

THINK
CREATE
ACT
TOGETHER

ISTEC
PARIS
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE ET MARKETING

60
ans
d'excellence
À PARIS DEPUIS 1961

PROGRAMME
BACHELOR

DIPLÔME VISÉ BAC+3

ACCÈS POST-BAC VIA  **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur



CONFÉRENCE DES
**GRANDES
ÉCOLES**

SOMMAIRE

03	Édito
04	60 ans d'excellence
05	Missions, valeurs, positionnement
06	Gouvernance, corps professoral et recherche
08	Pourquoi choisir l'ISTEC ?
09	Le Programme Bachelor en bref
10	Construisez votre parcours sur 3 ans
12	1 ^{ère} année : Découvrir
14	2 ^{ème} année : Exérimenter
16	3 ^{ème} année : Maîtriser
18	Les spécialisations de 3 ^{ème} année
20	Modalités d'admission
21	Frais de scolarité et financement des études
22	Vivre l'associatif
24	Intégrer le monde professionnel
26	L'ISTEC vous accompagne
28	Construire son réseau istécien
30	Campus
31	Rencontrons-nous





ÉDITO

Depuis 60 ans l'ISTEC, école supérieure de commerce et marketing, membre de la Conférence des Grandes Ecoles, se réinvente pour rester à la pointe des évolutions du monde professionnel, à travers ses parcours académiques reconnus ; Bachelor, Bac+3 Visé et Grande Ecole, Bac+5, Visé, Grade de Master.

La période que nous traversons aura un retentissement économique important dans les mois et années à venir. Quel sera le "monde d'après" ? Comment s'y préparer ?

Ce qui semble évident, c'est qu'il y aura trois évolutions majeures : économique, environnementale et sociale, entraînant de réels impacts sur la conduite des affaires, dont les enjeux ont été intégrés à l'ensemble de nos programmes.

Notre positionnement est désormais résolument axé sur ces nouveaux modèles d'affaires, que ce soit sur un plan pédagogique ou en termes de recherche, au sein de notre laboratoire CERL.

Dorénavant, les entreprises devront assumer leur rôle sociétal, contribuant ainsi positivement au développement de nos sociétés. Il est évident qu'une organisation qui prend soin de ses parties prenantes, en assumant sa responsabilité sociale, a besoin de managers préparés à ces nouveaux enjeux. **Votre génération devra réfléchir autrement, sortir du cadre, savoir innover sur le plan organisationnel, maîtriser les nouvelles technologies numériques, comprendre l'économie des ressources, donner du sens au travail de leurs équipes...**

Futurs managers, vous former à ces nouvelles dimensions, structurantes pour notre économie, nous a semblé signifiant. Ce challenge vous intéresse ?

Venez vivre cette expérience avec nous, en formation initiale ou en alternance via un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation accessible dès la première année d'études.

En termes de démarche pédagogique, l'ISTEC vous propose de nouveaux modules à travers une approche académique, des cours théoriques et un mémoire de recherche, mais aussi une approche pratique par la mise en situations professionnelles au sein de groupes restreints d'apprentissage, avec un suivi individualisé de votre progression.

Les "soft skills" ne sont pas oubliés. Nous les déclinons au quotidien à travers cinq valeurs : Solidarité, Audace, Curiosité, Respect et Engagement que nous nous devons d'incarner et de partager avec vous.

