Aucun
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Gérer sa prise de parole sans la subir - Mieux gérer son stress et ses émotions lors d'une prise de parole - Comprendre les règles d'une prise de parole efficace - S'entraîner activement à la PPP - Gagner en confort et en impact dans sa PPP
Lieu de formation	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)

Tous nos programmes inter-entreprises présentés dans ce catalogue sont déployables en intra-entreprise (en totalité ou partiellement, selon vos besoins).

Contact

Samantha NGUYEN
 +33 6 35 07 96 83
 samantha.nguyen@icn-artem.com

L'INTERCULTURAL COMMUNICATION hub : DES PRESTATIONS LINGUISTIQUES ET INTERCULTURELLES POUR LES ENTREPRISES



Elizabeth ASCHERL

Responsable de l'Intercultural Communication Hub

L'intercultural communication hub vous accompagne dans tous vos projets internationaux avec une offre complète de prestations linguistiques et interculturelles transdisciplinaires.

L'intercultural communication hub (ICH) permet aux entreprises de s'ouvrir à d'autres cultures et de se préparer à évoluer avec efficacité dans un monde globalisé et international.

L'ICH propose des prestations sur mesure aux entreprises pour répondre à leurs besoins en lien avec la communication et l'interculturel, du module court de formation à l'accompagnement personnalisé sur plusieurs mois.

Les intervenants de l'ICH

L'ICH fait appel à des professionnels diplômés, experts reconnus dans leurs domaines et possédant une grande expérience en entreprise. Ils sont spécialistes dans les domaines de la formation interculturelle et en communication mais également du monde de l'entreprise. Ils sont multilingues et maîtrisent les codes des différentes cultures professionnelles.

Contact

Samantha NGUYEN | +33 6 35 07 96 83 |
samantha.nguyen@icn-artem.com



Quelques exemples de thématiques de l'ICH déployables en intra-entreprises, en formation collective ou accompagnement individualisé :

	Impactful presentations	Persuading and influencing
Durée moyenne pour une formation collective	2 jours	3 jours
Public	Toute personne amenée à s'exprimer en public lors d'une présentation formelle ou informelle en anglais.	Toute personne amenée à communiquer en anglais dans le contexte professionnel.
Prérequis	niveau B1 en langue anglaise	niveau B1 en langue anglaise
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Se préparer à réaliser et à faire une présentation à enjeux élevés ▸ Maîtriser les outils de communication fondamentaux : communication verbale et nonverbale ▸ Structurer sa présentation pour avoir plus d'impact ▸ Créer et délivrer des messages impactants et efficaces ▸ Employer des techniques de storytelling pour persuader et influencer son audience ▸ Visualiser ses progrès grâce à des mises en situation et au feedback de l'intervenant et du groupe 	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Construire des relations plus saines, plus fructueuses et productives dans le contexte professionnel ▸ Comprendre les caractéristiques clés de son contexte professionnel ▸ Comprendre ses sources de pouvoir et comment les optimiser ▸ Employer des stratégies efficaces pour optimiser son style de leadership personnel ▸ Appliquer des stratégies d'influence pour atteindre ses objectifs ▸ Communiquer de manière efficace pour pouvoir convaincre et influencer ses interlocuteurs dans le contexte professionnel ▸ Visualiser ses progrès grâce aux exercices pratiques suivis de l'analyse et du feedback de la part de l'intervenant et du groupe
Lieu de formation	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)

	Pitching for business	Negotiations
Durée moyenne pour une formation collective	2 jours	3 jours
Public	Toute personne amenée à communiquer en anglais dans le contexte professionnel.	Toute personne amenée à communiquer en anglais dans le contexte professionnel.
Prérequis	niveau B1 en langue anglaise	niveau B1 en langue anglaise
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Maîtriser le pitch personnel : se présenter en 60 secondes avec impact et efficacité ▸ Présenter son produit ou son service avec succès afin d'atteindre ses objectifs et de convaincre des investisseurs ▸ Identifier les meilleures pratiques grâce à des mises en situation suivies du feedback de l'intervenant 	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Comprendre la terminologie et les concepts clés liés à la négociation ▸ Se préparer à négocier avec succès ▸ Réfléchir et se préparer à des différences culturelles lors d'une négociation ▸ Gérer des difficultés qui peuvent survenir dans le cadre d'une négociation ▸ Conclure une négociation de manière à satisfaire toutes les parties prenantes ▸ Gagner en confiance grâce à des jeux de rôle suivis de l'analyse et du feedback de la part de l'intervenant et du groupe
Lieu de formation	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)

	Communicating in a crisis	Effective writing
Durée moyenne pour une formation collective	2 jours	2 jours
Public	Chargé de communication, responsable communication, directeur communication, directeur général. Toute personne amenée à communiquer en contexte de crise en anglais.	Toute personne amenée à communiquer à l'écrit en anglais dans le contexte professionnel.
Prérequis	niveau B1 en langue anglaise	niveau B1 en langue anglaise
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Définir, élaborer et appliquer une stratégie de communication dans un contexte de crise ▸ Comprendre comment adapter sa communication de crise selon le canal de communication utilisé ▸ Analyser ses progrès grâce aux exercices pratiques suivis du feedback de l'intervenant et du groupe 	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Maîtriser l'art de la rédaction efficace et de la communication professionnelle impactante ▸ Appliquer des checklists pour valider la qualité de sa rédaction ▸ Visualiser ses progrès grâce à des exercices pratiques suivis de l'analyse et du feedback de l'intervenant
Lieu de formation	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)	Site client ou campus ICN (Paris, Nancy)

Les masterclass ICN peuvent être déployées sous différents formats : conférence, table ronde, atelier, etc. Totalement adaptables à vos besoins, nos prestations varient généralement de 1h à 3h, en présentiel ou à distance, et couvrent de nombreuses thématiques parmi lesquelles :



→ Boostez votre communication avec l'autosuggestion consciente positive !

Prendre conscience de la pertinence, de l'efficacité et de la simplicité de l'autosuggestion consciente, comprendre comment nous fonctionnons et communiquons avec notre environnement, découvrir et pratiquer les trois formes d'autosuggestion par le corps, par la visualisation, par les mots, améliorer la gestion de ses émotions et les interpréter, trouver sa source de motivation et l'alimenter, diminuer les croyances limitantes par la puissance de l'imagination, sont les champs d'action possibles de l'autosuggestion consciente positive.

→ L'erreur est humaine, arrêtons de vouloir la supprimer !

L'aviation est le moyen de transport le plus sûr. On pourrait penser que cette belle performance est notamment due à des techniques qui permettent aux pilotes de supprimer leurs erreurs. Pour autant, la culture de sécurité de l'aviation professionnelle s'avère différente. On y constate que l'équipage le plus sûr n'est pas celui qui commet le moins d'erreurs, mais plutôt celui qui, lorsqu'il en commet une, sait la détecter, l'identifier et, au besoin, la corriger ou en limiter les conséquences. Vouloir supprimer définitivement les erreurs est en soi une... erreur ! Il s'avère nettement préférable de s'entraîner à les gérer de manière collective. Encore pour cela faut-il cesser de les pénaliser.

→ La cybersécurité pour les non-initiés

La cybersécurité est un enjeu pour tous ! Cette Masterclass a pour ambition d'éveiller les non-initiés à la cybersécurité. Elle pourra aborder l'historique de la cybersécurité, décrypter les principaux termes associés, analyser les différents profils d'hacker et enfin initier aux enjeux de l'ingénierie sociale.

→ Construire une histoire d'amour avec ses clients

Peut-on parler d'amour entre une marque et un client? C'est ce que suggère la théorie de relation marque consommateurs qui explique comment certaines marques entretiennent des relations interpersonnelles avec leurs clients. Les marques peuvent se positionner en ami, réconfortant en cas de coup dur, ou en parent, prenant soin du bien-être de leur protégé, et parfois même en objet d'amour, en cultivant la passion, le désir et l'attachement. Alors comment s'y prendre pour initier de vraies histoires d'amour avec ses clients ? Quel est le rôle de la marque, mais également de l'expérience proposée à ses clients pour construire de telles relations ? C'est ce que nous tenterons de décoder...

→ Repenser La gestion des carrières face aux nouvelles générations de travailleurs

Les nouvelles générations ne ressemblent pas aux anciennes et il devient nécessaire de s'adapter à ces transformations. Il n'est plus question de rester dans un même poste, voire emploi, toute sa vie. Les nouveaux arrivants sur le marché du travail ont un besoin de changements et il est important que les organisations se renouvellent afin de proposer un plan de carrière des plus adapté. Nous aborderons les questions de formation, de mobilité interne, de plan de carrière, mais également d'évaluation et développement de compétences.

→ Les nouveaux modes de travail à l'ère digitale

Les nouveaux modes de travail à l'ère digitale Pour découvrir et mieux comprendre la virtualisation du travail, le smart working et le management par les objectifs, les challenges mais aussi les bénéfices du travail virtualisé pour les salariés et les entreprises ainsi que les bonnes pratiques pour digitaliser et virtualiser les process.

→ Workindness®, d'un idéal utopique à une réalité viable des comportements positifs au travail

30% de gain de productivité est un chiffre qu'une équipe peut ambitionner d'atteindre, si elle est capable de mobiliser l'ensemble de son capital humain. En France pourtant, seuls 7% des salariés se disent réellement engagés dans leur entreprise. Le défi pour tout manager est donc de taille ! Le concept de Workindness® vous propose d'adopter une posture managériale positive pour réussir durablement en équipe.

→ Génération Y, entre mythe et réalité la génération Y existe-t-elle ? S'agit-il d'un mythe, d'une croyance ou d'une réalité ?

La génération Y existe-t-elle ? S'agit-il d'un mythe, d'une croyance ou d'une réalité ? Pour répondre à ces interrogations, il convient de spécifier de quoi et de qui l'on parle lorsque l'on évoque la génération Y. Dès lors, il est essentiel de définir le phénomène générationnel dans son ensemble pour comprendre les mécanismes et les effets des catégories d'âge notamment dans le contexte professionnel. Les caractéristiques propres aux générations en général, à la génération Y en particulier méritent d'être identifiées afin de s'adapter aux différences de chacun et d'appréhender les bons comportements et les modes de communication correspondant à la diversité intergénérationnelle. L'objectif est ainsi de connaître et d'appliquer les pratiques de management appropriées à de nouveaux profils de collaborateurs et à des équipes composées de catégories d'âge différentes.

→Managers, comment contribuer à renforcer le sens et l'engagement en entreprise ?

Les organisations où l'engagement des collaborateurs est fort ont une probabilité de succès deux fois supérieure aux autres. Or, quel manager ne s'est pas demandé récemment si ses collaborateurs trouvaient encore du sens à leur activité, dans un contexte qui peut générer une forme de désengagement ? Comment, dans l'incertitude, se projeter dans l'avenir et rester aligné avec la raison d'être de notre mission ? Le manager doit favoriser les conditions et le maintien de l'engagement des collaborateurs s'il ne veut pas que le travail soit « 11 mois de coma et 1 mois de réanimation » (Pierre Rahbi). Cet atelier exposera quelques leviers de partage du sens et de renforcement de l'engagement des équipes, sur la base d'actions managériales concrètes pouvant permettre à chaque participant de dresser un plan d'action individuel.

→Non 'le boulet' n'existe pas !

Il y a des collaborateurs que l'on se refille de service en service. Des collaborateurs qui nécessitent un SAV spécifique auprès du client, des collègues... Des collaborateurs que finalement on aimerait bien voir partir. Ils représentent à eux seul un défi de management. L'objet de cette Masterclass, destinée au manager et/ou aux RH, est d'identifier les différents profils de collaborateurs répondant à cette définition et d'aborder les solutions managériales et RH.

Contact

Samantha NGUYEN | +33 6 35 07 96 83 | samantha.nguyen@icn-artem.com

dÉCOUVREZ LE dispositif **CORPORATE Lab**

Le Corporate Lab est un dispositif **sur mesure** porté par nos **enseignants-chercheurs** et nos **étudiants**, pour répondre à **une ou plusieurs problématiques** d'une organisation de façon **créative, innovante voire décalée.**



Pourquoi faire le choix du **Corporate Lab** ?



