

INSTITUT DE COMMERCE DE LYON

•
DEPUIS
1912
•

WWW.ICL.FR



SOM- MAI- RE 4

PRÉSENTATION
DE L'ÉCOLE

5

APRÈS
L'ICL

6-7

BACHELOR (BAC+3)
"BUSINESS DEVELOPER"

10

MANAGER 1 (BAC+4)
"BUSINESS DEVELOPER MANAGER"

11-13

MANAGER 2 (BAC+5)
"BUSINESS DEVELOPER MANAGER"

14

VIE
ÉTUDIANTE

15

VIVRE
À LYON

WWW.ICL.FR

ICL

L'ÉCOLE DES BUSINESS DEVELOPERS

L'École ICL est reconnue depuis sa création comme une grande école de commerce.

Afin de renforcer son positionnement et de répondre aux besoins des entreprises, l'ICL accentue dès la rentrée 2014 son enseignement sur la vente et la négociation de haut niveau, ces compétences étant indispensables au dispositif central des entreprises.

Plus que jamais, notre environnement professionnel et ses usages évoluent rapidement. Ils nécessitent de la performance, de la conviction, du pragmatisme, du réalisme, de la passion et une grande maîtrise des relations interpersonnelles.

La mondialisation des marchés et des échanges ouvre de nouvelles perspectives pour nos étudiants. Elle enrichit les fonctions des collaborateurs commerciaux, les conduisant vers des négociations d'envergures internationales et vers le pilotage de centres de profit.

C'est avec cette vision et afin d'accélérer notre positionnement ouvert sur le monde que l'ICL renforce cette année son expertise sur les métiers de la vente.

Fidèle à son ADN, l'enseignement dispensé par l'école ICL se veut résolument pragmatique.

Les entreprises performantes de demain restent à créer. Leur succès dépendra de leur capacité à performer commercialement, en dépit des caractères innovant et différenciant de leurs produits.

Le commerce, c'est apprendre à écouter et décoder les besoins des consommateurs clients. C'est aussi savoir communiquer et co-construire dans les échanges. C'est comprendre et respecter chaque individu. C'est savoir faire plaisir et rendre heureux avec toute la bienveillance nécessaire. C'est savoir rester humble, se remettre perpétuellement en question, apprendre quotidiennement afin de répondre aux enjeux du monde à venir.

En rejoignant l'ICL, vous disposerez du savoir faire et du savoir être nécessaires au succès. Vous participerez à la performance de votre entreprise pour chaque jour mieux servir vos clients, et serez fier de contribuer pleinement à la performance globale de votre environnement.

L'association des dirigeants commerciaux de France (DCF) a pour priorité de promouvoir la fonction commerciale des entreprises. L'École ICL en est un relai central et essentiel.



JEAN-PIERRE BARROS

PRÉSIDENT DES DIRIGEANTS

COMMERCIAUX DE FRANCE (DCF) - LYON

PRÉSENTATION DE L'ÉCOLE

**L'ICL, INSTITUT DE COMMERCE DE LYON,
EST LA DOYENNE DES ÉCOLES DE COMMERCE LYONNAISES.**

L'ICL est un établissement d'enseignement supérieur qui forme en 3, 4 ou 5 ans des professionnels des métiers du commerce, de la négociation et de la vente de haut niveau.

L'école est habilitée à préparer à Bac+3 un Bachelor (titre certifié de niveau 2), elle prépare à Bac+5 un diplôme de Business Developer Manager (titre certifié de niveau 1).

UNE EXPERTISE RECHERCHÉE PAR LES ENTREPRISES

Les professionnels du commerce et de la vente comptent en France parmi les profils les plus recherchés par les entreprises. Ainsi en 2014, 45% des cadres recherchés sont des profils commerciaux.

Dans un nombre croissant de secteurs d'activité, une expérience commerciale est un élément moteur dans le développement des carrières professionnelles. De fait, les possibilités d'évolution à partir d'une fonction commerciale sont plus nombreuses que jamais, avec des augmentations de salaires d'en moyenne 10% par an.

ICL forme des professionnels capables d'assurer la pérennité de l'entreprise en développant son activité, des professionnels des métiers du commerce en mesure de mener des négociations complexes à l'international. Les diplômés ICL sont capables de répondre aux attentes des entreprises, investis et opérationnels, avec efficacité et goût du résultat.



