



NOUS SOMMES L'ICL,

**NOUS SOMMES L'ÉCOLE
DES BUSINESS DEVELOPERS.**

À L'ICL, NOTRE THÉORIE,
C'EST LA PRATIQUE.

ICL L'ÉCOLE [®]
DES BUSINESS
DEVELOPERS

BAC +3 | BAC +4 | BAC +5

✓ L'ICL EST MEMBRE DE :

COMPÉTENCES ET DÉVELOPPEMENT

Le réseau Compétences et Développement est un réseau d'écoles et de centres de formation implantés dans plus de 30 campus en France et à l'international.

Ses 13 écoles proposent des formations de Bac à Bac+5, du BTS au Master, qui préparent à de nombreux métiers dans différentes spécialisations : développement responsable, ingénierie informatique, architecture intérieure, business development, commerce et marketing, tourisme, technologies de l'environnement, management et entrepreneuriat, finance d'entreprise, agrobusiness, relations internationales, communication, technique et expertise digitale.

Avec plus de 15 000 apprenants, le réseau Compétences et Développement fait partie des leaders de l'enseignement supérieur privé en France.

Il s'est donné pour mission de former des professionnels opérationnels, autonomes, sensibles à l'innovation et à l'esprit d'entreprise, ouverts à l'international.

contact@reseau-cd.fr · competences-developpement.com

Compétences
et
Développement

Réseau d'écoles et de centres de formation

FIGS EDUCATION : UNE PÉDAGOGIE À L'INTERNATIONAL

FIGS EDUCATION est le service d'admission international des écoles et centres de formation du réseau Compétences et Développement. Ce dispositif est dédié aux étudiants internationaux ainsi qu'aux étudiants d'Outremer.

L'équipe de FIGS EDUCATION accompagne les étudiants dans leur projet d'études en France : choix du programme, admission, inscription, visa et accueil des étudiants. FIGS EDUCATION c'est une équipe de 30 collaborateurs en France et à l'international. 10 bureaux FIGS EDUCATION : Algérie, Cameroun, Congo, Inde, Madagascar, Maroc, Népal, Sénégal, Tunisie et Outremer.

contact@figs-education.com · figs-education.com

FIGS
EDUCATION
FRANCE INTERNATIONAL GRADUATE SCHOOLS

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

En mai 2021, ICL a obtenu la certification unique nationale QUALIOPi sur les critères suivants : Compétences et Commerce International : actions de formation / actions de formation par l'apprentissage / actions permettant de valider des Acquis de l'Expérience et AIPF : actions de formation.

HEP EDUCATION : INVENTONS UN NOUVEAU MODÈLE EDUCATIF

Rejoindre l'ICL, membre de HEP EDUCATION, c'est bénéficier de la force de la première alliance indépendante d'écoles et de centres de formation.

C'est parce que l'ICL est convaincue qu'un modèle éducatif humaniste permettra de répondre aux enjeux économiques, professionnels et sociétaux de demain qu'elle est membre fondateur de HEP EDUCATION.

HEP EDUCATION est une alliance, déjà forte de 35 écoles et centres de formation rassemblés autour de trois valeurs universelles : Humanisme, Entrepreneuriat et Professionnalisme.

L'ICL croit en une pédagogie de l'encouragement et de l'accompagnement. Cette vision de l'Education se concrétise à travers trois engagements au service de votre réussite :

- Bénéficier d'une pédagogie inédite sur le développement des compétences humaines,
- Vivre un enseignement imprégné des dernières avancées pédagogiques,
- Partager des moments avec des étudiants d'autres formations présentes sur votre campus.

contact@hep-education.com · hep-education.com

CHOISIR ICL C'EST REJOINDRE UNE ALLIANCE QUI RASSEMBLE DÉJÀ :

35 écoles et centres de formation

28 000 étudiants

7 000 étudiants en apprentissage par an

4 400 intervenants

200 programmes délivrant des grades de master, diplômes visés, titres certifiés par l'État et diplômes d'État

25 campus en France et 8 à l'international

13 filières de compétences et d'expertises métiers

HEP EDUCATION

Humanisme Entrepreneuriat Professionnalisme

Pour en savoir plus sur HEP EDUCATION :



2022 | FRANCE

HappyIndex®
AtSchool

Avis certifiés | ESG

choose
mycompany

En 2022, ICL s'est hissée à la 10^{ème} place des écoles spécialisées offrant la meilleure expérience étudiante sur 860 écoles évaluées.