Prendre de la hauteur et de l'avance sur des sujets fondamentaux pour votre structure



Bénéficier d'un regard d'expert extérieur avec une approche innovante pour des résultats différenciants



Aller à la rencontre des étudiants et des enseignants-chercheurs pour participer au projet pédagogique d'ICN et rapprocher ainsi le monde de la recherche à celui de l'entreprise

Depuis deux ans, une dizaine de projets a été soumise au Corporate Lab.

En effet, le Corporate Lab accompagne tout type de structure : TPE, PME, multinationale, association, entité publique.

Les thématiques sont également variées. Grâce à l'expertise de nos enseignants et étudiants, la transformation digitale, la marque employeur ou encore la responsabilité sociétale et environnementale n'ont plus de secret pour eux !

En 2022, les étudiants ont eu l'opportunité de travailler sur deux projets proposés par la SNCF dans le cadre de leur module Marketing-Nudge Music Management ou comment la musique a une influence sur le comportement des utilisateurs/clients

Inspirez-vous des thématiques déjà travaillées avec nos entreprises partenaires :

- > La transformation digitale
- > La marque employeur grâce au regard exigeant et pertinent de la génération Z
- > Les compétences et les métiers de demain
- > Les nouveaux modes de management à distance / la collaboration à l'heure du télétravail
- > La responsabilité sociétale et environnementale des structures

Contacts

Alexandra HOUY
+33 7 79 82 29 77
alexandra.houy@icn-artem.com



Ils nous font **confiance** :





ILS NOUS FONT CONFIANCE



A

AEIM 54
AFI-ESCA
AME Architecture
Andrez Brajon Dupont Est
ArcelorMittal
Arelia
Arendt
Atelier Cini
Auchan Retail Luxembourg

B

Banque Internationale à Luxembourg
Banque Populaire Alsace
Lorraine Champagne
Batigère

C

Caisse d'Epargne Grand Est Europe
Catra SAS
CCI des Vosges
Centre de pathologie Emile Gallé
Chambre interdépartementale des notaires
CHR Metz-Thionville
Conseil départemental des Vosges

D

Dumur Immobilier

E

ENGIE

F

Ferry Captain
Fimurex



G

Groupama Grand Est
Groupe Lorca

I

IFPEN
Impag France

L

La Banque Postale
Laboratoires Lehning
Laboratoires Lohmann et Rauscher
LAPP Câblerie
Loragro SAS

M

Mauffrey
MSP de Herserange
MSP La Saulamance

O

Optimeo

P

Post Luxembourg
Pulmonx International
PwC Luxembourg

Q

Quadral
Quipment

R

Renault SAS

S

SNCF
Sogelife
Solime SA

T

Thyssenkrupp

V

Vossloh

W

Why.vision



NOTRE DÉMARCHE PERSONNALISÉE POUR LES INDIVIDUELS

Que vous soyez salarié, dirigeant, demandeur d'emploi ou en reconversion : nos conseillers formation continue sont à votre disposition pour vous aider dans vos choix de formation et pour concevoir avec vous un parcours sur mesure, en s'appuyant sur notre catalogue de formation.



① Création du parcours individualisé

- Un premier entretien avec un de nos conseillers pour découvrir votre parcours professionnel, vous écouter, comprendre vos attentes et votre projet, puis définir ensemble vos besoins en formation.
- La conception d'un programme personnalisé : des modules de formation sélectionnés pour vous, un planning adapté à votre activité professionnelle et un accompagnement dédié pour le financement de votre formation.

② Suivi de la formation

Une équipe dédiée qui vous accompagne durant toute votre formation : l'équipe formation continue accompagne les stagiaires tout au long de leur cursus et s'assure que la formation se déroule dans les meilleures conditions.

③ Après la formation

Un questionnaire d'évaluation vous est envoyé pour que vous puissiez donner votre avis sur la qualité de la formation et de nos intervenants. Nos conseillers formation continue restent également à votre disposition pour faire le point sur les formations suivies et vous accompagner dans de nouvelles actions de formation éventuelles.

Contact

Estelle RECCHIA | +33 6 25 11 09 61 | estelle.recchia@icn-artem.com



ICN
CREATIVE
BUSINESS
SCHOOL



plus **loin**

© VOTROUZE & DUBINCEK

**Des formations sur-mesure
depuis 1989... et ça continue,
encore et encore.**

VOUS ÊTES UNIQUE



icn-artem.com

COMMENT FINANCER SA FORMATION ?

La **formation professionnelle** est un outil mis à disposition des employeurs et des actifs pour qu'ils puissent s'adapter aux **évolutions des pratiques professionnelles** de leurs secteurs et **développer leurs compétences**. De nombreux dispositifs existent qui permettent de **financer une formation professionnelle**. Zoom sur les principaux dispositifs* selon le statut de la personne concernée.

*Les dispositifs cités pourront être amenés à évoluer selon les dispositions législatives nouvelles.

VOUS ÊTES DEMANDEUR D'EMPLOI ?

Aide individuelle à la formation (AIF)

Financée par France Travail pour répondre à des besoins spécifiques non couverts par les autres dispositifs de formation.

Compte personnel de formation (CPF)

Si vous bénéficiez de droits suffisants sur votre CPF pour effectuer la formation envisagée, votre projet est considéré comme étant validé dans le cadre du projet personnalisé d'accès à l'emploi (PPAE). Il n'a pas besoin de l'autorisation de France Travail. En revanche, si les droits sont insuffisants, France Travail doit valider le projet de formation pour mettre en place le financement (Opacif, État, région, etc.). France Travail peut désormais abonder directement votre compte personnel de formation pour couvrir votre reste à charge. Dans tous les cas, vous devez informer votre conseiller France Travail de votre démarche lors de vos entretiens.

Contrat de sécurisation professionnelle (CSP)

En cas de licenciement économique dans une entreprise non soumise à l'obligation de proposer un congé de reclassement. Le CSP est proposé aux salariés et prévoit le financement de formation.

Préparation opérationnelle à l'emploi individuelle

Elle vise à développer des compétences nécessaires à une prise de poste en particulier. Elle est initiée par un employeur et permet à un demandeur d'emploi de suivre une formation afin d'acquérir les compétences requises pour occuper un emploi dont l'offre a été déposée à France Travail. La formation ne peut excéder 400 heures.



VOUS ÊTES TRAVAILLEUR INDÉPENDANT ?

Le fonds d'actions formation (FAF) de votre profession peut soutenir financièrement, sous conditions, votre projet formation.

Profession libérale

Fonds interprofessionnel de formation des professionnels libéraux (FIF-PL).

Profession libérale médicale

Fonds d'assurance formation de la profession médicale (FAF-PM).

Commerçant et dirigeant non salarié du commerce, de l'industrie et des services

Association de gestion du financement de la formation des chefs d'entreprise (Agefice).

Artiste auteur

Fonds d'assurance formation des secteurs de la culture, de la communication et des loisirs (AFDAS).

Artisan, chef d'entreprise inscrit au répertoire des métiers (RM) et auto-entrepreneur artisan non inscrit au RM

Fonds d'assurance formation des chefs d'entreprises artisanales (FAFCEA)

Exploitant agricole et chef d'exploitation forestière

Fonds pour la formation des entrepreneurs du vivant (Vivéa)

Professionnel de la pêche : conchyliculteur, chef d'entreprise de cultures marines

Fonds d'assurance formation des salariés des petites et moyennes entreprises (Agefos PME)

À savoir : un auto-entrepreneur dont le chiffre d'affaires est de 0€ sur une durée de 12 mois consécutifs ne peut pas bénéficier de la prise en charge de ses dépenses de formation.

VOUS ÊTES SALARIÉ(E) ?

Plan de développement des compétences

Conditions :

- Sur temps de travail si formation obligatoire
- Pour les autres formations, possibilité de formation hors temps de travail

Financement :

- Entreprise
- OPCO pour les entreprises de moins de 50 salariés (fonds mutualisés)

Compte personnel de formation (CPF)

Conditions :

- Les comptes sont alimentés de 500€ par an pour toutes activités à mi-temps ou plus (800€ pour les salariés non qualifiés ou reconnus travailleurs handicapés).
- Formations éligibles : formations inscrites au RNCP, les CQP, les formations inscrites au Répertoire spécifique, la VAE, le bilan de compétences, le permis de conduire, les formations liées à la création ou reprise d'une entreprise puis à son développement.

Plan de sauvegarde de l'emploi (PSE)

L'employeur qui envisage une procédure de licenciement pour motif économique doit, dans certains cas, mettre en oeuvre un PSE dans le but de limiter et/ou éviter les licenciements, voire faciliter les reclassements. Le PSE peut prévoir le financement de formations.

Compte personnel de formation (CPF) de transition professionnelle (en remplacement du CIF)

Conditions :

- Formation permettant aux salariés, souhaitant changer de métier ou de profession, de financer des formations certifiantes.
- Formations éligibles : RNCP/CQP/Répertoire spécifique. Positionnement préalable gratuit établi par l'organisme de formation.

Financement :

CPIR (Commissions Paritaires Interprofessionnelles) à compter du 1er janvier 2020

Attention : votre dossier doit être anticipé plusieurs mois avant le démarrage de la formation.

PRO-A : reconversion ou promotion de l'alternance (En remplacement de la période de professionnalisation)

Conditions :

- Formation qualifiante pour faciliter une reconversion ou une promotion professionnelle. Pour les salariés de niveau Bac+2 maximum.
 - Durée entre 6 et 12 mois, avec un minimum de 150 heures de formation.
 - Formation en alternance.
 - Tutorat en entreprise obligatoire.
 - Signature d'un avenant au contrat de travail
- Financement : OPCO (tout ou partie).

L'aide à la formation du Fonds national de l'emploi, FNE-Formation

Ce dispositif est ajusté régulièrement par l'Etat : contactez votre interlocuteur au sein de votre OPCO de branche.

Le FNE-Formation accompagne les entreprises proposant des actions de formation concourant au développement des compétences de leurs salariés et structurées sous la forme de parcours.

Le FNE est ouvert aux entreprises touchées par les transitions actuelles. Les actions de formations doivent être en adéquation avec les axes prioritaires suivants :

- Priorité 1 : transition écologique
- Priorité 2 : alimentaire et agricole
- Priorité 3 : Transition numérique
- Priorité 4 : Accompagnement des grands événements sportifs (jeux olympiques et paralympiques 2024 par exemple.)

Sont exclus les salariés en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Personne en situation de handicap

Quelle que soit votre situation professionnelle, votre formation peut être financée totalement ou partiellement par l'Agefiph (ou le Fiphfp dans le secteur public), sous conditions.

→ Nos équipes sont à votre disposition pour vous accompagner sur le financement de votre formation.

Durée : 3 à 4 jours par mois durant 18 mois / 520h

Sessions : octobre

Tarif : 30 000€ - bourses applicables (nous contacter)

PRÉREQUIS

→ Diplôme d'enseignement supérieur bac+3 minimum (possibilité de VAP)

→ 5 ans d'expérience professionnelle

→ Anglais B2

PUBLIC

→ Managers

→ Cadres

→ Ingénieurs

→ Docteurs

→ Dirigeants, entrepreneurs

→ Tous secteurs d'activité

ADMISSION

→ Dossier de candidature

→ Test d'anglais en ligne

→ Entretien de sélection

LIEU DE FORMATION

ICN Business School

—

NANCY

94, rue du Sergent

Blandan

54 000 Nancy

 ACCESSIBLE



L'EMBA apporte une approche innovante et pluridisciplinaire du management, avec en fil rouge la RSE, le développement personnel et l'approche ATM, éléments fondamentaux de l'ADN d'ICN Business School : innovation, management et créativité.

La pédagogie proposée a pour objectif de former des managers capables de résoudre les situations les plus complexes intégrant toutes les dimensions d'un environnement globalisé en pleine mutation.

OBJECTIFS

→ Développer une vision holistique et transdisciplinaire de toutes les disciplines commerciales et qui permette d'analyser, de lancer et de mettre en œuvre des actions de gestion pour répondre aux besoins de développement des candidats locaux, nationaux et internationaux dans tous les secteurs d'emploi.

→ Adopter une posture de leadership nécessaire à de hautes fonctions de direction d'affaires.

→ Acquérir les outils de la pensée créative afin de renforcer sa capacité à identifier, à explorer et à exploiter des opportunités pour la création de nouvelles solutions, méthodes et processus dans des situations chargées d'incertitude et de complexité.

