

Rapport public Parcoursup session 2023

ICD International Business School - Campus de Paris - Formation des écoles de commerce et de management Bac + 3 - Bachelor en sciences du management - Diplôme responsable du développement commercial et marketing - Option "Business Development

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale
ICD International Business School - Campus de Paris - Formation des écoles de commerce et de management Bac + 3 - Bachelor en sciences du management - Diplôme responsable du développement commercial et marketing - Option "Business Development	Tous les candidats	Tous les candidats	40	202	132	147

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

L'ouverture et la curiosité, notamment en s'intéressant aux enjeux contemporains (environnement économique, entreprises, enjeux sociétaux, etc.), la capacité à prendre du recul et des responsabilités, et un intérêt pour la gestion sont des qualités recherchées par les écoles de commerce et de management pour leurs futurs étudiants. Elles recherchent par ailleurs une grande diversité de profils, également attendue par les entreprises, rendant les attendus nationaux assez larges en termes de parcours scolaire antérieur et de centres d'intérêt.

L'étudiant en école de commerce et de management doit disposer de compétences en :

- expression écrite et orale afin de pouvoir défendre un argumentaire précis et présenter un projet
- langues étrangères, a minima en anglais, afin d'être capable de lire, écrire et s'exprimer à l'écrit et à l'oral et de travailler à terme dans un contexte international
- culture générale et humanités, faire preuve d'ouverture d'esprit et de sensibilité aux enjeux de la société et de l'économie

Ces compétences peuvent être attestées par les résultats obtenus aux épreuves de baccalauréat ainsi que dans les évaluations communes durant les années de lycée. Elles peuvent également être appréciées à l'occasion d'épreuves propres au processus de sélection (écrites, orales), voire d'entretiens.

Attendus locaux

ATTENDUS A L'ENTREE

Avoir un intérêt pour les domaines du Commerce & du Marketing dans un contexte international

Le [Bachelor en Sciences du Management | Parcours Business Development de l'ICD](#) a pour objectif de former de jeunes chefs de projets commerciaux performants et responsables. Ces chefs de projet ont vocation à travailler en environnement international.

- Être intéressé par les questions de société et être ouvert au monde

L'ICD est une école ouverte sur l'international et attend de ses étudiants un savoir-faire et un savoir-être permettant de mener des projets dans des environnements interculturels variés. La formation comprend un mois d'échange international en première année et deux mois en deuxième année. Les étudiants peuvent également participer au [séminaire de pré-rentrée](#) à l'international et réaliser une troisième année complète en université partenaire pouvant mener à l'obtention d'un double-diplôme.

- Savoir mobiliser des compétences en matière d'expression orale et écrite afin de pouvoir argumenter un raisonnement

Le candidat doit être capable de produire une argumentation structurée, même relativement simple, cette compétence ayant vocation à être renforcée tout au long du cursus.

- Avoir une aisance relationnelle et aimer travailler en équipe

Cet attendu marque l'importance de la capacité du candidat à s'épanouir au sein d'une école de commerce.

- Disposer de qualités humaines et vouloir être acteur du monde de demain

Afin que le candidat se retrouve dans les valeurs de l'ICD ; Humanisme, Entrepreneuriat et Professionnalisme ; et qu'il contribue à un commerce plus responsable.

ATTENDUS A L'ISSUE DES TROIS ANNEES DE FORMATION

- Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing de l'entreprise,
- Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client,

- Appréhender la gestion financière et juridique des activités commerciales de l'entreprise,
- Détecter, développer et superviser les projets d'affaires à entreprendre / les négociations à mener,
- Travailler en équipes multiculturelles et internationales,
- Rédiger, présenter et défendre un projet commercial et marketing,
- Travailler en langue anglaise.

Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

Contenu et organisation des enseignements pour la formation

ANNEE 1 COMPRENDRE, S'OUVRIR SUR LE MONDE, S'INTERNATIONALISER

Semestre 1 : Cours au campus

Semestre 2 : Cours au campus | stage de 2 mois

Principales matières: Marketing, Techniques de Ventes, Communication, Fondamentaux de l'Entreprise, Environnement Juridique de l'Entreprise, Nego Lab, etc..

ANNEE 2 ORGANISER, PILOTER, APPREHENDER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Semestre 3 : Echange universitaire de 4 mois en université partenaire

Semestre 4 : Cours au campus | stage de 4 mois

Principales matières: Entrepreneurship, Marketing Mix, Communication Digitale, Nego Lab, Commerce Equitable, International Trade, etc..

ANNEE 3 MAITRISER, ANALYSER, PREPARER SON INSERTION PROFESSIONNELLE

Parcours en français ou Parcours 100% en anglais

Semestre 5 : Cours au campus et alternance en entreprise

Semestre 6 : Cours au campus et alternance en entreprise

Principales matières: Europe&Asia Business Development, Europe&America Business Development, Négociation, E-commerce, Stratégie d'entreprises, etc...

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Une attention particulière a été portée sur :

Le dossier scolaire

La fiche avenir

Les motivations du candidat en lien avec son projet professionnel (lettre de motivation)

L'investissement du candidat dans des projets associatifs

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Aucun traitement algorithmique n'a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Les résultats en enseignement général ont été étudiés.

La lettre de motivation du candidat a été étudiée afin de s'assurer de l'adéquation de son projet professionnel avec la formation proposée.

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Notes et en particulier celles obtenues dans les matières générales	Enseignements généraux : - Anglais = moyenne Terminale - Français = épreuve anticipée + Moyenne de Première + Fiche Avenir	Bulletins de première et terminale fiche Avenir	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Appréciations des professeurs Motivation Avis pédagogiques portés par le lycée	Fiche Avenir + appréciations	Bulletins de première et terminale Fiche Avenir	Essentiel
Savoir-être	Appréciations des professeurs	Fiche Avenir + appréciations	Fiche Avenir Appréciations des professeurs sur les Bulletins de première et terminale	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Projet de formation	Projet de formation	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Motivation	Activités & centres d'intérêt	Activités & centres d'intérêt	Très important

Signature :

Faroudja BOUCHENTOUF,
 Directeur de l'établissement ICD International
 Business School - Campus de Paris