MANIFESTE

Business Developer, commercial, chargé d'affaires, elle a mille noms mais une réalité : la fonction commerciale manque de profils. Chaque année, 2 postes commerciaux sur 3 ne sont jamais pourvus.

À l'ICL, nous pensons que vendre est une compétence humaine universelle que chacun peut acquérir. Nous croyons qu'être Business Developer c'est être le moteur de son développement. C'est participer à des projets d'avenir.

En tant qu'école DU commerce, nous faisons le choix de défendre, apprendre et former fièrement à un métier en tension, celui de Business Developer.

Et parce que le monde a changé, nous croyons que l'école doit innover. Nous cultivons donc la différence et définissons nos propres règles.

Nous faisons de l'école un laboratoire où les étudiants bousculent les codes du business. Notre pédagogie place la pratique au cœur de la formation. Nous apprenons grâce à l'action, au coaching et à l'alternance, en œuvrant avec de vrais entrepreneurs.

À l'ICL, notre théorie, c'est la pratique.

Nous sommes l'ICL, nous sommes l'école des Business Developers.

UN PEU D'HISTOIRE...

C'est en 1912 que l'ICL fut créée à Lyon par des entrepreneurs. Originellement multi-spécialisée, l'école est pendant plusieurs décennies le lieu où s'apprennent le commerce, la gestion, la comptabilité ou encore le commerce international. Les années 90 marquent un tournant pour l'ICL. L'institution se rapproche du groupe IGS puis du réseau Compétences & Développement qui vont soutenir sa croissance.

En 2019, l'équipe actuelle bouscule l'ICL : l'école fait des métiers commerciaux sa priorité, conçoit une pédagogie différente et porte l'ambition d'être un acteur majeur de la formation commerciale en France. Forte de son dynamisme, l'ICL se développe et ouvre en 2021, à Nantes, son premier campus hors de la capitale des Gaules.

BACHELOR BUSINESS DEVELOPER

Informations en page 8

MBA BUSINESS MANAGER

Informations en page 10

15 %

des formations d'écoles de commerce sont consacrés à la vente alors que près de **7 postes sur 10** proposés aux jeunes diplômés sont des postes de vente.

150 000

postes disponibles chaque année dans la fonction commerciale.

44 000

recrutements de commerciaux par an dont **55 %** difficiles à mener.

PROBLÈME

Les entreprises cherchent (désespérément) des Business Developers.

18 %

des offres d'emploi en France concernent la fonction commerciale.

TOP 3

La fonction commerciale est dans le top 3 des fonctions les plus recherchées par les recruteurs.

Nos diplômes reconnus par l'État.

Nos formations sont toutes certifiées par France Compétences, une organisation rattachée au Ministère du travail.

Notre proximité.

Nous sommes une école à taille humaine. Nous pensons que la proximité est indispensable pour faire progresser nos étudiants. L'équipe te connaît et tu connais l'équipe, cela nous permet de mieux t'accompagner.

Notre vision différente.

Nous aimons faire les choses différemment. Parce que le monde a changé, nous pensons que l'école doit innover. La preuve ? Notre concours d'admission, tu le passes chez toi quand tu veux avec Sally, notre chatbot Messenger qui adapte le concours à ton profil.

Notre mission.

A l'ICL, nous te formons, par la pratique, aux métiers de la fonction commerciale qui recrutent, pour que tu participes à des projets d'avenir. Nous mettons l'innovation pédagogique au service des métiers du développement commercial. Ces métiers encouragent l'initiative, favorisent l'épanouissement personnel et te permettent d'évoluer professionnellement.