→ Faire preuve de responsabilité pour conduire le changement et la création de la valeur économique et sociale grâce à l'innovation.

PROGRAMME - SESSION 2024

UE 1 - Globalisation, markets and digital transformation

– Digital economy - nouveaux marchés et économie numérique

– Principles of the global business environment - économie d'entreprise

UE 2 - Strategic environment and sustainability

– Strategy & internationalization - stratégie & internationalisation

– International seminar Strategy - séminaire international stratégie - USA

– Strategic corporate social responsibility - responsabilité sociale des entreprises

UE 3 - Data and operations

– Data, methods & decisions - data, méthodes et décisions

– Project management - gestion de projet

– Supply chain management

UE 4 - Managing people and change

– Managing organisational behaviour - comportement organisationnel

– Strategic leadership and change management - leadership et conduite du changement

– Arts & management - arts et management

UE 5 - Innovation and entrepreneurship

– International seminar innovation - séminaire international innovation - Germany

– Creativity & design thinking - créativité et design thinking

– Innovation management - management de l'innovation

– Entrepreneuriat & innovation

UE 6 - Finance and performance

– Corporate finance - finance

– Performance measurement and management - pilotage de la performance

– Entrepreneurial finance - finance entrepreneuriale

Career development

- Career development coaching
- Continuing professional development / self awareness
- Executive speaker series / focus hours

Experiential

- Artem hackathon
- Artem consultancy project
- Applied research & consulting methods

3 PARCOURS D'EXPERTISES SPÉCIFIQUES

- Expertise marketing digital par ICN Business School
- Expertise international executive HR en partenariat avec House of Training au Luxembourg
- Expertise environnement légal des affaires en partenariat avec Fidal Formation à Nancy

Les parcours d'expertises sont complétés par un séminaire international en Asie.

MISES EN SITUATION PROFESSIONNELLES ARTEM HACKATHON (48H NON-STOP)

Chaque participant devra proposer une solution innovante et stratégique aux problématiques présentées par les chefs d'entreprise clients. Une formule inédite, en résonance avec la mission du programme, qui doit permettre de vérifier la bonne compréhension des enjeux stratégiques de la formation, l'application opérationnelle des acquis théoriques et la créaCtivité collective de la promotion.

CONSULTANCY ARTEM NEW BUSINESS VENTURES

Pendant 12 semaines en fin de parcours, les étudiants apporteront leurs propres regards de leaders créaCtifs sur des situations réelles d'entreprises : audit et propositions stratégiques à 360° sont attendus de cette mise en situation. La posture est celle de véritables consultants.

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

L'enseignement comprendra des exposés interactifs, des études de cas, des séances de résolution d'exercices, des échanges et partages d'expérience. Au cours de l'étude de cas, les étudiants travailleront en petits groupes sur des cas concrets conçus pour s'assurer de la bonne compréhension des sujets évoqués et de leur mise en œuvre pratique.

LES PLUS DE LA FORMATION

- 3 séminaires internationaux (Europe, Asie, USA).
- Un programme dispensé en français et en anglais.
- Un programme basé sur 4 piliers : innovation, internationalisation, transdisciplinarité & leadership.
- Un accompagnement personnalisé pour le développement personnel.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Executive center : espace dédié à la formation continue.
- Salles de cours équipées de tableaux interactifs.
- Accès WIFI et au service EDUROAM pour l'accès au réseau pendant les déplacements en Europe.
- Espaces de travail collaboratif (station A).
- Perfectionnement en langues (plateforme Global Exam).
- Accès aux ressources documentaires (médiathèque, bases de données de ressources numériques, modules e-learning et autre matériel numérique).

ACCRÉDITATION

Le programme Executive MBA by ICN Artem est accrédité AMBA (Association of Masters of Business Administration).



CERTIFICATION

→ La validation de l'ensemble des unités du programme contribue à l'obtention du diplôme Executive MBA délivré par ICN Business School.

→ Les unités d'enseignements du programme EMBA peuvent être suivies indépendamment les unes des autres : nous contacter.

Contact

Charlotte PERRIN |
+33 6 21 02 67 76 |
emba@
icn-artem.com



PARCOURS D'EXPERTISE MARKETING digital

Durée :

54h

Sessions :

novembre

Tarif : nous contacter

Prérequis :

→ Diplôme d'enseignement supérieur bac+3 minimum (possibilité de VAP)

→ 5 ans d'expérience professionnelle

→ Anglais B2

PUBLIC

→ Managers

→ Cadres

→ Ingénieurs

→ Docteurs

→ Dirigeants,

entrepreneurs

→ Tous secteurs

d'activité

ADMISSION

→ Dossier de candidature

→ Entretien de sélection

CERTIFICATION

Ce cycle est capitalisable dans le parcours diplômant Executive MBA.

La réussite au contrôle des connaissances est validée par un certificat en « Marketing digital » délivré par ICN Business School.

LIEU DE FORMATION

ICN Business School

—

NANCY

94, rue du Sergent

Blandan

54 000 Nancy



ACCESSIBLE

Contact

Charlotte PERRIN |

+33 6 21 02 67 76 |

emba@

icn-artem.com



OBJECTIFS

L'objectif de ce parcours d'expertise est de :

- Comprendre les fondamentaux du marketing digital stratégique et opérationnel
- Développer une solide compréhension des concepts de base du marketing digital
- Maîtriser les techniques d'analyse de données
- Comprendre comment l'IA peut être utilisée pour améliorer les stratégies de marketing digital.

Les étudiants appliquent ces connaissances dans des projets pratiques et des cas réels de marketing digital, en utilisant des données réelles et en intégrant des solutions basées sur l'IA.

PROGRAMME

Marketing digital stratégique : 18h

- Transformation digitale dans le marketing
- Stratégie de marketing digital
- Stratégie de marque digitale et marketing mix
- Marketing digital relationnel
- Analyse des données et plateformes digitales
- Marketing mobile

Marketing digital et développement commercial : 18h

- Expérience client numérique
- e/m-consommateur : nouveau parcours client, expérience client (XC), médias/réseaux sociaux, communautés (marketing d'influence, buzz...)
- Planification de campagne de communication - médias numériques
- Communication Marketing Intégrée (CMI) : publicité numérique, référencement, content marketing, inbound marketing, POEM, viralité...
- Evaluation des circuits/canaux de communication digitale - omnicanal

Données et intelligence artificielle (en anglais) : 18h

- Bases de données et des technologies d'intelligence artificielle.
- Tendances émergentes dans le secteur du marketing liées à l'IA

Pour les participants au programme EMBA complet :

séminaire international en Asie : 36h - en anglais

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Executive center : espace dédié à la formation continue.
- Salles de cours équipées de tableaux interactifs.
- Accès WIFI.
- Espaces de travail collaboratif (Station A)
- Accès aux ressources documentaires (médiathèque, bases de données de ressources numériques, modules e-learning et autre matériel numérique).

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

L'enseignement comprendra des exposés interactifs, des études de cas, des séances de résolution d'exercices, des échanges et partages d'expérience.

PARCOURS D'EXPERTISE

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES AFFAIRES

Durée :

54h

Sessions :

novembre

Tarif : nous contacter

Prérequis :

→ Diplôme

d'enseignement

supérieur bac+3

minimum

(possibilité de VAP)

→ 5 ans d'expérience

professionnelle

→ Anglais B2

PUBLIC

→ Managers

→ Cadres

→ Ingénieurs

→ Docteurs

→ Dirigeants,

entrepreneurs

→ Tous secteurs

d'activité

ADMISSION

→ Dossier

de candidature

→ Entretien de sélection

CERTIFICATION

→ Ce cycle est

capitalisable dans le

parcours diplômant

Executive MBA.

La réussite au contrôle

des connaissances est

validée par un certificat

en « Environnement

juridique des affaires »

délivré par ICN Business

School.

LIEU DE FORMATION

ICN Business School

—

NANCY

94, rue du Sergent

Blandan

54 000 Nancy



ACCESSIBLE

Contact

Charlotte PERRIN |

+33 6 21 02 67 76 |

emba@

icn-artem.com

OBJECTIFS

L'objectif de ce parcours d'expertise est d'assurer aux étudiants une ouverture juridique leur permettant :

→ de développer une compréhension approfondie des notions juridiques essentielles ayant des implications à toutes les étapes clés de leurs prises de décisions

→ d'évoluer vers des fonctions à responsabilité au sein de grandes entreprises.

Ce parcours vise aussi le développement de réflexes et d'une analyse juridique des principales décisions à prendre notamment dans le respect des règles de gouvernance de l'entreprise.

PROGRAMME

Droits et devoirs du manager : 18h

— Règles générales relatives au contrat de travail

— De l'embauche à la rupture

— Gestion des relations collectives

Négociation et sécurisation des contrats : 18h

— Identifier le cadre contractuel

— La formalisation du contrat

— L'exécution du contrat / les clauses essentielles

— Les modalités financières

— Gérer les conséquences des inexécutions

Risque pénal du dirigeant : 18h

— Principaux risques en matière pénale

— Qui peut être responsable pénalement dans une entreprise ?

— Risques pénaux spécifiques liés aux conditions de travail et les responsabilités civiles

Pour les participants au programme EMBA complet :

séminaire international en Asie : 36h - en anglais

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

L'enseignement comprendra des exposés interactifs, une présentation

PowerPoint, des études de cas, des séances de résolution d'exercices, des

échanges et partages d'expérience.

Au cours de l'étude de cas, les étudiants travailleront en petits groupes sur des

cas concrets conçus pour s'assurer de la bonne compréhension des sujets évoqués

et de leur mise en œuvre pratique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

— Executive center : espace dédié à la formation continue.

— Salles de cours équipées de

tableaux interactifs.

— Accès WIFI.

— Espaces de travail collaboratif

(Station A)

— Accès aux ressources

documentaires (médiathèque,

bases de données de ressources

numériques, modules e-learning et

autre matériel numérique).



PARCOURS D'EXPERTISE INTERNATIONAL EXECUTIVE HR

Durée :

54h

Sessions :

novembre

Tarif : nous contacter

Prérequis :

→ Diplôme d'enseignement supérieur bac+3 minimum (possibilité de VAP)

→ 5 ans d'expérience professionnelle

→ Anglais B2

PUBLIC

→ Managers

→ Cadres

→ Ingénieurs

→ Docteurs

→ Dirigeants, entrepreneurs

→ Tous secteurs d'activité

ADMISSION

→ Dossier

de candidature

→ Entretien de sélection

CERTIFICATION

Ce cycle est

capitalisable dans le

parcours diplômant

Executive MBA.

La réussite au contrôle

des connaissances est

validée par un certificat

en « International

Executive HR » délivré

par ICN Business School.

LIEU DE FORMATION

House of Training

—

LUXEMBOURG

7, rue Alcide de Gasperi

L-1615 Luxembourg



ACCESSIBLE

Contact

Charlotte PERRIN |

+33 6 21 02 67 76 |

emba@

icn-artem.com



OBJECTIFS

L'objectif de ce parcours d'expertise est de :

→ Sensibiliser les étudiants aux aspects contemporains du management du capital humain, en intégrant la gestion de la diversité et de l'inclusion au sein des organisations

→ Mettre en œuvre des politiques et des pratiques visant à améliorer la qualité de vie au travail des employés, ainsi qu'à développer des compétences de leadership dans des contextes marqués par une évolution technologique accrue. Cette évolution impose de nouvelles contraintes aux managers, telles que la gestion efficace des équipes distantes, la coordination de projets à distance, etc.

Le parcours d'expertise est déployé grâce à la conjonction de l'expertise académique des professeurs et chercheurs de ICN Business School, ainsi que des experts professionnels qui apportent un éclairage sur leurs pratiques et des études de cas basées sur leurs expériences managériales.

PROGRAMME

Qualité de Vie au Travail et engagement des collaborateurs : 18h

— Comprendre les approches contemporaines et innovatrices de la qualité de vie au travail.

— Analyser les facteurs de risques psychosociaux, la satisfaction des besoins au travail, la santé et la sécurité, le stress professionnel, le bien-être au travail, et la conciliation vie professionnelle-vie privée.

— Développer des compétences telles l'observation, l'écoute active, le respect d'autrui et la médiation afin de favoriser un environnement de travail propice à la santé des employés et à l'organisation.