ALAIN SCAPPATICCI
DIRECTEUR DE L'ICL

FAITS & CHIFFRES CLÉS

1912
CRÉATION DE L'ICL

BAC+3
CERTIFIÉ RNCP
NIVEAU 2

BAC+3

BAC+5

BAC+5
CERTIFIÉ RNCP
NIVEAU 1

UN RÉSEAU
DE 7000 DIPLÔMÉS

2500
ENTREPRISES
PARTENAIRES

22
NATIONALITÉS
REPRÉSENTÉES

9
LANGUES ÉTRANGÈRES
ENSEIGNÉES



APRÈS L'ICL

DES DÉBOUCHÉS MULTIPLES

ICL propose à chaque étudiant un enseignement qui pourra le mener au métier qu'il désire exercer une fois diplômé. Les diverses expériences de stages et d'alternances possibles tout au long du cursus permettent aux étudiants de découvrir différents métiers et secteurs d'activité.

Cette diversité se retrouve dans les débouchés constatés.

UNE CARRIÈRE ÉVOLUTIVE

L'enseignement prodigué par ICL est proche des préoccupations réelles des entreprises. Il a été conçu pour permettre à chaque diplômé d'évoluer facilement au sein de l'entreprise, passant progressivement de postes commerciaux à des postes stratégiques d'encadrement et de gestion de projet.

Quelques exemples de postes occupés par les jeunes diplômés ICL :

A l'issue du Bachelor Business Developer

- Attaché commercial ;
- Chef de produit ;
- Technico-commercial ;
- Responsable de zone ;
- Conseiller merchandising ;
- Business developer.

A l'issue du cycle Business Developer Manager

- Directeur commercial ;
- Directeur export ;
- Directeur d'entreprise ;
- Directeur stratégie ;
- Manager / ingénieur d'affaires ;
- Directeur développement.

“

L'ICL prépare de manière très opérationnelle les étudiants au monde de l'entreprise et aux métiers du commerce. Je pense que c'est une des forces de cette école. Le cursus en alternance complète l'apport théorique solide de l'école. C'est pour cette raison que j'ai dernièrement recruté un profil fraîchement diplômé de l'ICL. Fort de la réussite de ce recrutement, j'ai décidé de signer un

LE CURSUS

EN ALTERNANCE

COMPLÈTE L'APPORT

THÉORIQUE SOLIDE

DE L'ÉCOLE

contrat pro avec une étudiante en M2 à la rentrée.