L'alternance, le meilleur moyen d'apprendre.

Toutes nos formations sont accessibles par l'alternance. Qu'il s'agisse d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, ton coach ICL te guide dans les démarches à réaliser pour trouver l'entreprise qui te correspond.

A l'ICL, nous te formons au Business Development.

SOLUTION

2 500 entreprises partenaires.

Nous rejoindre, c'est accéder à nos contacts privilégiés au sein de nos entreprises partenaires. Un atout majeur pour accéder au bon recruteur, celui qui te recevra en entretien pour ton alternance ou ton premier emploi !

La vie étudiante.

Notre BDE propose chaque année un planning d'activités bien rempli. En tant que membre du bureau ou adhérent tu pourras participer aux différents événements organisés (week-end d'intégration, afterwork, jeux d'animations). En tant qu'étudiant tu participeras également au concours incontournable des Négociales ! Enfin, tu clôtureras ton année avec une remise des diplômes pétillante, symbole de ton entrée dans la vie professionnelle !

Plus d'un siècle d'histoire.

L'ICL est l'une des plus anciennes écoles de commerce de France, créée en 1912.

95 % des diplômés sont en poste

dans les 6 mois après l'obtention de leur diplôme. Voilà, tout est dit.

7 000 ICLiens.

En t'accueillant, nous t'ouvrons les portes de notre réseau d'anciens ICLiens qui compte plus de 7 000 diplômés.

NOTRE MODÈLE PÉDAGO- GIQUE

RÉINVENTER LA PÉDAGOGIE.

Regardez une salle de classe de nos jours, elle est quasiment identique à celle du 19^{ème} siècle. Si l'école semble avoir peu évolué, le monde, lui, a changé.

A l'ICL, nous formons par une pédagogie disruptive, centrée sur la pratique. Nous croyons en la pratique car elle permet un taux d'apprentissage de 90 % des notions enseignées, contre 10 à 20 % pour les cours magistraux¹.

A l'ICL, notre pédagogie par le « Faire », en Maker Education, permet de mieux apprendre. Nos étudiants sont sans cesse actifs. Fini l'ennui en cours !

Choisir l'ICL c'est découvrir et valoriser ses « super-pouvoirs humains ».

Intégrer l'ICL, c'est la promesse de vivre un parcours d'apprentissage unique sur les compétences humaines au service d'une employabilité renforcée et distinctive.

Ce parcours, commun à l'ensemble des écoles et centres de formation membres de HEP EDUCATION porte sur 5 compétences intrinsèques à la nature humaine : créativité, esprit critique, éthique professionnelle, coopération et leadership.

Combinées entre elles, ces compétences permettent à chacun d'agir et évoluer dans un environnement complexe et changeant. L'ICL s'engage à dédier 20% de son contenu pédagogique au développement des compétences humaines.

“



ANNE-LISE

INTERVENANTE & RÉFÉRENTE DE BLOC

La pédagogie repose sur un partenariat entre l'ICL et les entreprises. Les intervenants guident les étudiants dans l'élaboration d'une réponse à la problématique de l'entreprise partenaire.

Grâce à l'expérimentation, les étudiants s'approprient les savoirs transmis, ils testent la théorie et l'adaptent au terrain dans le but de répondre au besoin bien réel, et non fictif, de l'entreprise partenaire.

Pour les étudiants, c'est une totale immersion dans la réalité du marché et du quotidien de l'entreprise !



ALEXIS

BACHELOR • ALTERNANT CHEZ ELIOR

La proximité et la disponibilité de l'équipe de l'ICL sont deux qualités vraiment rassurantes. Ils savent nous écouter afin de cerner au mieux notre profil professionnel, notre projet de carrière, nos doutes et nos problématiques. Ils nous proposent des solutions vraiment adaptées. Disponibles tôt le matin et tard le soir, ils prennent soin de nous, à l'école comme en entreprise.

”

Choisir l'ICL c'est vivre et participer à la pédagogie de demain.