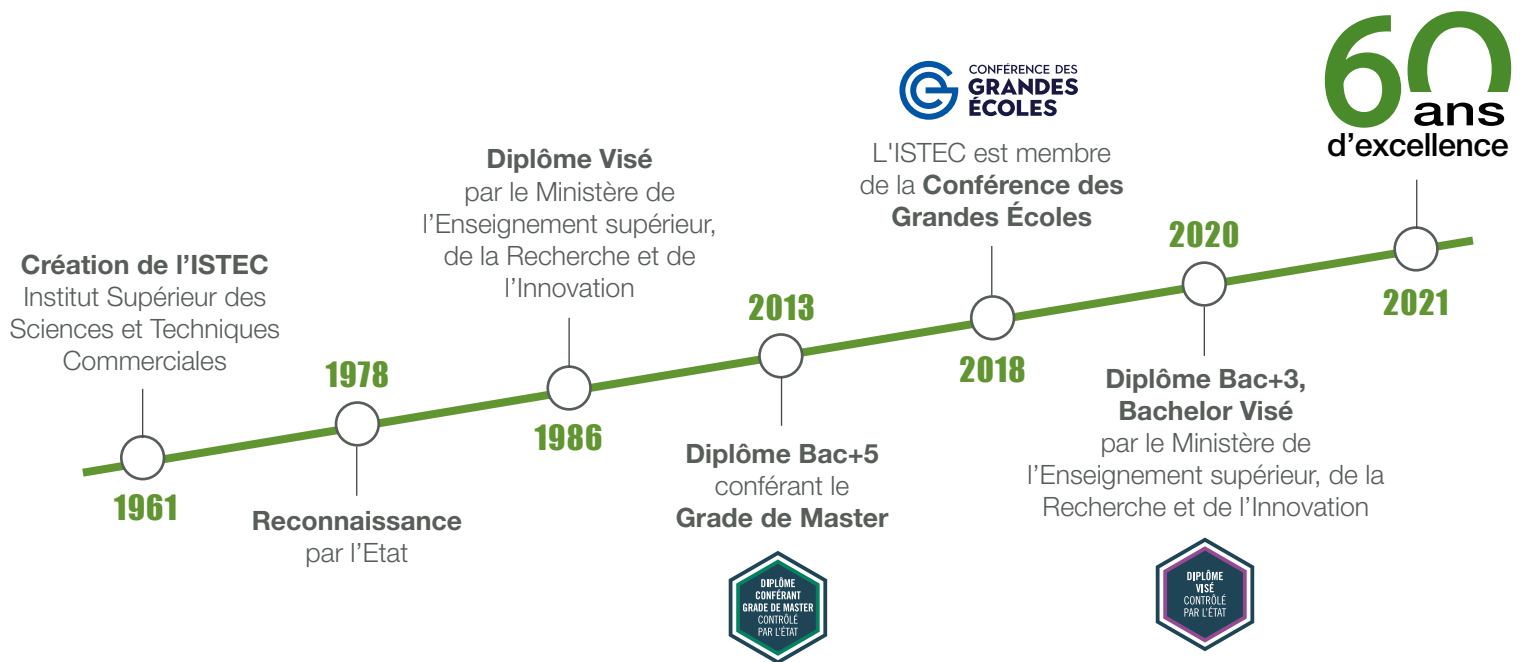
En choisissant l'ISTEC, vous faites le choix d'une école à taille humaine, ouverte sur son environnement et résolument tournée vers l'avenir, votre avenir.

Vous y préparer est notre mission.

Au plaisir de vous rencontrer.

Pierre LARRAT,
Directeur Général de l'ISTEC

60 ANS D'EXCELLENCE



NOTRE MISSION

DÉVELOPPER les talents spécifiques de nos étudiants

FORMER et accompagner les créateurs de demain

STIMULER l'esprit d'entreprise et le sens de l'initiative

ASSURER l'insertion professionnelle de nos étudiants et diplômés

NOS VALEURS

SOLIDARITÉ

Entraide
Collaboration
Bienveillance

AUDACE

Imagination
Anticipation
Décision

CURIOSITÉ

Ouverture
Étonnement
Innovation

RESPECT

Écoute
Tolérance
Humilité

ENGAGEMENT

Implication
Initiative
Responsabilité



NOTRE VISION : POSITIONNEMENT PÉDAGOGIQUE

LES NOUVEAUX MODÈLES D'AFFAIRES

La prise de conscience de l'impossibilité de poursuivre la recherche d'une croissance infinie, face à des ressources limitées, amène les entreprises à faire évoluer leurs modèles d'affaires. C'est pourquoi l'ISTEC a choisi, depuis deux ans déjà, un positionnement autour de ces enjeux, en accord avec l'ensemble de ses partenaires entreprises.

Former nos étudiants, futurs managers, à ces dimensions structurantes pour notre économie, nous a semblé signifiant dans un cursus académique. C'est pourquoi toutes nos maquettes pédagogiques, c'est à dire l'ensemble de nos programmes sera impacté par ces nouveaux modèles d'affaires.