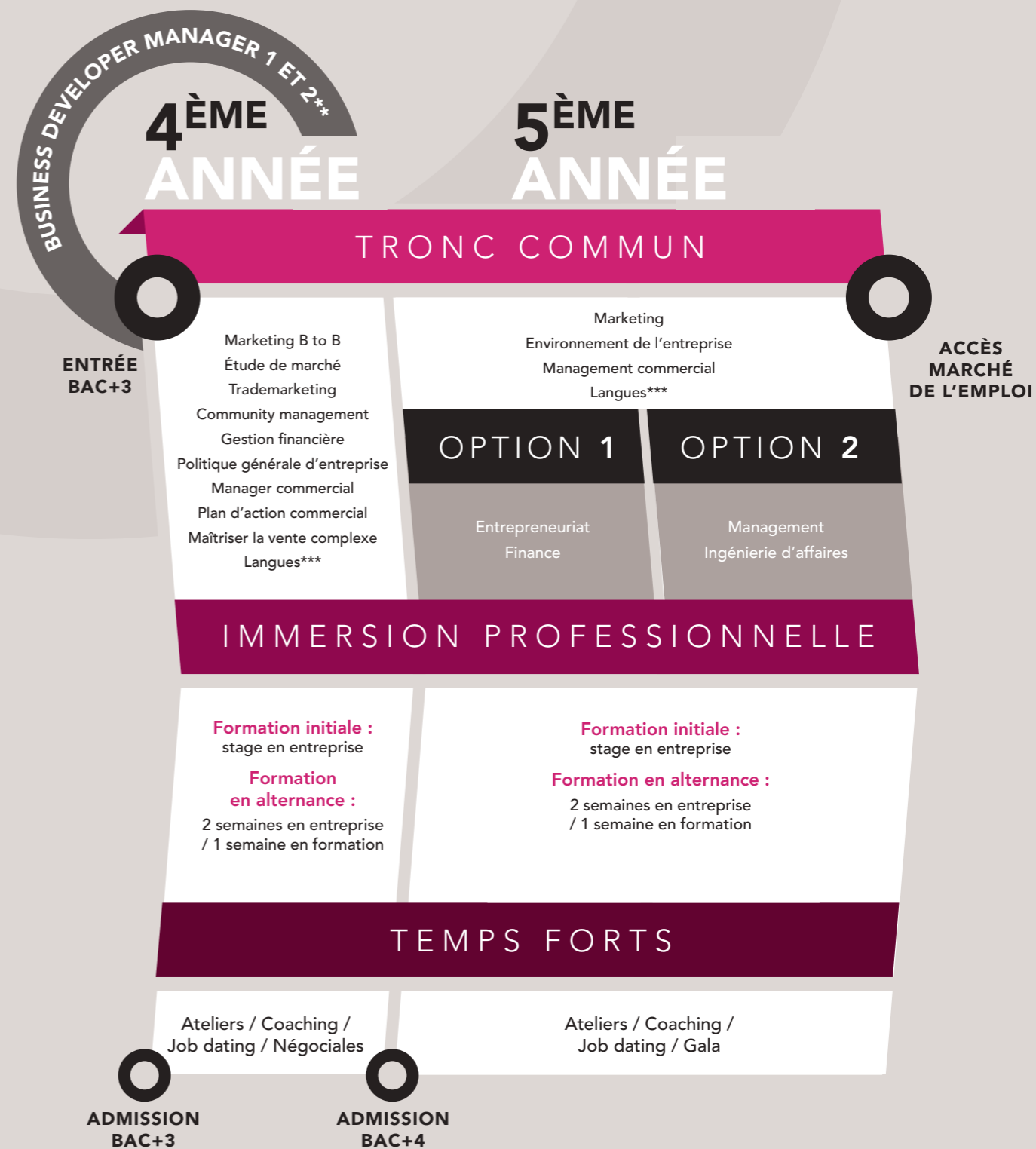
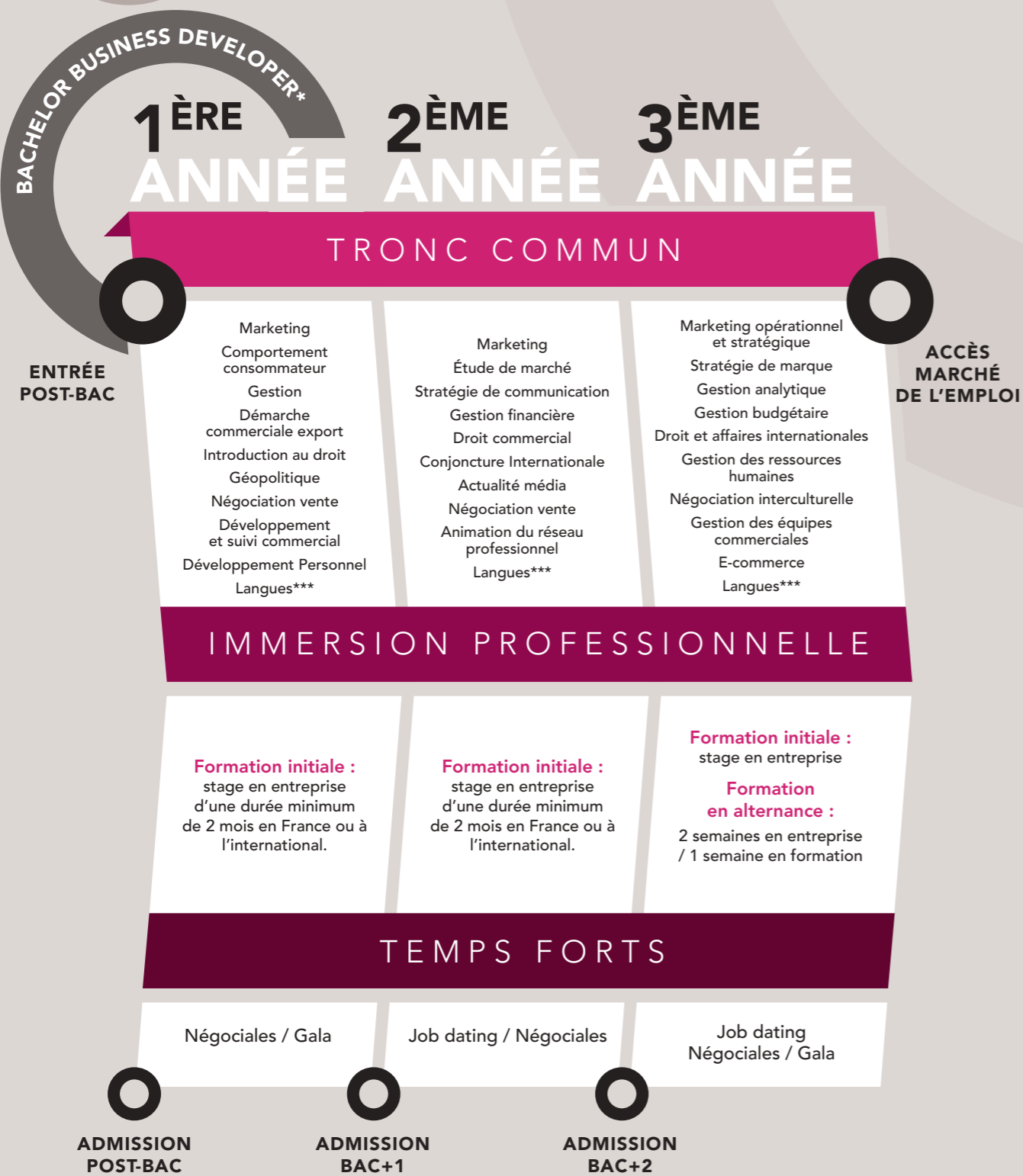
L'implication forte de l'ICL dans le concours