C'est la promesse de bénéficier d'un accès aux dernières avancées pédagogiques. HEP EDUCATION a en effet initié une démarche d'action et d'innovation en ouverture avec les formateurs, les collaborateurs, les entreprises, associations, institutions qui participent à l'apprentissage et réfléchissent ensemble à la pédagogie de demain.

L'ensemble des réflexions et propositions issues de la démarche d'innovation de HEP EDUCATION sont rassemblées dans « Apprendre demain » le premier Livre Blanc de HEP EDUCATION, publié en 2020.

Des réalisations à découvrir et à télécharger gratuitement sur le site **HEP EDUCATION**.

¹ : cône de l'expérience, Edgar Dale.

LA PÉDAGOGIE ICL, COMMENT ÇA MARCHE ?

À l'ICL, dès la rentrée, ton année est organisée en blocs de compétences qui se succèdent. A chaque bloc, ton objectif est de solutionner le problème d'une entreprise partenaire pour valider les compétences que tu vas acquérir. Pour réussir, tu vis plusieurs étapes.

LA PÉDAGOGIE ICL, C'EST :

- Un apprentissage par la pratique, en blocs de compétences.
- Une entreprise partenaire pour chaque bloc de compétences.
- Des intervenants qui coachent selon les besoins de chacun.
- Des contenus disponibles en ligne pour faciliter les révisions.
- La possibilité d'organiser son travail selon ses contraintes.
- Des challenges pour rythmer la formation.
- Des keynotes pour perfectionner la prise de parole.
- Un débriefing du travail à la fin des blocs de compétences.
- Des certificats de compétences à chaque bloc validé.

KICK OFF

MASTERCLASS

COACHING

**PARCOURS
DE RÉVISION
ET D'APPRENTISSAGE**

CHALLENGES

KEYNOTE

CLÔTURE

REX



BAC+3 · RNCP NIV. 6 · RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING
CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DÉLIVRÉE PAR L'AIPF · ACCESSIBLE EN VAE

LE BACHELOR BUSINESS DEVELOPER

OBJECTIFS

Apprendre avec une **pédagogie innovante, par la pratique et 100 % en alternance.**

Devenir le Business Developer capable de mener le **développement commercial d'une gamme et d'un portefeuille client.**

Maîtriser le **social selling et la veille** pour connaître son marché, repérer les tendances et détecter les opportunités de développement.

Acquérir des savoir-faire et savoir-être adaptés à la **négociation et à la relation client.**

Savoir aligner les politiques commerciales avec le **marketing et la stratégie d'entreprise.**

Se préparer au **management commercial et à l'innovation en mode agile.**

PROGRAMME

Le Bachelor Business Developer permet d'obtenir les compétences indispensables pour développer des projets d'affaires. Les compétences sont regroupées en 5 blocs ayant chacun un thème spécifique.

PUBLIC CONCERNÉ

Le Bachelor Business Developer est une formation de niveau Bac+3 accessible à toute personne ayant validé un Bac+2 ou 120 crédits ECTS.

LES MISSIONS EN ALTERNANCE

- Élaboration et déploiement du PAC
- Acquisition de leads
- Actions social selling
- Qualification clients et besoins
- Négociations BtoC ou BtoB
- Construction de propositions commerciales
- Closing des ventes
- Gestion de la relation client
- Campagnes de fidélisation



BLOC DE COMPÉTENCES

1

Stratégie d'entreprise

- Veille stratégique
- Business Model
- Diagnostic opérationnel
- Stratégie opérationnelle

BLOC DE COMPÉTENCES

2

Marketing

- Tendances clients
- Marketing opérationnel
- Community management et influenceurs

BLOC DE COMPÉTENCES

3

Développement commercial

- PAC
- KPI commerciaux
- Leads acquisition
- Qualification et proposition
- Négociation

BLOC DE COMPÉTENCES

4

Management commercial opérationnel

- Animation d'équipes
- Management de la performance
- Outils RH
- Réseautage et social selling

BLOC DE COMPÉTENCES

5

Innovation commerciale

- Disruption
- Pitch et storytelling
- Innovation en mode Agile



MATHILDE

BACHELOR • ALTERNANTE CHEZ T-TEK

Une fois le concours et mon inscription à l'ICL validés, je devais m'atteler à la lourde tâche de trouver un contrat en alternance.