Management à distance et équipe virtuelle : 18h

— Comprendre les enjeux liés au management à distance d'équipes éclatées géographiquement.

— Analyser et développer de nouvelles approches de collaboration à distance en prenant en compte l'internationalisation des équipes, les nouvelles aspirations des digital natives et l'impact de la digitalisation dans les rapports humains.

Management diversité et inclusion : 18h

— Comprendre les bénéfices pour la performance de l'organisation et les défis juridiques, sociaux et économiques d'une politique RH visant à développer la diversité & l'inclusion.

— Contribuer au développement d'une culture organisationnelle inclusive, en intégrant les dimensions identitaires et culturelles qui composent la diversité dans sa pluralité : genre, âge/génération, statut de santé, ethnies, langue, religion, orientation sexuelle...

— Analyser et évaluer les pratiques RH en matière Diversité & Inclusion.

Pour les participants au programme EMBA complet :

séminaire international en Asie : 36h - en anglais

MOYENS PÉDAGOGIQUES

— Executive center : espace dédié à la formation continue.

— Salles de cours équipées de tableaux interactifs.

— Accès WIFI.

— Espaces de travail collaboratif (Station A)

— Accès aux ressources documentaires (médiathèque, bases de données de ressources numériques, modules e-learning et autre matériel numérique).

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

L'enseignement comprendra des exposés interactifs, des études de cas, des séances de résolution d'exercices, des échanges et partages d'expérience.

ICN
CREACTIVE
BUSINESS
SCHOOL



plus **vive**

VOITURIEZ & OBRINGER

EXECUTIVE MBA ICN

**Nous avons la formation sur-mesure
pour que continue votre ascension.**

VOUS ÊTES UNIQUE



icn-artem.com

LES MSC d'icn business school

UNE CARTE GAGNANTE À JOUER POUR LES PROFESSIONNELS !

FORMATION ÉLIGIBLE

CPF *

Le programme MSc forme des managers responsables qui, à travers une approche #ATM (Art-Technologie-Management), sont capables de mobiliser leurs connaissances et compétences acquises pour les appliquer de façon innovante à un domaine, une fonction, un métier ou un secteur dans un contexte **globalisé, digital et durable**.

Pour les **candidats professionnels**, l'intégration est réalisée en M1 ou directement en M2. Etudiants et participants professionnels sont regroupés durant les cours qui sont composés d'un **tronc commun et d'une spécialisation à choisir parmi les suivantes** :

→ International business development.....	Nancy/Paris	Anglais
→ Luxury & design management.....	Paris	Français/Anglais
→ Finance d'entreprise.....	Nancy/Paris/Berlin	Français/Anglais
→ Audit & compliance.....	Nancy	Anglais
→ Banque et gestion de patrimoine.....	Nancy	Français
→ Management de la supply chain et des achats.....	Nancy/Paris	Français/Anglais
→ Management des ressources humaines et innovations sociales.....	Nancy/Paris	Français
→ Stratégie marketing et développement commercial.....	Nancy/Paris	Français
→ Marketing et innovation produit.....	Nancy/Paris/Berlin	Français/Anglais
→ Marketing digital.....	Paris	Français

(Session 2024 - sous réserve de modifications)

Les MSc sont organisés sur un rythme alterné, vous permettant de suivre le programme en maintenant votre activité professionnelle.

Un rythme classique est également proposé pour certaines spécialisations. Ce format peut être plus adapté aux personnes en recherche d'emploi par exemple.

Les périodes en entreprise (stage, apprentissage ou statut salarié) doivent être en lien avec la thématique du MSc.



PRÉREQUIS ET TARIFS

Intégration en MSc 1 (M1) :

→ Bac + 2 et 1 an d'expérience professionnelle.

→ 9 500€ M1 et 16 000€ M2.

Intégration directe en MSc 2 (M2) :

→ Bac + 3 et 1 an d'expérience professionnelle.

→ 16 000€

Possibilité de VAE ou de VAP.

CERTIFICATION

Obtention du diplôme DESSMI de niveau Bac+5, titre RNCP de niveau 7 enregistré sous la fiche 37475

Contact

Estelle RECCHIA

+33 6 25 11 09 61

executive@icn-artem.com

SESSIONS

Septembre

ADMISSION

→ Dossier de candidature

→ Entretien de sélection



LES MICRO-CERTIFICATS

icn business school

Durant le MSc, chaque année vous donne la possibilité de participer à un micro-certificat d'une durée de 30 heures. Ces micro-certificats peuvent aussi être suivis via une candidature externe, sans inscription au MSc.

Le micro-certificat est dispensé durant une semaine complète selon les modalités suivantes :

FINANCE, AUDIT & CONTROL

→ Du business model au business plan.....	Nancy	Français	2 600 €
→ Credit management.....	Nancy/Paris	Français	2 600 €
→ Financial data analysis with Excel.....	Nancy/Paris	Anglais	2 600 €
→ FinTech and the architecture of finance.....	Paris	Anglais	2 600 €
→ AMF.....	Nancy	Français	3 000 €

MARKETING & BUSINESS DEVELOPMENT

→ Psychologie du consommateur et analyse du marché.....	Nancy	Français/anglais	2 600 €
→ Watchmaking..... <i>(3 jours à Nancy + 2 jours en Suisse - à la charge du participant)</i>	Nancy	Anglais	3 500 €
→ Wine & spirits.....	Nancy	Anglais	3 000 €
→ Outils du manager créatif.....	Nancy/Paris	Français	2 600 €
→ Brand design & campaign.....	Paris	Anglais	2 600 €
→ Hospitality.....	Paris	Anglais	2 600 €
→ Perfumes & cosmetics.....	Paris	Anglais	2 600 €
→ Le nouveau retail.....	Paris	Français	2 600 €
→ Integrated marketing communications.....	Paris	Anglais	2 600 €
→ Category Management.....	Nancy	Français	2 600 €

ORGANISATION MANAGEMENT & STRATEGY

→ Nouveaux modes d'organisation et de consommation.....	Nancy/Paris	Français/anglais	2 600 €
→ Manager son entreprise avec SAP.....	Nancy/Paris	Français	2 600 €
→ Outil du manager agile - Scrum..... <i>(ne comprend pas le passage de la certification Scrum)</i>	Nancy	Français	2 600 €
→ French foreign trade certificate.....	Paris	Anglais	2 600 €

(Session 2024 - sous réserve de modifications)



CERTIFICATION

La réussite aux évaluations permet la délivrance d'un certificat ICN Business School de la spécialité suivie.

SESSIONS

Nous contacter

ADMISSION

- Dossier de candidature
- Entretien de sélection

Contact

Estelle RECCHIA | +33 6 25 11 09 61 | executive@icn-artem.com

Durée :

140h de cours
+ 1h de soutenance
+ 16h de pratique
+ 200h de travail personnel (rédaction travaux, recherche documentaire, learning hub, tutorat mémoire et rédaction d'un mémoire).

Sessions :

→ Nancy : octobre
→ Luxembourg : nous contacter
→ Paris : avril

Tarif : 9 000€

Prérequis :

→ Niveau bac+2 minimum (possibilité de VAP)
→ Justifier d'une expérience professionnelle :
- d'à minima 10 ans ;
ou
- d'à minima 5 ans sur des fonctions d'accompagnement, managériales, ou fonctions dans les ressources humaines.

OBJECTIFS

→ Acquérir des outils, des méthodes, des techniques adaptées au métier de coach
→ Développer le comportement déontologique propre au coaching
→ Créer ou développer son activité de coach professionnel et la rendre pérenne

PUBLIC

→ Dirigeants, cadres supérieurs, managers, professionnels de la fonction RH
→ Formateurs, consultants, conseillers

ADMISSION

→ Dossier de candidature
→ Entretien de sélection



Laurent Goldstein
Responsable pédagogique

Dans un environnement où les maîtres mots sont performance, réussite, audace, courage, efficience... le coach accompagne le dirigeant, le décideur, le manager, l'équipe, dans leur recherche de sens. Nous vous proposons d'explorer avec nous les différents chemins qui vous aideront dans vos missions d'accompagnement. Durant ce parcours, vous rencontrerez des experts, des universitaires reconnus pour leur approche de l'humain et des praticiens confirmés du coaching d'entreprise qui vous feront partager leurs expériences. Nous vous aiderons à développer votre pratique du coaching en entreprise et à créer votre réseau. La certification finale symbolisera le travail que vous aurez accompli sur vous-même mais aussi avec les autres durant cette année sur le chemin du coaching.

Le coaching, plus qu'un métier, un savoir-être

Des méthodes pédagogiques dynamiques et concrètes

Laurent Goldstein et Jean-Pierre Henry, responsables de l'école du coaching, accompagnent le groupe.

- Chaque module de 3 ou 4 jours comprend au moins une journée et demie d'application.
 - Chaque participant travaille individuellement et en petit groupe pour conforter sa pratique et la confronter à celle des autres.
- Au cours de chaque module, trois intervenants apportent leur expertise spécifique sur les méthodes de coaching et leurs différentes déclinaisons. La mise en pratique est régulière tout au long du cycle :
- Travail en groupe de pairs et intersession.
 - Séances de coaching didactiques avec des professionnels du management, de la formation et du coaching.
 - Une supervision permanente.
 - La prestation des candidats lors du processus de certification finale se réalise devant un jury indépendant.

Les + de la formation

- Bénéficier du savoir-faire d'une grande école, reconnue et accréditée.
- Recevoir les meilleurs enseignements appuyés sur la recherche dédiée au coaching.
- Rencontrer les praticiens les plus qualifiés.
- Être accompagné dans sa pratique du coaching.
- Pratiquer le coaching individuel et d'équipe.

Moyens pédagogiques

- Executive center : espace dédié à la formation continue.
- Salles de cours équipées de tableaux interactifs.
- Accès WIFI.
- Espaces de travail collaboratif
- Accès aux ressources documentaires ICN



PROGRAMME

Le cycle offre 4 blocs de compétences, répartis en 6 modules de formation didactique de 3 à 4 jours, une soutenance finale devant un jury indépendant, soit un processus de formation réparti sur 9 mois qui intègre en outre des travaux intersessions (réflexivité, lectures d'approfondissement et mises en pratique).

Bloc 1 - Conduite d'entretien exploratoire, analyse des besoins du client et formalisation d'une prestation de coaching individuel ou collectif - 6 jours

- Constitution et travail d'inclusion avec le groupe, découverte des modules, présentation des intervenants et du processus de certification
- Supervision et outils du coach
- Histoire, contexte et environnement du coaching
- La déontologie du coaching
- Le contrat de coaching
- Mise en place de la démarche, le (re)centrage sur l'objectif
- Le processus d'analyse de la demande
- Régulation et travaux pratiques - Pratique du coaching

Bloc 2 - Réalisation d'une prestation complète de coaching individuel ou collectif - 11 jours

- La relation coach coaché et ses enjeux
- Le coaching individuel, entre psychanalyse et problem-solving
- Coaching de managers, coaching de dirigeants
- Approche systémique
- Le manager coach
- Le coaching d'une équipe
- Apprendre à se parler en équipe et travaux pratiques
- Coaching, leadership, motivation
- Pratique du coaching et évaluation
- Nouvelles formes de coaching et coaching à distance
- L'accompagnement du changement
- Régulation, coaching et stratégie - Travaux pratiques

Bloc 3 - Élaboration et animation d'une action de formation sur mesure pour compléter et optimiser sa prestation de coaching individuel ou collectif - 1 jour

- Élaboration, animation et évaluation d'une action de formation

Bloc 4 - Création, gestion et développement de son activité de Coach professionnel - 2 jours

- Faire savoir son savoir-faire et être choisi
- Entreprendre en TPE ou en libéral

CERTIFICATION

Ce programme peut être suivi dans sa totalité ou partiellement par bloc de compétences, en fonction de votre projet professionnel.

La réussite à tous les examens du programme permet d'obtenir le titre RNCP Coach professionnel enregistré sous le numéro 38005 auprès de France Compétences.