des Négociales démontre pleinement la volonté de l'école à être en prise directe avec le monde de l'entreprise. Cet événement est également pour moi un moment privilégié pour réaliser du sourcing et rencontrer ainsi mes futurs collaborateurs.”



SYLVAIN ANGE
DIRECTEUR COMMERCIAL
EPISAVEURS RHONE-ALPES AUVERGNE,
GRUPE POMONA

STRUCTURE DU CURSUS ICL



→ *Titre RNCP de niveau 2 ROI (responsable opérationnel international) délivré par l'APTIM.
→ **Titre RNCP de niveau 1 MPI (Manager de projet internationaux) délivré par l'APTIM.
→ ***Au choix : anglais, allemand, espagnol, italien, russe, chinois, japonais, arabe, portugais.

BA- CHE- LOR

**BUSINESS
DEVELOPER**

LA FORMATION EST SANCTIONNÉE
EN FIN DE TROISIÈME ANNÉE
PAR LE DIPLÔME DU BACHELOR
BUSINESS DEVELOPER.
CE DIPLÔME EST CERTIFIÉ
PAR UN TITRE RNCP
DE NIVEAU 2 RECONNU
PAR LE MINISTÈRE DU TRAVAIL
ET DE LA FORMATION
PROFESSIONNELLE.



OBJECTIFS

- Acquérir les savoirs et méthodes liés à la fonction commerciale ;
- Développer son leadership ;
- Maîtriser les enjeux du développement économique des entreprises ;
- Appréhender les marchés internationaux.



ALTERNANCE ET INITIAL

Le Bachelor est proposé en formation initiale et en formation en alternance. En initial, l'étudiant ICL suit les mêmes cours que les alternants et doit réaliser un stage en entreprise en fin de cursus.

- **1^{ère} et 2^{ème} années :**
Formation initiale.
- **3^{ème} année :**
Rythme alterné :
2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation.



PROGRAMME

Les deux premières années du Bachelor sont principalement consacrées à l'acquisition des connaissances fondamentales du commerce et de la vente internationale. Les enseignements dispensés visent à initier aux différents domaines de l'entreprise, tels que le commerce, le marketing, la gestion, le droit.

La troisième année est consacrée à des enseignements d'approfondissement tournés vers les applications professionnelles.

Les 3 années du Bachelor s'articulent autour des 6 Unités d'Enseignement principales suivantes :

- **UE1 :** Marketing : **13%***
- **UE 2 :** Outils de Gestion : **13%***
- **UE 3 :** Environnement de l'entreprise : **13%***
- **UE 4 :** Développement commercial : **22%***
- **UE 5 :** Langues : **18%*** - 2 langues obligatoires (anglais + LV2 au choix parmi 8 langues)
- **UE 6 :** Transversalité : **21%***

* les pourcentages sont calculés sur le total du face à face pédagogique c'est-à-dire hors examens ou modules méthodologiques. Il s'agit d'une moyenne sur les 3 années du cycle de formation Bachelor.