Pour cela, **l'équipe des relations entreprises a été top ! Elle accompagne chaque étudiant pour faciliter sa recherche d'alternance** : atelier CV et lettre de motivation, entretien pour appréhender les envies et les missions en entreprise, job dating, etc. Je me suis vraiment sentie soutenue dans cette quête du job de mes rêves !

Pour ma part, l'école m'a contactée pour une offre en alternance proposée par une entreprise partenaire, ça a tout de suite matché avec mon tuteur et j'ai débuté l'aventure en septembre.



100 %
ALTERNANCE
2 SEMAINES EN ENTREPRISE
1 SEMAINE À L'ICL

BAC



BAC+5 · RNCP NIV. 7 · MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING
CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DÉLIVRÉE PAR L'AIPF · ACCESSIBLE EN VAE

LE MBA BUSINESS MANAGER

OBJECTIFS

Apprendre avec une **pédagogie innovante, par la pratique et 100 % en alternance.**

Être le Manager commercial qui conçoit, organise et pilote la **stratégie de développement** de sa business unit.

Savoir créer et mettre en place un processus d'animation des **ventes complexes.**

Être capable de détecter les opportunités de **développement stratégiques** et de mener des **négociations à forts enjeux.**

Se former au **management des équipes** et devenir le leader qui favorise la performance commerciale.

PROGRAMME

Le MBA Business Manager permet d'obtenir les compétences pour concevoir et piloter une stratégie de développement commercial. Les compétences sont regroupées en 6 blocs ayant chacun un thème spécifique.

PUBLIC CONCERNÉ

Le MBA Business Manager est accessible à toute personne ayant validé une licence, un Bachelor, une certification professionnelle de niveau 6, 180 crédits ECTS ou 3 années en école de commerce sur un diplôme ou un titre reconnu.

LES MISSIONS CONFIÉES EN ALTERNANCE

- Élaboration et déploiement du PAC
- Définition de la stratégie commerciale
- Gestion des clients grands comptes
- Négociations et ventes complexes
- Ouverture de nouveaux marchés
- Définition de processus commerciaux
- Optimisation du sales stack

6 RENTRÉES POSSIBLES

L'ICL propose une date de rentrée au démarrage de chaque bloc de compétences. Nous contacter pour plus d'informations.



100 %
ALTERNANCE
2 SEMAINES EN ENTREPRISE
1 SEMAINE À L'ICL

BLOC DE COMPÉTENCES

1

Élaborer la stratégie de développement

- Scénarii d'évolution de marché
- Product market fit
- Stratégie digitale
- International business development*
- International negotiation*
- Performance commerciale export

BLOC DE COMPÉTENCES

4

Management stratégique d'équipes commerciales

- Création et organisation de services commerciaux
- Management responsable
- Politiques de rémunération
- Mesure de la performance et amélioration continue
- Recrutement
- Conduite du changement

BLOC DE COMPÉTENCES

2

Mettre en œuvre et piloter la stratégie de développement

- Inbound marketing
- Growth Hacking
- Customer success management
- Pipeline commercial
- Négociations complexes
- Stratégie commerciale

BLOC DE COMPÉTENCES

5

Représentation & RSE

- Stratégie RSE
- Communication 360
- Lobbying et relations publiques
- Stratégie social media

BLOC DE COMPÉTENCES

3

Innovation commerciale

- Définition de la politique d'innovation
- Outils d'innovation
- Protection et propriété intellectuelle
- Pilotage de projets innovants

BLOC DE COMPÉTENCES

6

Piloter les ventes BtoB et complexes

- Sales territory plan
- Ventes directes et indirectes
- Key account management
- Account Based Marketing
- Appels d'offres
- Scoring et metrics BtoB
- Ventes stratégiques et complexes

ADMISSION

1

CONCOURS

N'importe où, n'importe quand et sans stress, le concours ICL est gratuit et se déroule avec notre Chatbot, Sally, sur Messenger.