Certificateur : Centre International du Coach – OF numéro 84380726638

Contact

Estelle RECCHIA
+33 6 25 11 09 61
executive@icn-artem.com



Pour aller plus loin

- Un accompagnement spécifique par la supervision
- La supervision est une pratique nécessaire afin de garantir une posture professionnelle, déontologique et éthique

LIEUX DE FORMATION

ICN Business School

—

NANCY

94, rue du Sergent Blandan
54 000 Nancy

ICN Business School Paris

—

PARIS

Les Collines de l'Arche - Bâtiment Etoile
76 route de la Demi-Lune
92 800 Puteaux

House of Training

—

LUXEMBOURG

7, rue Alcide de Gasperi
L-1615 Luxembourg



Durée :

5 jours à raison d'un jour
tous les 2 mois / 35h

Sessions :

nous contacter

Tarif : 1 800€

Prérequis :

être coach

OBJECTIFS

→ Soumettre sa pratique professionnelle à l'avis d'un superviseur, extérieur à son organisation, spécialiste de l'accompagnement et aux regards de pairs.

→ Bénéficier de l'opportunité d'échanger, dans un contexte encadré par un code de déontologie et par des règles de fonctionnement élaborées avec l'ensemble des participants sur ses pratiques et postures professionnelles.

→ S'associer et se confronter afin de fonctionner de façon plus harmonieuse dans son activité professionnelle.

→ Élargir ses capacités d'action dans des situations d'accompagnement des équipes, des personnes et des organisations.

PUBLIC

Coachs certifiés

ADMISSION

Dossier d'inscription à compléter

LIEU DE FORMATION

METZ

 **ACCESSIBLE**



Partagez votre expérience pour une pratique de l'accompagnement plus performante.

**PROGRAMME**

Ce cycle d'ateliers dispensé par un coach senior, certifié et expérimenté, permet aux participants :

- de progresser dans leur pratique professionnelle
- d'échanger avec leurs pairs sur leurs expériences
- de bénéficier de l'expertise de l'ensemble des membres composant le groupe de travail

- Concevoir et mettre en action des processus d'accompagnement des organisations, des équipes, des personnes.
- Présenter et valider le cadre de fonctionnement : les règles éthiques et déontologiques du coach.
- Définir et suivre un des objectifs à atteindre dans l'année ainsi que les axes de développement par un point intermédiaire et par un bilan final lors de la dernière session.
- Travailler sur ses propres cas ou demandes.
- S'enrichir des feedbacks de ses pairs.
- Utiliser la dynamique et l'intelligence collective.

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

Le groupe comprendra un nombre restreint de participants. Les échanges seront riches de diversité d'approche et à même de rendre plus efficaces et performantes encore, les pratiques professionnelles de chacun des participants.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salles de cours équipées de tableaux interactifs.
- Accès WIFI.
- Espaces de travail collaboratif.

ATTESTATION DE SUIVI AU TITRE DE LA SUPERVISION

Ce cycle permet aux professionnels de l'accompagnement (coachs, consultants, formateurs) d'en faire valoir le suivi au titre de la supervision exigée par la déontologie de leur métier. À cet effet, une attestation de suivi est délivrée par ICN à la fin de chaque cycle annuel.

Contact

Estelle RECCHIA | +33 6 25 11 09 61 | executive@icn-artem.com

ICN
CREATIVE
BUSINESS
SCHOOL



plus unis

© VITUBIČKA & OBRINEK

**Votre désir de formation
est unique, notre exigence
est continue.**

VOUS ÊTES UNIQUE



icn-artem.com

DIRIGER UNE ORGANISATION RESPONSABLE

FORMATION ÉLIGIBLE

CPF*

DURÉE

259 heures
 + 3h de masterclass
 + 1h de coaching
 + 16h d'accompagnement
 + 1h35 de certification
 + période en entreprise de 210h minimum

SESSIONS

Nous contacter

TARIFS

8 500€

PUBLIC

Tout public

**PRÉ-REQUIS /
ADMISSION**

→ Dossier de candidature
 → Entretien de sélection

OBJECTIFS

→ Diriger une structure avec une équipe
 → Mettre en œuvre l'objet social de la structure
 → Etablir et présenter un rapport d'activité de la structure

LIEU DE FORMATION

ICN Business School

—

NANCY

94, rue du Sergent Blandan
 54 000 Nancy

—

PARIS

Les Collines de l'Arche -
 Bâtiment Etoile
 76 route de la Demi-Lune
 92 800 Puteaux

 ACCESSIBLE

**MON
COMPTÉ
FORMATION**

**TITRE PROFESSIONNEL RESPONSABLE DE PETITE OU MOYENNE STRUCTURE**

Olivier Braun
 Responsable pédagogique

Les managers prennent des décisions mobilisant des ressources financières, technologiques et humaines afin de se démarquer sur un marché concurrentiel. Les solutions déployées nécessitent la maîtrise de trois axes forts de compétences qui se matérialisent ainsi : motivation des équipes et implication des collaborateurs, gestion des investissements et maintien de la profitabilité, développement de la qualité de la relation client et des parts de marché. Nos trois parcours de formation se fondent sur ces enjeux économiques et contemporains. Le manager amplifiera lors de son cycle de formation ses capacités de décision grâce à l'acquisition de nouvelles connaissances, les échanges et la pratique avec nos spécialistes sur les trois domaines visés.

PROGRAMME**Leadership et management stratégique (16 jours)**

- Développer une vision systémique de la structure dans son environnement
- Inscrire la structure dans son territoire
- Manager et animer une équipe

Pilotage marketing et commercial (10.5 jours)

- Adapter l'offre de la structure à la demande
- Organiser et développer la diffusion de l'offre
- Organiser la production

Gestion et techniques financières (11 jours)

- Analyser le bilan de la structure
- Analyser le compte de résultat de la structure
- Rédiger le rapport d'activité de la structure

Accompagnement collectif à la certification pour l'obtention du Titre professionnel RNCP38575 (16h)**Certification (1h35)**

* Éligibilité CPF à la date d'édition du présent catalogue.

POINTS FORTS

- Parcours professionnalisant, chaque outil transmis est mis en pratique par les stagiaires.
- Facilitant la transposition des acquis dans son environnement professionnel.
- Améliorant les relations interpersonnelles et la coopération.

CERTIFICATION

L'examen final permet de valider l'acquisition des compétences du candidat pour accéder au titre professionnel de niveau 5 « Responsable de petite ou moyenne structure » ou d'accéder à la validation partielle des Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) :

- CCP1 : Diriger une structure avec une équipe
- CCP2 : Mettre en œuvre l'objet social de la structure
- CCP3 : Etablir et présenter un rapport d'activité de la structure

Durée totale de l'examen final pour l'obtention du titre professionnel Responsable de petite ou moyenne structure - RNCP38575 : 1h35

Certificateur : Ministère du Travail

MODALITÉS DE LA SESSION D'EXAMEN

- Remise d'un dossier professionnel au plus tard le jour de l'examen
- Présentation oral au jury d'un projet réalisé en amont de la session : 45mn
- Entretien technique orale avec jury : 30mn
- Entretien final oral avec jury : 20mn

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

- Formation-action incluant une approche réflexive, le participant est invité à analyser ses propres expériences
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Etudes de cas
- Mise en situation et entraînement des participants

MOYENS MIS À DISPOSITION

- Executive center : espace dédié à la formation continue
- Salles de cours équipées de tableaux interactifs
- Accès WIFI
- Accès aux ressources documentaires ICN

Formation sanctionnée par un titre professionnel du Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion de niveau 5, inscrit au RNCP sous le numéro 38575

Types d'emplois accessibles par le détenteur de ce titre : manager de proximité, responsable/directeur/chef d'agence, de site, de centre, d'unité, gérant/dirigeant, directeur d'association.

Contact

Estelle RECCHIA | +33 6 25 11 09 61 | executive@icn-artem.com



LEADERSHIP ET MANAGEMENT STRATÉGIQUE

FORMATION ÉLIGIBLE

CPF*

DURÉE

108,5 heures
+ 10h d'accompagnement collectif
+ 1h de coaching
+ 3h de masterclass
+ 45 minutes d'examen
+ période en entreprise de 105 heures minimum

SESSIONS

Nous contacter

TARIFS

4 900€

PUBLIC

Tout public

PRÉ-REQUIS / ADMISSION

→ Dossier de candidature
→ Entretien de sélection

OBJECTIFS

Diriger une structure avec une équipe
→ Développer une vision systémique de la structure dans son environnement
→ Inscrire la structure dans son territoire
→ Manager et animer une équipe

LIEU DE FORMATION

ICN Business School

—

NANCY

94, rue du Sergent Blandan
54 000 Nancy

—

PARIS

Les Collines de l'Arche -
Bâtiment Etoile
76 route de la Demi-Lune
92 800 Puteaux

 ACCESSIBLE

**MON
COMPTE
FORMATION**



Le participant développe une vision globale de son organisation, la situe dans son environnement et dirige une équipe.

Il traduit les orientations stratégiques en objectifs opérationnels en utilisant ses compétences managériales pour constituer, animer et piloter une équipe au quotidien, en favorisant la communication, l'implication et la prise de décision. Il est notamment vigilant aux critères environnementaux et au développement durable, et intègre dans ses missions la sécurité, la Qualité de Vie et Conditions de Travail (QVCT), la non-discrimination aux personnes en situation de handicap.

POINTS FORTS

- Parcours professionnalisant, chaque outil transmis est mis en pratique par les stagiaires
- Pédagogie facilitant la transposition des acquis dans son environnement professionnel
- Formation améliorant les relations interpersonnelles et la coopération

PROGRAMME

Connaissance de soi

- Analyser l'impact de sa personnalité et de ses préférences naturelles en situation de management : identifier et comprendre son profil personnel, connaître et comprendre ses comportements face aux autres, diagnostiquer ses modes de communication
- Identifier les zones de dysfonctionnement relationnelles, comportementales, psychologiques, professionnelles, personnelles pouvant engendrer du stress ou des situations conflictuelles
- Développer sa capacité d'adaptation face à différents profils d'interlocuteurs pour plus d'efficacité professionnelle

Management responsable

- Les fondamentaux du management responsable
- Intégrer et questionner les différents modèles managériaux
- Mettre en œuvre des pratiques managériales intégrant la dimension RSE
- Prendre des décisions qui s'inscrivent dans une démarche responsable
- Mobiliser les différents outils du management responsable
- Conduire efficacement les entretiens clés managériaux : mises en situation et entraînements sur la base de situations managériales vécues
- Les principes clés et les comportements gagnants à déployer

Communication et gestion de conflits

- Importance et enjeux de la communication
- Les sources de conflit et les styles de traitement : esquive, accommodation, compétition, compromis
- Communication et conflit : faut-il traiter tous les conflits ?
- Atelier *CODEV flash* sur le thème des conflits
- Communication digitale, Internet et les réseaux sociaux : un enjeu vital pour les organisations
- Quelle stratégie pour communiquer efficacement sur Internet ?
- Leviers web marketing : fonctionnement, avantages et inconvénients
- Suivi et amélioration continue de ses actions web marketing

Développement de votre leadership

- Acquérir et développer les compétences nécessaires à une position de leadership agile et responsable dans une organisation
- Savoir donner du sens
- Observer, expérimenter et capitaliser ses apprentissages : amorcer un développement cohérent pour accompagner ses équipes et répondre concrètement aux enjeux de la diversité humaine et de la complexité

Organisation RH & réglementation sociale

Le socle de l'organisation RH :

- Organisation RH de la structure : de l'organigramme aux fiches de poste
- Bases de la réglementation sociale : de l'embauche au licenciement. Notions RGPD
- IRP et dialogue social

L'agilité RH :

- Gestion des emplois et des parcours professionnels (GEPP) comme outil stratégique : réglementation et mise en œuvre
- Du recrutement à la formation

La responsabilité RH:

- Adaptation au poste de travail, handicap, sécurité, médecine du travail, DUERP (Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels)
- Procédures d'accueil et d'intégration des nouveaux collaborateurs
- Management des conflits, discipline et procédures associées

Management stratégique

- Contexte de l'organisation, connaissance de l'environnement social et fiscal de l'organisation
- Organisation générale en place, rôle des acteurs et des parties prenantes (administrations publiques, chambres consulaires, etc.)
- Culture d'entreprise
- Outils d'analyse de situation décisionnels (PESTEL/ SWOT)
- Chaîne de valeurs en lien avec la RSE
- Sources d'informations professionnelles
- Enjeux de sécurité numérique pour les fonctions dirigeantes
- Diagnostic stratégique : étude de cas
- Posture du manager stratège