Au cours des trois années de Bachelor, l'étudiant comptabilise un total de 180 ECTS (European Credit Transfer System, crédits utilisés dans les pays de l'Union Européenne) soit 60 crédits/année.

“

J'ai suivi un cursus de formation à l'ICL années 1985-1987. Je garde un très bon souvenir de cette formation avec des enseignants professionnels de qualité dans une ambiance «familiale». J'ai commencé ma carrière professionnelle comme commercial BtoB dans une entreprise d'emballage industriel. Deux ans plus tard je suis passé chef des ventes et 3 ans après comme directeur de filiale, poste que j'ai occupé pendant 10 ans.

**DES ENSEIGNANTS
PROFESSIONNELS**

DE QUALITÉ

Aujourd'hui je suis Business developer international en partenariat avec une entreprise spécialisée dans les produits anti-âge.

”



YVAN PALISSE

**DIPLÔMÉ PROMO 1987,
BUSINESS DEVELOPER
INTERNATIONAL**



MODALITÉS D'ADMISSION

Le programme modulaire ICL, basé sur l'acquisition des compétences, permet toutes les admissions : post-Bac, Bac+1, Bac+2.

L'admission se fait sur dépôt de dossier de candidature, examen écrit (QCM de culture générale, d'anglais, synthèse en anglais) et entretien individuel ou collectif. Une réponse personnalisée est donnée à chaque candidat dans les jours qui suivent l'entretien.

Le cursus Bachelor est ouvert en première année aux titulaires du Baccalauréat (général, technologique ou professionnel), en deuxième année aux titulaires d'un Bac+1 validé, en troisième année aux titulaires d'un Bac+2 validé.

MANAGER 1

M1



OBJECTIFS

- Acquérir les connaissances et outils liés au management de projets commerciaux ;
- Maîtriser le pilotage de négociations à l'échelle internationale ;
- Gérer les processus de création de valeurs ajoutées en entreprise.

ALTERNANCE
ET INITIAL

Le cycle Manager 1 et 2 est proposé en formation initiale et en formation en alternance. En initial, l'étudiant ICL réalise un stage en entreprise en fin de cursus. Rythme alterné : 2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation.

LA FORMATION
EST SANCTIONNÉE
EN FIN DE CINQUIÈME ANNÉE
PAR LE DIPLÔME DU
BUSINESS DEVELOPER MANAGER



PROGRAMME

L'année de Manager 1 est consacrée à des enseignements d'approfondissement liés aux méthodes de direction de la fonction commerciale.

L'année de Manager 1 s'articule autour des 5 Unités d'Enseignement principales suivantes :

- **UE1** : Marketing : **19%***
- **UE 2** : Gestion commerciale : **18%***
- **UE 3** : Pratiques commerciales internationales : **19%***
- **UE 4** : Outils de management : **26%***
- **UE 5** : Langues : **18%***

* les pourcentages sont calculés sur le total du face à face pédagogique c'est-à-dire hors examens ou modules méthodologiques.

MODALITÉS
D'ADMISSION

L'admission en Manager 1 et 2 se fait sur dépôt de dossier de candidature, examen écrit (QCM de culture générale, d'anglais, synthèse en anglais, épreuve d'expression écrite) et entretien individuel ou collectif.

Une réponse personnalisée est donnée à chaque candidat dans les jours qui suivent l'entretien.

Le Manager 1 est ouvert aux titulaires d'un BAC+3 validé.

Le Manager 2 est ouvert aux titulaires d'un BAC+4 validé.

CE DIPLÔME EST CERTIFIÉ
PAR UN TITRE RNCP DE NIVEAU 1
RECONNU PAR LE MINISTÈRE
DU TRAVAIL ET DE LA FORMATION
PROFESSIONNELLE.



OBJECTIFS

- Consolider les savoirs et méthodes liés au management de projets commerciaux ;
- Acquérir les connaissances et techniques nécessaires à l'élaboration de diagnostic et de choix stratégiques en entreprise ;
- Maîtriser les principales techniques financières et organisationnelles dans une optique nationale et internationale.

MANAGER 2

M2



PROGRAMME

L'année de Manager 2 met l'accent sur l'approfondissement des compétences commerciales et managériales sur des thèmes choisis par l'étudiant et sur l'acquisition de connaissances spécifiques à un métier donné.