ÉVÈNEMENT ADMISSION

2

Une occasion inédite de découvrir l'ICL avant même la rentrée !
Au programme : une situation réelle de négociation et la possibilité de vivre l'expérience ICL.

3

COACHING ALTERNANCE SUR-MESURE

Un accompagnement personnalisé pour signer le contrat d'alternance idéal.

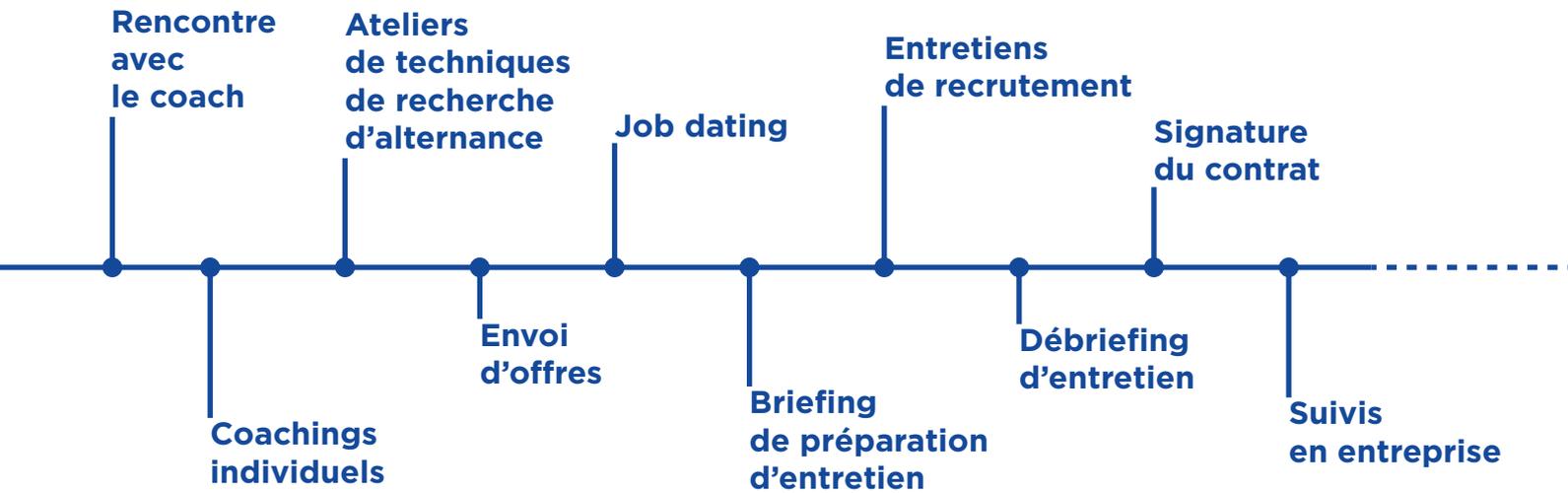
BAC+3
BACHELOR
BUSINESS
DEVELOPER

Informations en page 8

BAC+5
MBA
BUSINESS
MANAGER

Informations en page 10

L'ACCOMPAGNEMENT À LA RECHERCHE D'ALTERNANCE



LES CONTRATS

	CONTRAT D'APPRENTISSAGE	CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION	CONVENTION DE STAGE
Conditions d'âge	16 à 30 ans (29 ans révolus)	< 26 ans (sans limite si demandeur d'emploi)	Aucune
Rémunération	53 % à 100 % du SMIC net (selon critères, nous consulter)	65 % à 100 % du SMIC brut (selon critères, nous consulter)	Gratification légale si stage > 2 mois
Financement de la formation	100 % prise en charge	100 % prise en charge	Négociable, non prise en charge

70%

des étudiants de l'ICL trouvent leur alternance par le biais de l'école.