C'est une forme de formation holistique que nous proposons désormais, avec des cours portant notamment sur l'économie des ressources - comment se développer et être rentable sans détruire ? -, les nouveaux comportements du consommateur - comment satisfaire les nouvelles attentes et anticiper les besoins ? -, et le management à l'ère du digital - comment donner du "sens" ?

En termes de démarche pédagogique, comme à son habitude, l'ISTEC propose ces nouveaux modules à travers une approche académique (cours théoriques, mémoire de recherche) et pratique (mise en situation professionnelle) au sein de groupe restreints d'apprentissage, incluant un suivi individuel de la progression de nos étudiants.

La qualité pédagogique reste et restera la caractéristique de notre école, nous permettant ainsi de justifier une sélectivité que nous souhaitons renforcer.

**L'ISTEC est
LA SEULE GRANDE ÉCOLE
SUPÉRIEURE DE COMMERCE
parmi les 38 écoles de
management membres de
la Conférence des Grandes
Écoles, diplôme visé,
GRADE DE MASTER,
à proposer le cursus Bac+5
EN ALTERNANCE DÈS
LA 1^{ÈRE} ANNÉE D'ÉTUDES**

GOUVERNANCE & CORPS PROFESSORAL

Des diplômés impliqués

L'ISTEC est l'une des rares écoles au sein desquelles les diplômés jouent un rôle aussi déterminant dans les équipes de direction et d'orientation. **Une grande partie des membres du Conseil d'Administration sont des diplômés de l'ISTEC.** Les anciens élèves sont souvent les mieux placés pour s'investir avec motivation et en toute indépendance dans le choix des orientations de leur école.

Depuis 1961, l'ISTEC est gérée par l'ADEC, association loi 1901 à but non lucratif, présidée depuis 2019 par Stéphane Chaperon (ISTEC 1984).

L'ISTEC se développe en toute indépendance avec pour premiers objectifs : l'adaptation permanente de ses enseignements aux évolutions économiques et sociales et l'épanouissement professionnel et personnel de ses étudiants et diplômés.

Les administrateurs de l'école, diplômés de l'ISTEC exerçant dans des secteurs et activités complémentaires, sont accompagnés dans leurs décisions par le corps professoral, des universitaires et des consultants. Ensemble, ils oeuvrent avec conviction et détermination au développement harmonieux de l'école et à la pertinence de la formation des étudiants.

Le corps professoral de l'école

Il est composé de **professeurs chercheurs et d'enseignants permanents**, titulaires d'un doctorat ou de diplômes de l'enseignement supérieur, de chargés d'enseignement et de professionnels du monde de l'entreprise : **cadres expérimentés, consultants ou dirigeants d'entreprise.**

Tous ces enseignants collaborent à construire et délivrer des prestations pédagogiques sans cesse actualisées (cours magistraux, séminaires, travaux de groupes supervisés) visant à préparer les istéciens à exercer des fonctions internationales.

Les enseignants-chercheurs de l'ISTEC produisent régulièrement **des articles dans les revues scientifiques de référence, écrivent des chapitres d'ouvrages collectifs, coordonnent certains de ces ouvrages et sont également auteurs ou co-auteurs d'ouvrages académiques.**

L'INCUBATEUR ENTREPRENEURIAT



Afin d'accompagner les étudiants dans leurs projets de création d'entreprise, l'ISTEC et l'EEMI ont décidé de mutualiser leurs ressources pour proposer une offre incubateur accessible sur les deux campus. L'incubateur sera également ouvert aux diplômés des deux partenaires.

Le directeur de l'incubateur analysera chaque dossier qui lui sera soumis, et définira avec le(s) porteur(s) de projet le plan de développement le plus adapté.

Au cours du parcours "incubé" les étudiants pourront assister à des cours sur l'entrepreneuriat, à des rencontres avec des experts sur des questions précises et des échanges réguliers avec des créateurs d'entreprises qui partageront leurs expériences.