En clôture du parcours

- Coaching individuel
- 2 masterclass en distanciel synchrone

Accompagnement collectif à la certification pour l'obtention du CCP RNCP38575BC01 (10 heures)

CERTIFICATION

La réussite à l'examen permet de valider le CCP (Certificat de Compétence Professionnelle) « RNCP38575BC01- Diriger une structure avec une équipe » de la fiche RNCP38575 : TP 00169 – Responsable de petite ou moyenne structure

Certificateur : Ministère du Travail

MODALITÉS DE LA SESSION D'EXAMEN

- Evaluations en cours de formation (ECF)
- Remise d'un dossier professionnel au plus tard le jour de l'examen
- Présentation à l'oral devant un jury professionnel d'un projet réalisé en amont de la session (30')
- Entretien technique oral avec le jury professionnel (15')

→ **Durée totale de l'examen pour le CCP RNCP38575BC01 (CCP1 « Diriger une structure avec une équipe » du Titre RNCP38575 « TP 00169 – Responsable de petite ou moyenne structure ») : 45 minutes**

L'ensemble du Titre Professionnel de niveau 5 de « Responsable de petite ou moyenne structure » – RNCP38575 – peut être acquis par capitalisation des 3 Certificats de Compétence Professionnelle (CCP) :

- CCP1 : « Diriger une structure avec une équipe »
- CCP2 : « Mettre en œuvre l'objet social de la structure »
- CCP3 : « Etablir et présenter un rapport d'activité de la structure »

MOYENS MIS À DISPOSITION

- Executive center : espace dédié à la formation continue
- Salles de cours équipées de tableaux interactifs
- Accès WIFI
- Accès aux ressources documentaires ICN

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

- Formation-action incluant une approche réflexive, le participant est invité à analyser ses propres expériences
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Études de cas
- Mises en situation et entraînement des participants

Contact

Estelle RECCHIA
+33 6 25 11 09 61
executive@icn-artem.com



DURÉE

77 heures
+ 10h d'accompagnement
collectif
+ 45 minutes d'examen
+ période en entreprise de
105 heures minimum

SESSIONS

Nous contacter

TARIFS

3 300€

PUBLIC

Tout public

PRÉ-REQUIS / ADMISSION

→ Dossier de
candidature
→ Entretien de
sélection

OBJECTIFS

→ Analyser le bilan de la
structure
→ Analyser le compte de
résultat de la structure
→ Rédiger le rapport
d'activité de la structure

LIEU DE FORMATION

ICN Business School

—

NANCY

94, rue du Sergent
Blandan
54 000 Nancy

—

PARIS

Les Collines de l'Arche -
Bâtiment Etoile
76 route de la Demi-
Lune
92 800 Puteaux

 ACCESSIBLE

**MON
COMPTE
FORMATION**



PROGRAMME

Analyser le bilan de la structure : interpréter la solidité financière de l'entreprise à partir de son bilan - analyse de la solvabilité de l'entreprise

- Connaître la définition d'un bilan : la notion patrimoniale du bilan
- Comprendre la structure et la présentation d'un bilan ; analyse de l'actif et analyse du passif
- Du bilan comptable au bilan financier
- Les principaux retraitements du bilan financier (crédit bail, factoring, ...)
- Apprécier les équilibres structurels du bilan et l'analyse fonctionnelle du bilan :
 - Les besoins et les ressources financières à long terme : interprétation du fonds de roulement
 - Les besoins et ressources de financement à court terme : interprétation du besoin en fonds de roulement
 - L'analyse de l'évolution de la trésorerie nette ou l'analyse dynamique de la trésorerie ; la notion de cash flow et les mesures de liquidité
- Les équilibres du bas et de haut de bilan : l'équilibre entre les ressources et les besoins de financement
- Les mesures de la solvabilité et des risques de faillite
- Les principaux points de vigilance et les principaux indicateurs
 - Les ratios de structure
 - Les ratios de solvabilité
 - Les ratios d'endettement
 - Optimisation du besoin en fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement normatif

Analyser le compte de résultat de la structure : analyse de l'activité et de la rentabilité à partir du compte de résultat

- Analyser les charges par nature et par variabilité (charges variables, charges fixes, charges directes, charges indirectes)
- Etudier la structure des charges et le niveau de l'activité ; la notion de seuil de rentabilité
- Expliquer la formation du résultat et interpréter les différents niveaux de résultat
 - Le résultat d'exploitation
 - Le résultat financier
 - Le résultat exceptionnel
 - Le résultat net
- Analyser la profitabilité et les principaux indicateurs de rentabilité de l'entreprise
 - Interpréter l'évolution du chiffre d'affaires
 - Quelques indicateurs de performance de l'entreprise ; repérer les sources de marges
 - Interpréter les soldes intermédiaires de gestion les plus pertinents
 - Comprendre les principaux retraitements pour l'élaboration des Soldes Intermédiaires de Gestion (crédit bail, personnel extérieur, sous-traitance ...)
 - La notion de capacité d'autofinancement
 - Les principaux ratios clés pour déceler les forces et faiblesses de l'entreprise

Rédiger le rapport d'activité de la structure

- Présentation de l'entreprise et de ses activités
 - Contexte et tendances
 - Faits et événements marquants
 - Les fondamentaux de la période : indicateurs financiers clés
 - Synthèse du panorama de la période
- Présentation des résultats économiques et financiers
 - Analyse des résultats et des états financiers (notes sur le bilan, notes sur le compte de résultat)
 - Analyse du tableau emplois/ressources et les tableaux de financement
 - Aperçu des performances et non performances financières de la structure
 - Aperçu des performances et non performances extra-financières
 - Financements et endettement
- Gouvernance
 - Les engagements de la structure
 - Les valeurs de la structure
 - La stratégie de la structure
 - La gouvernance RSE
 - La création de valeur
 - Le partage de la valeur
- Les perspectives d'avenir
 - Les grands enjeux de l'avenir
 - La gestion des risques : les principaux risques et facteurs de risques financiers et extra-financiers
 - Les points de vigilance
 - Les objectifs et ambitions clés des années à venir

POINTS FORTS

- Parcours professionnalisant, chaque outil transmis est mis en pratique par les stagiaires
- Pédagogie facilitant la transposition des acquis dans son environnement professionnel

MODALITÉS DE LA SESSION D'EXAMEN

- Evaluations en cours de formation (ECF)
 - Remise d'un dossier professionnel au plus tard le jour de l'examen
 - Présentation à l'oral devant un jury professionnel d'un projet réalisé en amont de la session (30')
 - Entretien technique oral avec le jury professionnel (15')
- **Durée totale de l'examen pour le CCP RNCP38575BCO3 (CCP3 « Etablir et présenter un rapport d'activité de la structure » du Titre RNCP38575 « TP 00169 – Responsable de petite ou moyenne structure ») : 45 minutes**

L'ensemble du Titre Professionnel de niveau 5 de « Responsable de petite ou moyenne structure » – RNCP38575 – peut être acquis par capitalisation des 3 Certificats de Compétence Professionnelle (CCP) :

- CCP1 : « Diriger une structure avec une équipe »
- CCP2 : « Mettre en œuvre l'objet social de la structure »
- CCP3 : « Etablir et présenter un rapport d'activité de la structure »



CERTIFICATION

La réussite à l'examen permet de valider le CCP (Certificat de Compétence Professionnelle) « RNCP38575BCO3 – Etablir et présenter un rapport d'activité de la structure » du Titre RNCP38575 : TP 00169 – Responsable de petite ou moyenne structure
 Certificateur : Ministère du Travail

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

- Utilisation de cas réels d'entreprise
- Apports théoriques et mise en pratique des outils à travers des cas, exercices

MOYENS MIS À DISPOSITION

- Executive center : espace dédié à la formation continue
- Salles de cours équipées de tableaux interactifs
- Accès WIFI
- Accès aux ressources documentaires ICN

Contact

Estelle RECCHIA | +33 6 25 11 09 61 | executive@icn-artem.com

* Éligibilité CPF à la date d'édition du présent catalogue.

pilotage MARKETING ET COMMERCIAL

DURÉE

73,5 heures
+ 10h d'accompagnement
collectif
+ 45 minutes d'examen
+ période en entreprise
de 105 heures minimum

SESSIONS

Nous contacter

TARIFS

3 100€

PUBLIC

Tout public

PRÉ-REQUIS / ADMISSION

→ Dossier de
candidature
→ Entretien de
sélection

OBJECTIFS

→ Décliner la stratégie de
l'entreprise en politiques
Marketing
→ Adapter l'offre aux
demandes des segments
du marché
→ Mettre en œuvre le
plan d'action marketing
→ Répondre aux appels
d'offre et négocier

LIEU DE FORMATION

ICN Business School

—

NANCY

94, rue du Sergent
Blandan
54 000 Nancy

—

PARIS

Les Collines de l'Arche -
Bâtiment Etoile
76 route de la Demi-
Lune
92 800 Puteaux



Le participant met en application des stratégies d'entreprise afin d'étoffer la base clients, de les satisfaire et de les convaincre. Il utilise les techniques de marketing et de gestion commerciale afin :

- d'analyser le portefeuille produits/services existant dans son environnement concurrentiel et de collecter les informations pertinentes
- de proposer un plan de marchéage (marketing-mix) adéquat et de déployer le plan marketing afférent
- d'utiliser les supports du numérique, de faire connaître son offre de produits et de services pour accroître la visibilité de l'offre et vendre
- d'optimiser l'action commerciale et atteindre les objectifs en respectant les règles de droit commercial, la politique de qualité et les tableaux de bord
- de négocier avec ses clients et répondre à des appels d'offre

PROGRAMME

Mise en œuvre du plan marketing

- Définir les axes prioritaires du développement stratégique en s'appuyant tout d'abord sur une analyse Menaces/Opportunités/Forces/Faiblesses puis de modifier ses produits et/ ou services avant de mettre en place des actions datées, objectivées et mesurables dans le temps
- Respecter les règles de droit lors de l'implémentation de son plan d'actions tels que le RGPD, la réglementation publicitaire etc.
- Mesurer et évaluer ses actions marketing, commerciales et communicationnelles en utilisant les bases de données clients et les tableaux de bord de pilotage

Gestion des supports numériques à l'ère 4.0

- Les outils numériques servent à mieux connaître ses clients, leurs habitudes d'achat mais aussi de communiquer avec eux et de vendre via des market-place
- La communication auprès de son réseau de parties prenantes publiques ou privées influençant l'écosystème de l'entreprise
- La communication via les réseaux sociaux pour attirer des clients et les convaincre

Action commerciale et négociation au cœur de la relation client-fournisseur

- Les stagiaires aborderont les 5 phases de la vente, sauront déterminer les besoins des clients, argumenter, négocier, mettre en place des accords et les respecter dans le temps
- Pilotage des actions commerciales

Les enjeux de la gestion de la qualité dans le développement commercial

- Développer une relation de confiance avec le client grâce à la gestion par la Qualité Totale et la labellisation etc. En effet, l'achat est déterminé par exemple par la satisfaction des besoins du client, la diminution du risque perçu, l'augmentation des avantages liés à la « qualité » et sont aussi à l'origine de la satisfaction des clients

La chaîne logistique au service du client

Dans un contexte d'hyper-concurrence, gérer efficacement sa chaîne logistique est devenu indispensable afin d'assurer une satisfaction client de haut niveau. Les stagiaires aborderont plusieurs concepts, techniques et outils liés aux maillons de la supply chain dans le but de :

- concevoir un processus achats/approvisionnements performant
- choisir les politiques de transport, d'entreposage, de stockage et de production les plus appropriées
- planifier les ressources afin d'optimiser les flux logistiques et de production
- mesurer la performance opérationnelle des achats, de la production et de la logistique

Accompagnement collectif à la certification pour l'obtention du CCP RNCP38575BC02 (10 heures)

POINTS FORTS

- Parcours professionnalisant, chaque outil transmis est mis en pratique par les stagiaires
- Pédagogie facilitant la transposition des acquis dans son environnement professionnel
- Formation améliorant les relations interpersonnelles et la coopération