2 500

entreprises partenaires dans tous les secteurs d'activité.

30 ans

d'expérience dans le placement d'étudiants en alternance.

95%

taux d'emploi à 6 mois de nos étudiants.

PARTENAIRES PRIVILÉGIÉS



✓ VISÉ PAR LE MBA

KEY ACCOUNT MANAGER

Le Key Account Manager est en charge des clients les plus importants de l'entreprise et de l'ensemble de la relation commerciale.

Évolutions de carrière

- Directeur commercial
- Dirigeant ou créateur d'entreprise

✓ VISÉ PAR LE BACHELOR

BUSINESS DEVELOPER

Le Business Developer a pour mission de détecter les opportunités de croissance permettant d'augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Évolutions de carrière

- Business Manager
- Directeur commercial
- Dirigeant ou créateur d'entreprise

✓ VISÉ PAR LE MBA

DIRECTEUR COMMERCIAL

Le directeur commercial définit la stratégie commerciale globale, la déploie et participe à la construction des plans marketing opérationnels.

Évolutions de carrière

- Dirigeant de business unit
- Directeur général
- Créateur d'entreprise

✓ VISÉ PAR LE BACHELOR

TECHNICO-COMMERCIAL

Contrairement au commercial classique, le technico-commercial possède toujours des compétences techniques.

Évolutions de carrière

- Key Account Manager
- Ingénieur commercial

✓ VISÉ PAR LE MBA

BUSINESS MANAGER

Le Business Manager est garant du chiffre d'affaires et de la marge de son périmètre. Il définit et met en œuvre les stratégies de croissance.

Évolutions de carrière

- Directeur du développement
- Dirigeant de business unit
- Créateur d'entreprise

UNE SÉLECTION
DE MÉTIERS DE LA
FONCTION COMMERCIALE

ILS TÉMOIGNENT ILS TÉMOIGNENT ILS TÉMOIGNENT



HENRIQUE, DIPLÔMÉ

Directeur commercial - Education First



Mon expérience à l'ICL fut très riche, pour plusieurs raisons !

Après un BTS intégrant des stages, j'ai pu avoir une réelle expérience professionnelle en alternance : avec une mission définie, l'entreprise vous considère comme un membre de son staff à part entière, participant à la croissance de l'activité. Le suivi des alternants de la part de l'ICL permet de maintenir l'implication de l'étudiant et de l'entreprise.



MARGAUX, DIPLÔMÉE

Chargée d'affaires - PROTIM



Si je devais qualifier l'ICL, je dirais : taille humaine, accompagnement, écoute et aide.

C'est grâce à ma formation à l'ICL que j'ai appris à avoir confiance en moi. Les travaux de groupe et les présentations à l'oral m'ont permis d'être davantage à l'aise dans cet exercice difficile pour moi. Ce qui m'a plu dans cette formation, ce sont les intervenants avec des expériences diverses et variées qui nous plongent dans la vie professionnelle et le monde du travail.



OTEXIO

Entreprise partenaire



OTEXIO

Depuis 3 ans, nous recrutons des alternants au sein de l'ICL car il y a un véritable accompagnement.

L'équipe des relations entreprises nous propose des profils en adéquation avec le besoin du service commercial et de l'entreprise, organise des entretiens, et nous invite à des job datings pour trouver THE candidat.

Est-ce que nous sommes satisfaits des alternants ICL ? Bien sûr !



ELCIA

Entreprise partenaire

Cela fait 5 ans que nous travaillons avec l'ICL pour le recrutement d'alternants à des postes d'attaché commercial, poste important pour notre entreprise. L'ICL, pour nous, c'est le premier filtre pour le recrutement, on compte sur les compétences de l'équipe pour nous proposer de beaux profils avec une réelle fibre commerciale.

Est-ce que nous sommes satisfaits des alternants ICL ? C'est le moins que l'on puisse dire ! Ce poste est attendu par l'équipe commerciale chaque année et chaque année, nous recrutons avec l'ICL.