Deux spécialisations sont proposées en Manager 2 :

- Management et direction d'entreprise
- Management et ingénierie d'affaires

“

J'ai été embauchée à la sortie de la formation ICL en tant que Responsable commercial aftermarket au sein de IXIT BEEPER (Secteur automobile), l'entreprise qui m'avait accueillie durant mon alternance. La présence importante d'intervenants d'entreprise tout au long de la formation ICL allie habilement la théorie avec la pratique de terrain.

”



CÉLINE KINGRASPHONE

PROMOTION 2012

M2 NÉGOCIATEUR D'AFFAIRES

OPTION

1

MANAGEMENT
ET DIRECTION
D'ENTREPRISE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

L'option «Management et direction d'entreprise» vise à préparer des cadres et dirigeants capables d'allier des compétences générales de l'entreprise à une vision stratégique de management dans des domaines variés : gestion, marketing, environnement international, etc.

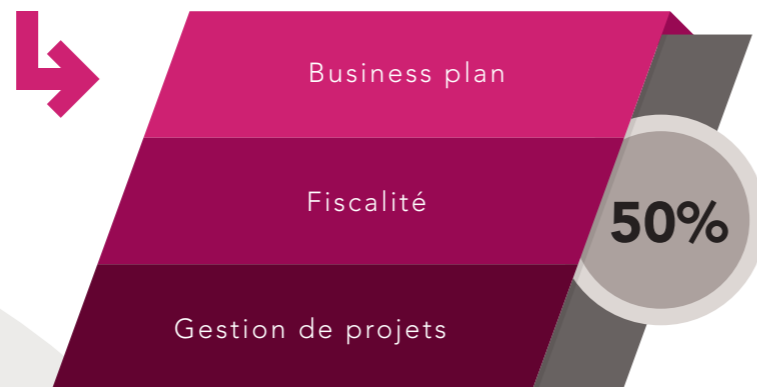
Elle permet au diplômé d'évoluer au sein de petites, moyennes et grandes entreprises.

Cette option s'adresse à des étudiants souhaitant atteindre des fonctions salariées de cadres en entreprise et à des étudiants au profil entrepreneur désireux de créer leur propre structure.

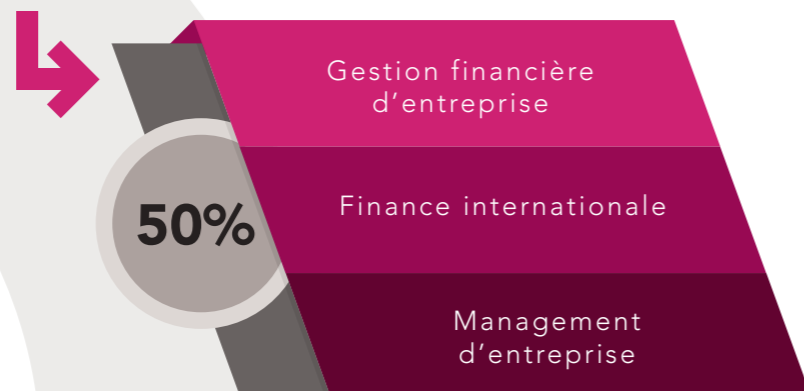


MODULES DE FORMATION

ENTREPRENEURIAT



FINANCE



OPTION

2

MANAGEMENT
ET INGÉNIERIE
D'AFFAIRES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

L'objectif de l'option «Management et ingénierie d'affaires» est de former des technico-commerciaux et des cadres spécialisés dans la commercialisation de produits et de services industriels.

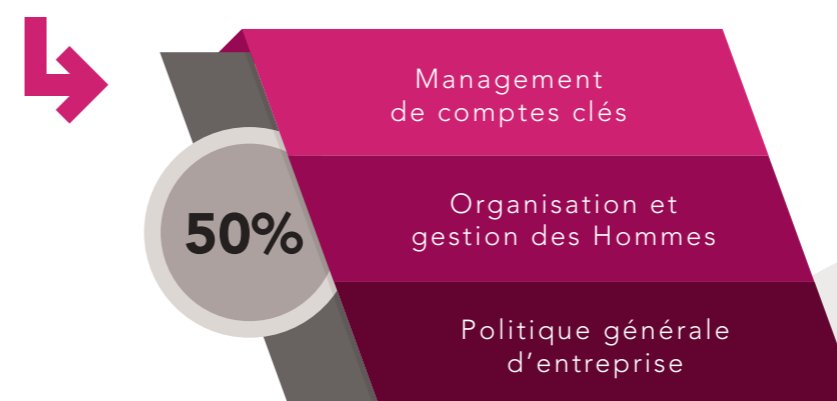
Cette double compétence permet d'allier les capacités commerciales des étudiants ICL à celle du domaine industriel très prisée par les entreprises.