43

**porteurs de projet
en 2020**

RECHERCHE D'EXCELLENCE

La recherche à l'ISTEC est coordonnée et développée par le **CERI (Centre d'Études et de Recherche de l'ISTEC)** et se situe au carrefour des trois mondes de la formation, des entreprises et de la recherche.



L'ISTEC recrute des enseignants-chercheurs du plus haut niveau, multi-primés, publiant dans des revues scientifiques de référence et assumant des positions académiques internationales.

L'ISTEC, impliquée pour l'employabilité de ses étudiants, développe des travaux de recherche selon trois axes visant à repenser les rapports entre l'entreprise et la société :

- **Modèles d'affaires innovants**
Transformation digitale, innovation, entrepreneuriat et performance.
- **Planète**
Responsabilité sociétale, développement durable, éthique et humanisme.
- **Personnes et Organisations**
Comportements des hommes et des organisations (coopération, agilité, etc), management des richesses humaines (management de la diversité, développement des potentiels, etc) et qualité de vie au travail (nouvelles formes de travail, redéfinition des espaces de travail, etc.).

De plus, se pose de manière transversale à ces trois axes, la question de l'Innovation (éthique et responsable, pédagogique, soutenable, de l'open innovation, de l'intelligence artificielle, etc) en termes de défis et d'enjeux.

Retrouvez les publications des enseignants-chercheurs sur istec.fr

Chaque année, le CERI organise un colloque et une journée d'études "Humanisme & Gestion".

- **10 décembre 2020 : Colloque ISTEC sur le thème de "La Diversité dans les organisations"**
- **10 mars 2021 : Journée Humanisme & Gestion sur la thématique "RSE et intelligence artificielle"**

En septembre 2020, l'ISTEC a accueilli l'ANDESE (Association nationale des Docteurs en Economie et en Sciences de Gestion) sur son campus pour leur colloque, celui-ci portant sur des thématiques qui affectent directement les entreprises et la société : la RSE, la Finance durable et l'Economie circulaire.

Sont intervenus lors de ce colloque :

Daniel Bretonès (Président de l'ANDESE), Françoise Palle-Guillabert (Délégué Général de l'Association Française des Sociétés Financières), Antoine Sire (Directeur de l'engagement d'entreprise et membre du Comité exécutif monde de BNPPARIBAS), Emmanuel Normant (Directeur du développement durable Cie de Saint Gobain), Pr. Emérite Jean Jacques Pluchart (Université Paris I Sorbonne), Jérôme SADDIER (Vice-président délégué Crédit Coopératif), Jérôme CABY (Délégué général FNEGE, Professeur IAE Paris I Panthéon Sorbonne)



POURQUOI CHOISIR L'ISTEC ?

1

RECONNAISSANCE PAR L'ÉTAT

L'ISTEC est reconnue par l'Etat et membre de la **Conférence des Grandes Ecoles**.

- **Diplôme Bac+3 Visé** par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

- **Diplôme Bac+5 Visé, conférant le Grade de Master** délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation et attestant de l'excellence des compétences académiques et professionnelles acquises.



2

PARCOURS FLEXIBLE, CURSUS PERSONNALISÉ

Initial - Alternance - International

D'une année sur l'autre, **c'est vous qui choisissez.**

3

ALTERNANCE

POSSIBLE DÈS LA **1^{ÈRE}** ANNÉE D'ÉTUDES

Vous effectuez jusqu'à **5 ans d'expériences professionnelles** pendant vos études.

Différentes modalités d'alternance sont possibles selon l'année d'études : **contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage, stage alterné, CDD ou CDI à temps partiels.**

4

SPÉCIALISATIONS

DANS DE NOMBREUX SECTEURS D'ACTIVITÉ

Selon le projet professionnel

Marketing - Digital - Communication - Événementiel - Business international
Luxe - Gestion d'entreprise - International management - Finance - Supply chain

5

OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

Vous réalisez **entre 1 et 4 semestres** d'études à l'international.

Vous avez la possibilité de faire vos **stages de fin d'année à l'étranger.**

Vous échangez et travaillez avec des istécien-ne-s venu-e-s du monde entier :

35 nationalités sur le Campus.

6

ÉCOLE À TAILLE HUMAINE #ISTECFAMILY

permettant un **accompagnement individuel et personnalisé** de chaque étudiant pour l'aider à construire son projet personnel et professionnel.