MODALITÉS DE LA SESSION D'EXAMEN

- Evaluations en cours de formation (ECF)
 - Remise d'un dossier professionnel au plus tard le jour de l'examen
 - Présentation à l'oral devant un jury professionnel d'un projet réalisé en amont de la session (30')
 - Entretien technique oral avec le jury professionnel (15')
- **Durée totale de l'examen pour le CCP RNCP38575BC02 (CCP2 « Mettre en œuvre l'objet social de la structure » du titre RNCP38575 : TP 00169 – Responsable de petite ou moyenne structure » : 45 min**

L'ensemble du Titre Professionnel de niveau 5 de « Responsable de petite ou moyenne structure » – RNCP38575 – peut être acquis par capitalisation des 3 Certificats de Compétence Professionnelle (CCP) :

- CCP1 : « Diriger une structure avec une équipe »
- CCP2 : « Mettre en œuvre l'objet social de la structure »
- CCP3 : « Etablir et présenter un rapport d'activité de la structure »



CERTIFICATION

La réussite à l'examen permet de valider le CCP (Certificat de Compétence Professionnelle) « RNCP38575BC02 – Mettre en œuvre l'objet social de la structure » de la fiche RNCP38575 : TP 00169 – Responsable de petite ou moyenne structure

Certificateur : Ministère du Travail

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

- Formation-action incluant une approche réflexive, le participant est invité à analyser ses propres expériences
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Études de cas
- Mises en situation et entraînement des participants

MOYENS MIS À DISPOSITION

- Executive center : espace dédié à la formation continue
- Salles de cours équipées de tableaux interactifs
- Accès WIFI
- Accès aux ressources documentaires ICN

Contact

Estelle RECCHIA
+33 6 25 11 09 61
executive@icn-artem.com



LEADERSHIP ET MANAGEMENT DE PROXIMITÉ

FORMATION ÉLIGIBLE
CPF*

DURÉE

84 heures
+ 4h30 de masterclass
+ 1h de coaching
+ 30 min pour l'examen

SESSIONS

Nous contacter

TARIFS

3 900€

PUBLIC

Managers, responsables d'unité, de service, cadres opérationnels voulant développer leurs compétences managériales.

PRÉ-REQUIS / ADMISSION

→ Dossier de candidature
→ Entretien de sélection

LIEU DE FORMATION

ICN Business School

—

NANCY

94, rue du Sergent
Blandan
54 000 Nancy

—

PARIS

Les Collines de l'Arche -
Bâtiment Etoile
76 route de la Demi-
Lune
92 800 Puteaux

 ACCESSIBLE

**MON
COMPTE
FORMATION**



OBJECTIFS

- Animer et fédérer des équipes par un management responsable, en visant la performance collective et individuelle
- Développer son relationnel et son leadership en mettant en place un environnement de travail collaboratif en prenant en compte la diversité et les spécificités de chacun
- Organiser et assurer la gestion opérationnelle et prévisionnelle des ressources humaines

PROGRAMME

Manager son équipe, développer son leadership de manière agile et responsable

Les changements profonds de ces dernières années (crise sanitaire, crise écologique et énergétique, contexte socio-politique) impactent les entreprises et les conduisent à rechercher des collaborateurs et des managers plus responsables, polyvalents et capables de mobiliser des méthodes de travail innovantes.

Module 1

- Mieux se connaître et mieux comprendre les autres grâce à l'outil MBTI
- Analyser l'impact de sa personnalité et de ses préférences naturelles en situation de management : connaître et comprendre ses comportements face aux autres, diagnostiquer ses modes de communication
- Les fondamentaux du management responsable
- L'organisation dans tous ses états
- Intégrer et questionner les différents modèles managériaux
- Mettre en oeuvre des pratiques managériales qui intègrent la dimension RSE dans les différentes fonctions managériales
- Prendre des décisions qui s'inscrivent dans une démarche responsable
- Mobiliser les différents outils du management responsable

Module 2

- Le management opérationnel responsable dans la pratique au quotidien
- Le management situationnel : modèle Hersey & Blanchard
- Entretiens clés et conduite de réunion : mises en situation et entraînements intensifs
- Les principes clés et les comportements gagnants

Module 3

- Communication et gestion de conflits
- Importance et enjeux de la communication du manager
- Améliorer la cohérence des messages verbaux et non-verbaux
- Les sources de conflits
- Les styles de traitements des conflits : esquive, accommodation, compétition, compromis, collaboration
- Communication et conflits : faut-il traiter tous les conflits ?
- Atelier 'CODEV flash' sur le thème des conflits

Module 4

- Développer votre leadership : les clés et les techniques pour un management agile et responsable
- Acquérir et développer les compétences utiles et nécessaires à une position de leadership dans une organisation, savoir donner du sens
- Observer, expérimenter et capitaliser ses apprentissages afin d'amorcer un développement cohérent pour accompagner ses équipes pour répondre concrètement aux enjeux de la diversité humaine et de la complexité.

Module 5

- Initiation au droit social/GRH et GPEC
- Comprendre les pratiques des ressources humaines, leur origine, les enjeux actuels de la GRH
- Faire la distinction entre GRH comme fonction et comme service
- Comprendre comment la GRH participe au-delà de la gestion administrative du personnel à l'intégration d'une réflexion stratégique
- Maîtriser les éléments fondamentaux du droit social dans différents contextes
- Aborder seul un problème courant de droit social et cerner les règles applicables
- Maîtriser les éléments fondamentaux de la Gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences (GPEC)

Module 6

- Gérer l'organisation du travail et ses évolutions de manière responsable, innovante et créative
- Développer son adaptabilité managériale : comment répondre aux enjeux actuels et trouver le bon équilibre?
- Les nouvelles modalités de travail : comment mettre en place avec ses équipes les modalités opératoires efficaces
- Développer une coopération responsable au sein de ses équipes.
- Découvrir et expérimenter les outils collaboratifs et d'intelligence collective

Clôture du parcours

- Coaching individuel
- 3 masterclass en distanciel synchrone

**CERTIFICATION**

La réussite à l'examen permet de valider le bloc de compétences RNCP37475BC09 du diplôme d'études supérieures spécialisées en management par l'innovation (DESSMI), titre RNCP37475.

MODALITÉS DE LA SESSION D'EXAMEN

- Mémoire écrit professionnel sur la pratique managériale
- Soutenance finale devant jury professionnel (30')

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

- Formation-action incluant une approche réflexive, le participant est invité à analyser ses propres expériences
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Études de cas
- Mises en situation et entraînement des participants

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Executive center : espace dédié à la formation continue
- Salles de cours équipées de tableaux interactifs
- Accès WIFI
- Accès aux ressources documentaires ICN



Sandy Da Costa, Directrice administrative Groupe ARGE

Cette formation a répondu à toutes mes attentes en termes de qualité et de contenu. Les mises en situations pratiques étaient très enrichissantes. Nous avons pu ainsi échanger avec les autres participants sur nos expériences personnelles sous l'écoute et les conseils des animateurs de qualité. Un grand merci plus particulier à Vera pour son coaching personnalisé. Cette formation nous change et fait de nous un meilleur manager...

Contact

Estelle RECCHIA | +33 6 25 11 09 61 | executive@icn-artem.com

* Éligibilité CPF à la date d'édition du présent catalogue.

linkedin : TRANSFORMEZ VOTRE RÉSEAU PRO EN CANAL D'ACQUISITION DE CLIENTS !

FORMATION ÉLIGIBLE
CPF*

Durée : 3 jours

Sessions :

nous contacter

Tarif : 1 900 €

Prérequis : avoir un compte LinkedIn

OBJECTIFS

→ Apprendre à utiliser LinkedIn comme levier d'acquisition de clients B2B, en mettant en place une stratégie efficace selon vos objectifs, votre domaine d'activité et la taille de votre entreprise.

PUBLIC

→ Entrepreneurs, freelance, chargé de marketing/communication, community manager.

ADMISSION

Dossier d'inscription à compléter

CERTIFICATION

La réussite à l'examen permet de valider le bloc de compétences RNCP 374775BC01 du diplôme d'études supérieures spécialisées en management par l'innovation (DESSMI), titre RNCP37475.

LIEU DE FORMATION

ICN Business School

NANCY

94, rue du Sergent Blandan
54 000 Nancy

 ACCESSIBLE

**MON
COMPTE
FORMATION**

Contact

Estelle RECCHIA
+33 6 25 11 09 61
executive@
icn-artem.com

Maîtrisez LinkedIn : création de contenu, prospection & campagnes publicitaires



PROGRAMME

JOUR 1

Stratégie LinkedIn : traçons la bonne feuille de route !

- > Choisir une stratégie efficace pour votre entreprise
- > Bâtir votre Personal Branding
- > À quoi sert vraiment une page entreprise ?

Test & learn : passons à l'action !

- > Transformer son profil LinkedIn en outil de vente
- > Construire une audience qualifiée
- > Rédiger des posts percutants
- > Les meilleures pratiques en étude de cas
- > Les erreurs à éviter

JOUR 2

Social Selling : trouvons vos clients sur LinkedIn !

- > Identifier les bons prospects
- > Techniques de prospection qui fonctionnent
- > Lead Generation vs Demand Generation
- > Les outils à maîtriser : Sales Navigator et Automatisation

Publicité LinkedIn : passons à la vitesse supérieure !

- > L'objectif d'une campagne publicitaire
- > Quel format choisir ?
- > Calculer son budget et estimer le ROI
- > Les meilleures pratiques en étude de cas

JOUR 3

Optimisations : feedback après 1 mois de mise en pratique

- > Partage des réussites et des difficultés
- > Décortiquer les bonnes et les mauvaises pratiques
- > Choisir les bons KPIs
- > 6 astuces de Pro pour booster vos résultats

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

– Cycle de formation alternant théorie et pratique

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Executive center : espace dédié à la formation continue
- Salles de cours équipées de tableaux interactifs
- Accès WIFI
- Espaces de travail collaboratif



* Éligibilité CPF à la date d'édition du présent catalogue.

RÉFÉRENCIEMENT NATUREL : ATTIREZ DU TRAFIC QUALIFIÉ GRÂCE AUX MOTEURS DE RECHERCHE !

Durée : 3 jours

Sessions :

nous contacter

Tarif : 1 900 €

Prérequis :

avoir un site web (ou le projet de création d'un site web) et des notions SEO de base

OBJECTIFS

→ Apprendre à définir et à mettre en place une stratégie SEO cohérente par rapport à votre domaine d'activité, qui tient compte de vos objectifs et vos ressources.

PUBLIC

→ Entrepreneurs, chargé de marketing/communication dans une TPE/PME, rédacteur web, consultant SEO junior.

ADMISSION

Dossier d'inscription à compléter

CERTIFICATION

La réussite à l'examen permet de valider le bloc de compétences RNCP 374775BC01 du diplôme d'études supérieures spécialisées en management par l'innovation (DESSMI), titre RNCP37475.

LIEU DE FORMATION

ICN Business School

—

NANCY

94, rue du Sergent Blandan
54 000 Nancy

 ACCESSIBLE

**MON
COMPTE
FORMATION**

9 étapes pour maîtriser le SEO

PROGRAMME

Jour 1 : Stratégie SEO - Tout comprendre

- Comprendre les moteurs de recherche et leurs fonctionnements
- Quelle place pour le SEO au sein d'une stratégie Webmarketing
- Présentation en détail des 3 piliers
- Recherche de mots-clés et analyse de la concurrence
- Techniques de netlinking et gestion des backlinks

Jour 2 : SEO en pratique - Rédaction de contenus et outils dédiés

- Optimisation on-page (méta-titres, méta-descriptions, URL conviviales)
- Optimisation du contenu (qualité, structure, densité de mots-clés)
- Quelle place pour l'IA ?
- Cas pratique : rédaction d'un contenu optimisé
- Outils SEO (Search Console, Sem Rush, Your texte Guru, Majestic...) : présentation et démo

Jour 3 : Optimisation continue - 5 cas pratiques

- Étude de 5 cas pratiques : de la stratégie à la mise en place
- Élaborer sa propre stratégie SEO en fonction des spécificités de son business en reprenant toutes les notions étudiées précédemment
- Mise en place d'un tracking efficace pour mesurer les résultats

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

- Cycle de formation alternant théorie et pratique

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Executive center : espace dédié à la formation continue
- Salles de cours équipées de tableaux interactifs
- Accès WIFI
- Espaces de travail collaboratif



Contact

Estelle RECCHIA | +33 6 25 11 09 61 | executive@icn-artem.com

* Éligibilité CPF à la date d'édition du présent catalogue.