HANDICAP - DISCRIMINATION - CYBERVIOLENCE

Les écoles du réseau Compétences & Développement s'engagent !

HANDICAP : UNE CHARTE POUR FAIRE TOUJOURS MIEUX

Objectif : faire que tous les campus et les formations de l'ICL soient accessibles aux personnes en situation de handicap, quel que soit son type : moteur, mental, psychique, visuel, auditif.....

Engagement : mise en place d'une pédagogie et de dispositifs individualisés adaptés aux personnes en situation de handicap. Chaque apprenant est intégré, accompagné et encouragé au quotidien.

Actions : sensibilisation au sein de l'ICL des formateurs, apprenants, personnels administratifs en faveur de l'épanouissement professionnel et personnel. Accompagnement par des référents et des référentes handicap tout au long du parcours de formation jusqu'à l'intégration professionnelle. Mise en place d'une « Charte de progrès pour l'accueil des personnes en situation de handicap ».

Contacter nos référents : handicap@reseau-cd.fr

DISCRIMINATION ET SEXISME : UN COMBAT POUR LA TOLÉRANCE

Objectif : lutter pour le respect des libertés de chacun et de chacune sur l'ensemble de nos campus car la discrimination est un traitement inégalitaire pour celui ou celle qui la subit qui peut prendre de multiples formes.

Engagements : l'ICL s'engage pour défendre la diversité et la tolérance au quotidien dans l'ensemble des campus en France et à l'international afin que soient respectées les valeurs fondamentales comme le respect des différences ; la liberté de choix dans son mode de vie : religion, orientation sexuelle, genre ; l'égalité de traitement face à l'emploi : salaire, équité, évolution de carrière.

Actions : mise en place d'actions de sensibilisation auprès des apprenants et collaborateurs de l'ICL durant l'année.

Contact : discrimination@reseau-cd.fr

CYBERVIOLENCE : UNE LUTTE PERMANENTE POUR LA LIBERTÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Objectif : lutter contre les actes de cyberviolence qui touchent particulièrement les jeunes sur les réseaux sociaux. De nombreux apprenants qui fréquentent nos campus ont été victimes de ce phénomène dans le passé parfois très tôt, au collège ou à l'école primaire.

Engagement : la direction et les enseignants de l'ICL s'engagent au quotidien à empêcher ou à dénoncer toutes agressions de ce type dont les conséquences sont parfois dramatiques y compris dans le cadre des associations ou diverses activités étudiantes.

Actions : des mesures disciplinaires immédiates, prévues dans nos règlements intérieurs, sont prises dès qu'un cas avéré est signalé par la direction ou le personnel de tous les établissements de l'ICL.

Contact : cyberviolence@reseau-cd.fr

À L'ICL, NOTRE THÉORIE,
C'EST LA PRATIQUE.



BAC +3 | BAC +4 | BAC +5

WWW.ICL.FR

LYON

47 rue Sergent Michel Berthet
CP 608 - 69258 LYON CEDEX 09
Tél : 04 72 85 73 74
Port & WhatsApp : 06 33 60 75

NANTES

16 Boulevard Général de Gaulle
44200 NANTES
Port & WhatsApp : 07 88 29 28 26

PARIS

20 bis, Jardins Boieldieu
92071 LA DÉFENSE CEDEX
Port & WhatsApp : 06 43 11 93 41

 info@icl.fr

 [@ecole_icl](https://www.instagram.com/ecole_icl)

 [www.linkedin.com/school/
icl-ecole-des-business-developers/](https://www.linkedin.com/school/icl-ecole-des-business-developers/)

 [@ICL.ecole.business.developers](https://www.facebook.com/ICL.ecole.business.developers)

Compétences
et
Développement

Réseau d'écoles et de centres de formation

competences-developpement.com
contact@reseau-cd.fr

3A IET ILERI
EPSI IEFT SUP'DE COM
ESAIL IFAG WIS
ICL IGEFI
IDRAC BS IHEDREA