LE PROGRAMME BACHELOR

EN BREF

DIPLÔME

Bac+3 Visé
RNCP Niveau 6

INTERNATIONAL

1 semestre possible à l'étranger (3^{ème} année)
4 universités partenaires :
à Dublin, Sherbrooke, Séville et Copenhague

ADMISSIONS

Concours ISTE
Accès post-bac en 1^{ère} année via **Parcoursup**
Accès admissions parallèles via istec.fr

CURSUS

3 années d'études
Parcours modulable : initial ou alternance
Choix d'une spécialisation en 3^{ème} année

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Alternance / Apprentissage possible dès la 1^{ère} année
Stage obligatoire de 3 à 4 semaines en cursus initial
3^{ème} année uniquement en alternance

FRAIS DE SCOLARITÉ

De 8 100 € à 8 900 € suivant l'année
Financement total ou partiel possible par l'alternance

LES CLÉS DE LA FORMATION

**Une formation professionnalisante
pour une insertion rapide sur le
marché du travail**

Les piliers du programme Bachelor :

- Une forte **dimension professionnelle** pour offrir à chaque étudiant une employabilité maximale
- Des **compétences et des connaissances opérationnelles** pour répondre aux besoins des entreprises
- Des **contenus en phase avec les évolutions** technologiques, managériales et économiques
- Une **pédagogie active** basée sur les études de cas, les mises en situation professionnelle et une méthodologie d'étude terrain rigoureuse
- Des **séminaires dédiés aux trois matières fondamentales** : Marketing, Communication, Vente
- Une **immersion professionnelle** via les stages ou l'alternance

LE MOT DE LA DIRECTRICE DU PROGRAMME

« En choisissant le Programme Bachelor, vous entrez dans un cursus professionnalisant, majoritairement en alternance. Au fil des trois années, vous aurez la chance de **construire votre projet en développant vos compétences en marketing, vente et communication d'entreprise afin de réussir dans des postes de management de proximité ou de projet.**

Le Programme Bachelor s'inscrit dans la stratégie des "Nouveaux modèles d'affaires" de l'ISTEC, avec des enseignements repensés chaque année pour être au plus près des besoins et attentes de vos futurs employeurs. Vos enseignants, professeurs-chercheurs et consultants spécialisés, vous apportent leur expérience terrain pour analyser toutes les possibilités et proposer vos arguments et solutions sur des cas concrets, face à un jury de professionnels.

Conjuguer études et expérience professionnelle est le défi que vous relèverez au cours de vos études : d'une part vous appliquerez en entreprise ce que vous apprendrez en cours, et d'autre part vous enrichirez vos travaux isteciens avec votre expérience professionnelle. **Vous construirez donc au jour le jour votre projet professionnel et personnel : il sera solide et réaliste afin de facilement trouver votre place dans un monde économique en pleine transformation.** »

Marie-Aude Leroux, Directrice du Programme Bachelor

CONSTRUISEZ VOTRE PARCOURS SUR 3 ANS

1^{ÈRE} ANNÉE DÉCOUVRIR

2^{ÈME} ANNÉE EXPÉRIMENTER

3^{ÈME} ANNÉE MAÎTRISER

ADMISSION

Accès post-bac
Concours ISTECE via 
Ou procédure d'admission internationale

- Rentrée décalée possible en février

Concours ISTECE. Inscription : istec.fr
Ou procédure d'admission internationale

- Rentrée décalée possible en février

Concours ISTECE. Inscription : istec.fr
Ou procédure d'admission internationale

- Rentrée décalée possible en février selon spécialisation et cursus

CAMPUS



Paris



International (2^{ème} semestre)
Dublin, Sherbrooke,
Séville ou Copenhague

OPTION

ENSEIGNEMENTS

COURS FONDAMENTAUX :

Marketing, Communication d'entreprise,
Vente en BtoC, Comportement du
consommateur, Comptabilité, Droit

LANGUE :

Anglais

SÉMINAIRES ET CAS PRATIQUES :

Séminaires de vente, communication et
marketing
Etude sectorielle
Séminaire "#Bemysell" sur les différentes
formes d'engagement dans la société