FORMATION TUTEUR/MAÎTRE d'APPRENTISSAGE

Réussir son tandem intergénérationnel au service de l'alternant et de votre marque employeur

Durée : 2 jours

Sessions :

nous contacter

Tarif : 900 €

Tarif préférentiel :

600€ pour les entreprises ayant un apprenti ICN

Prérequis : toute personne devant intégrer et accompagner un/une apprenti.e.

PUBLIC

→ Toute personne susceptible de devoir intégrer et accompagner un nouveau collaborateur en contrat d'alternance.

ADMISSION

Bulletin d'inscription à compléter

LIEU DE FORMATION

ICN Business School

—

NANCY

94, rue du Sergent Blandan
54 000 Nancy

—

PARIS

Les Collines de l'Arche -
Bâtiment Etoile
76 route de la Demi-Lune
92 800 Puteaux

 ACCESSIBLE



OBJECTIFS

Être un tuteur/un maître d'apprentissage efficient, c'est garantir la réussite des collaborateurs en contrat d'alternance en leur permettant de développer leurs compétences, d'atteindre leurs objectifs de formation et de les préparer à évoluer dans le monde professionnel. C'est faire de l'alternance un véritable atout tant pour les alternants que pour l'entreprise en limitant les décrochages. Cette formation permet d'acquérir les compétences, les outils et les méthodes pour exercer la mission de tuteur/maître d'apprentissage, sécuriser le parcours de l'alternant en entreprise et faciliter son intégration.

→ Définir la fonction tutorale/maître d'apprentissage dans le cadre réglementaire en vigueur.

→ Déterminer la posture du tuteur/maître d'apprentissage par rapport au tuteur/à l'alternant qui permet de limiter les décrochages.

→ Accompagner l'alternant vers l'autonomie professionnelle.

→ Faire le suivi et évaluer les compétences acquises.

PROGRAMME

Définir la fonction tutorale/maître d'apprentissage

→ Cadre juridique de l'accueil d'un alternant en entreprise (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage, réglementation relatives aux différents profils de public (mineurs, personne en situation de handicap, ...)

→ Identifier les missions et la posture du tuteur/maître d'apprentissage : la communication interpersonnelle, savoir-être, savoir-faire, valeurs éthiques, sécurité au travail

→ Connaître et utiliser les outils du coach manager dans sa pratique de tuteur/maître d'apprentissage pour établir une relation de confiance

Réussir l'accueil et l'intégration d'un alternant

→ Comprendre l'alternant, son environnement, ses problématiques et s'adapter pour favoriser sa prise de poste : la dimension intergénérationnelle

→ Anticiper, en amont de son arrivée, son intégration :

- Echange avec les équipes, la hiérarchie, le centre de formation

- Aménagement de l'environnement de travail

- Planification des activités professionnelles et temps d'échange

Accompagner l'alternant vers l'autonomie et la réussite de son parcours

→ Suivre le parcours avec le centre de formation (référentiel de formation/ progression des situations de travail - documents de suivi de la formation)

→ Fixer des objectifs de production/livrables, analyse et feed-back

→ Évaluer les acquis des apprentissages

→ Maîtriser les techniques clés de conduite d'entretiens (de suivi des apprentissages, d'évaluation et de remédiation) grâce aux entraînements prévus sur la base de mises en situation réelle

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

→ Pédagogie active et interactive

→ Entraînements et mises en pratique

→ Mises en situation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

→ Espaces dédiés à la formation continue

→ Salles de cours équipées de tableaux interactifs

→ Accès WIFI

Contact

Estelle RECCHIA | +33 6 25 11 09 61 | executive@icn-artem.com



conditions GÉNÉRALES DE VENTE

Objet : On entend par « client » toute personne individuelle, ou toute personne morale, achetant une prestation de formation continue à ICN Business School. Toute commande de prestation de formation continue validée par un devis, un bon de commande, un bulletin d'inscription ou un accord écrit en retour de la proposition ICN adressée, implique l'acceptation entière et sans réserve par le client des présentes conditions générales de vente. Le client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié d'informations et de conseils de la part d'ICN Business School, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre proposée à ses besoins et aux objectifs pédagogiques de formation définis.

Modalités d'inscription

- Les inscriptions aux formations inter-entreprises, avec ou sans étape d'admission, sont enregistrées au fur et à mesure de leur réception.
- Les inscriptions reçues après l'enregistrement de l'effectif maximum d'un stage figurent sur une liste d'attente. Le cas échéant, un report sur une session ultérieure pourra être proposé au candidat.
- Pour les prestations intra-entreprises, le client s'assure de fournir à ICN Business School, au moins XX jours avant l'action de formation, le nombre et le nom des participants, en accord avec le nombre maximal de participants indiqué dans la proposition commerciale.

Tarifs

- Les activités de Formation Continue d'ICN Business School étant non assujetties à la TVA, tous nos prix s'entendent nets de TVA.
- Sauf dispositions particulières visées dans les conventions de formation, les tarifs ne prennent en compte ni les frais de repas, ni les frais d'hébergement des participants.

Convocations

Entre 5 et 10 jours avant l'action de formation, le client reçoit une convocation comprenant les éléments suivants : intitulé de la formation, dates et horaires, lieu et nom de l'intervenant. Les clients entreprises s'engagent à remettre ce document à leurs participants. Les clients individuels la reçoivent directement.

Conditions de règlement

- Le règlement est dû à réception de la facture sans escompte selon les modalités figurant sur les conventions de formation.
- En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours ouvrables, ICN se réserve la faculté de suspendre l'accès du stagiaire à toute formation en cours et/ou à venir.
- Pour les clients entreprises dont le paiement de la formation est effectué par un OPCO, en application du Code du Travail, l'entreprise est garante de la présence du ou des participants à la formation et du paiement intégral du prix de la prestation à ICN Business School. Il appartient au client seul d'engager une ou plusieurs demandes de prise en charge avant le début de la formation et de l'indiquer précisément sur le bulletin d'inscription ou bon de commande. Le client s'assure également de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.
Concernant les entreprises et la subrogation de paiement,

les entreprises doivent, au moment de l'inscription de leur(s) salarié(s), indiquer si la facturation doit être émise au nom d'un organisme collecteur (nom, adresse). Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au client. Si ICN Business School n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation. En cas de non-paiement par l'OPCO, pour quelque motif que ce soit, le client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.
- Les factures doivent être réglées :

- Par chèque bancaire, postal à l'ordre de : ICN Business School – Service Formation Continue
- Ou par virement à notre compte bancaire :
CE GRAND EST EUROPE - NANCY (code banque : 15135)
Code guichet : 00500
N° de compte : 08000058630
Clé RIB: 21
IBAN: FR76 1513 5005 0008 0000 5863 021
BIC: CMCIFRPP

Annulation et report

Tout report ou annulation par le client doit être communiqué par écrit à ICN.

En cas d'abandon du stage par le participant pour un motif autre que la force majeure dûment reconnue, le contrat (ou la convention) est résilié selon les modalités financières suivantes :

- Pour la formation Executive MBA : pour toute annulation moins de 30 jours ouvrables avant le début de la formation, l'acompte indiqué sur le contrat ou la convention et versé à l'inscription, reste acquis à ICN Business School.
- Pour les formations Inter-entreprises (formations inscrites au catalogue d'ICN Business School, regroupant des stagiaires issus de différentes structures), incluant les titres RNCP et les formations inscrites au Répertoire Spécifique, et pour les formations intra-entreprises (formations conçues sur mesure par ICN Business School, pour le compte d'un client) : pour toute annulation moins de 15 jours ouvrables avant le début de la formation, 30% du prix de la formation reste dû.

Règle générale applicable à toutes les actions de formation : au-delà du montant versé en cas d'annulation (comme indiqué ci-dessus), pour les formations entamées et non achevées :
- Le montant dû est calculé au prorata temporis dans le cas d'un contrat de formation professionnelle,
- La formation reste entièrement due dans le cas d'une convention de formation

professionnelle.

Si le stagiaire est empêché de suivre la formation en cas de force majeure dûment reconnue (par la jurisprudence des cours et tribunaux français) et quel que soit le type de formation, le contrat de formation professionnelle est résilié. Dans ce cas, seules les prestations effectivement dispensées sont dues au prorata temporis de leur valeur, prévue au contrat.

ICN Business School se réserve le droit d'annuler ou reporter l'action de formation en cas de nombre de participants insuffisant. Dans ce cas, le stagiaire ou l'entreprise peut se voir proposer un report à la prochaine session de ladite formation.

En cas de demande de report ou d'annulation d'une prestation, telle qu'une session de coaching ou une session de cours, sans rupture de contrat ou de convention, un préavis minimum de 48h est requis. Toute demande faite moins de 48 heures avant la prestation entraînera la facturation complète de celle-ci au client.

Remplacement d'un participant

ICN Business School offre au client entreprise la possibilité, sans facturation supplémentaire, de remplacer un participant empêché par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en formation. Toute demande de remplacement devra se faire par écrit, avant le début de l'action de formation et donnera lieu à validation par ICN.

Documents contractuels

- À l'inscription,
o Pour les clients entreprises une convention de formation professionnelle établie en fonction des textes en vigueur, en 2 exemplaires est adressée à l'entreprise, qui en retournera 1 dûment signés et revêtus de son cachet.

o Pour les clients individuels, un contrat de formation professionnelle établi en fonction des textes en vigueur, en 2 exemplaires, est adressé au client, qui en retournera 1 dûment signés à ICN.

- À l'issue de la formation, ICN Business School remettra à chaque participant un certificat de réalisation précisant l'action de formation suivie, la date et le nombre d'heures effectuées.

- Les factures sont établies selon l'échéancier des règlements, conformément aux dispositions mentionnées dans les conventions et contrats de formation.

Propriété intellectuelle

- Tous les supports, programmes, cours, travaux ou documents remis aux participants lors des stages demeurent la propriété

intellectuelle et exclusive d'ICN Business School.

- L'exploitation, la reproduction effectuée sur tous supports, la traduction en toutes langues, la commercialisation et la représentation par tout procédé de communication de tout ou partie des supports, programmes, cours, travaux ou de tout document sont interdites sauf autorisation préalable d'ICN Business School.
- Les entreprises sont solidairement responsables avec les participants de toute infraction aux dispositions qui précèdent.

Communication

Le client autorise ICN Business School à utiliser son logo et son nom dans le cadre de sa communication, dans l'ensemble de ses documents commerciaux et en particulier, sur son site Internet.

Protection des données à caractère personnel

- Des informations à caractère personnel sont recueillies par ICN Business School pour permettre l'organisation et la bonne exécution de la formation à laquelle les participants sont inscrits. Ces informations sont conservées jusqu'à 5 ans après la fin de la formation et sont destinées aux différents services de l'école et à ses partenaires en lien avec la réalisation du parcours de formation. Le candidat prend note que des traitements statistiques anonymisés pourront être réalisés à partir des données collectées.

- Conformément à la réglementation sur la protection des données à caractère personnel, vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier en contactant : executive@icn-artem.com.

Litiges

- Le présent contrat est soumis à la loi française.
- Tout litige relatif à nos ventes, même en cas de pluralité de défenseurs, sera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Nancy.

Élection de domicile

- L'élection de domicile est faite par ICN Business School à son siège social, au 86 rue du Sergent-Blandan – F-54003 NANCY Cedex
- Établissement d'Enseignement Supérieur Privé, reconnu par l'État par arrêté du 23 avril 2003 et associé à l'Université de Lorraine par décret n° 2016-474 du 15 avril 2016 portant association d'établissements privés.
- Organisme de formation enregistré sous le numéro 41 54 0113154.

Informations non contractuelles et données à titre indicatif.
ICN se réserve le droit de faire évoluer ses programmes
en fonction des besoins du marché et de ses propres innovations.

Crédits photos :

©ICN Business School – B. Sittler / ©Adobe Stock

Design :

Dir. Marketing et Communication ICN

Impression :

Septembre 2024 - Lorraine Graphic (Dombasle-sur-Meurthe)



10-31-1404 / Promouvoir la gestion durable de la forêt / pefc-france.org



10-31-1404 / Promouvoir la gestion durable de la forêt / pefc-france.org