Parce que ces dernières et notamment les PME ont du mal à recruter des profils commerciaux possédant une compétence technique forte, cette formation permet de répondre à leurs besoins et d'atteindre leurs objectifs de développement.



MODULES DE FORMATION

MANAGEMENT



INGÉNIERIE D'AFFAIRES



MANAGER

VIE ÉTUDIANTE



LE BUREAU DES ÉTUDIANTS

Association au service des étudiants, le bureau des étudiants anime la vie des Icliens tout au long de l'année.

Dès la rentrée, le bureau organise des soirées, des week-ends et autres sorties diverses pour ainsi créer cette cohésion qui fait la réputation de l'école depuis des années.

ICL SOLUTIONS

ICL Solutions est une association étudiante fonctionnant comme un cabinet de conseils. Il s'agit d'une association à vocation économique et pédagogique à but non lucratif.

Implantée au sein de l'ICL, elle permet aux étudiants de mettre en pratique l'enseignement théorique acquis à l'école en réalisant des études dans des domaines variés pour tous types de clients.

LES NÉGOCIALES

Les Négociales est une rencontre annuelle qui confronte les étudiants à des situations ludiques de négociations proches de la réalité en entreprise. L'événement est animé par des entreprises partenaires qui soumettent aux étudiants des scénarios de négociation.

Les mises en situations visent à libérer l'imagination des étudiants tout en les sensibilisant à la négociation commerciale de haut niveau. Les Négociales sont également un lieu privilégié d'échange avec les professionnels, l'occasion pour les étudiants de rechercher un stage, une alternance ou un emploi.

L'ICL organise depuis 7 ans les qualifications régionales auxquelles participent une centaine d'entreprises et près de 300 étudiants de la fonction commerciale.



VIVRE À LYON

Culture et économie s'associent pour offrir à ses résidents une métropole européenne à taille humaine qui ressort parmi les villes étudiantes où il fait bon vivre.

La culture lyonnaise représente un patrimoine unique classé par l'UNESCO, des nuits rythmées d'événements artistiques qui font déplacer les foules et pour les fins gourmets c'est une gastronomie d'exception.

Ville cosmopolite, elle accueille chaque année 135 000 étudiants dont 15% d'étrangers.

Véritable pôle économique, elle se place parmi les premiers bassins d'emploi en France.

Idéalement située, la ville de Lyon est à proximité des Alpes, de la Provence, de la Bourgogne, à seulement 2h de Paris et 1h30 de Marseille en TGV.

LE CAMPUS

L'ICL est situé sur le site René Cassin, un campus unique à 10 minutes du centre-ville et disposant de nombreux équipements :



UNE
CAFÉTÉRIA



UNE
MÉDIATHÈQUE



130
SALLES
DE COURS



DES
ALVÉOLES
DE TRAVAIL



850
POSTES
INFORMATIQUES



UN
AMPHI-THÉÂTRE

LOGEMENT, FINANCEMENT, RESTAURATION

Logement : La cité de Lyon dispose de nombreuses résidences étudiantes. Quelques partenariats privilégiés permettent aux étudiants ICL un abaissement des frais de dossier facilitant l'accès au logement.

Financement : Différentes aides existent pour faciliter le financement du logement : l'APL - Aide Personnalisée au Logement, l'ALS - Allocation Logement à Caractère Social, l'aide Mobili-Jeune. Plus d'informations sur notre site web.

Restauration : L'Open café est une cafétéria au sein de l'UPI réservé aux étudiants. Elle est équipée de micro-ondes pour les adeptes du fait maison, elle dispose du wifi gratuit pour des pauses toujours plus connectées.

POUR PLUS D'INFOS

CONTACTEZ-NOUS



47 rue Sergent Michel Berthet
CP 608 - 69258 LYON CEDEX 09



+33 (0)4 72 85 73 74



info@icl.fr



WWW.**ICL**.FR