COURS FONDAMENTAUX :

Marketing, Communication d'entreprise,
Vente en BtoB, Finance, Stratégie,
Entrepreneuriat, Gestion de projet

LANGUE :

Anglais

SÉMINAIRES ET CAS PRATIQUES :

Séminaires de vente, communication et
marketing
Etude client terrain
Concours de négociation
Concours commerciaux et marketing
inter-écoles (cursus initial)

COURS FONDAMENTAUX :

Négociation et entrepreneuriat, Stratégie
omnicanales, Business plan, Gestion des
RH, Innovation
Enseignements complémentaires selon la
spécialisation

LANGUE :

Anglais (des cours dispensés en anglais
en cursus international)

SÉMINAIRES ET CAS PRATIQUES :

Séminaires de vente, communication
d'entreprise et marketing
Projet entrepreneurial "MyStartUp"
Challenges étudiants/entreprises
Business game innovant et éthique
Coaching étudiants de 1^{ère} année

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Cursus initial : Stage temps plein
3 à 4 semaines en France ou à l'étranger

OU

Cursus alternance : 2 jours à l'école,
3 jours en entreprise

Cursus initial : Stage temps plein
3 à 4 semaines en France ou à l'étranger

OU

Cursus alternance : 2 jours à l'école,
3 jours en entreprise

Cursus initial : Stage temps plein
3 mois en France ou à l'étranger

OU

Cursus alternance : 1 semaine à l'école,
2 semaines en entreprise

INTERNATIONAL

Possibilité d'effectuer le stage de fin
d'année à l'étranger

Possibilité d'effectuer le stage de fin
d'année à l'étranger

1 semestre en université étrangère
Dublin, Sherbrooke, Séville ou
Copenhague

OPTION

ENGAGEMENT ASSOCIATIF

Participation à la vie associative de
l'école et élaboration d'un projet
associatif : sport, culturel, humanitaire...
Engagement citoyen (Garde Nationale)
Engagement de 40 jours auprès des plus
démunis

Implication dans des projets associatifs
de l'école
Engagement de 40 jours auprès des plus
démunis

Implication dans des projets associatifs
de l'école

Diplôme Bachelor Visé

Poursuivez vos études en
Programme Grande Ecole ISTECE

PARCOURS DE SPÉCIALISATION

Business développement et innovation - International Management
Marketing digital et communication - Finance et gestion d'entreprise



PROGRAMME GRANDE ECOLE, BAC+5 GRADE DE MASTER

4^{ÈME} ANNÉE MANAGER

5^{ÈME} ANNÉE SE SPÉCIALISER

ADMISSION

Concours ISTECE. Inscription : istec.fr
Ou procédure d'admission internationale

- Rentrée décalée possible en février

Concours ISTECE. Inscription : istec.fr
Ou procédure d'admission internationale

CAMPUS



Paris



International (2^{ème} semestre) **OPTION**



Copenhague (1 an) - Double diplôme **OPTION**



Paris



Metz - ENIM, Ecole Nationale d'Ingénieurs de Metz,
Université de Lorraine

**SPÉCIALISATION
SUPPLY CHAIN**

ENSEIGNEMENTS

COURS FONDAMENTAUX :

Stratégies managériales, financières et marketing nécessaires à la création de nouveaux modèles d'affaires
Gestion de la complexité (conduite du changement, gestion des risques et des conflits...)

Majorité des cours en anglais

LANGUE :

Anglais (TOEIC/TOEFL, e-learning)

SÉMINAIRES ET CAS PRATIQUES :

Projet "start-up" innovant et responsable
Séminaire innovation sociale et solidaire

DISPOSITIFS TRANSVERSES :

Ateliers professionnels, Travaux de synthèse professionnelle,
Etude à caractère sociologique ou sociétal, Comportement professionnel

Enseignements complémentaires selon la spécialisation

LANGUE :

Anglais (TOEIC/TOEFL, e-learning)

SÉMINAIRES ET CAS PRATIQUES :

Séminaire Ressources Humaines
Projet fil rouge avec une entreprise
Séminaire de synthèse

GRAND ORAL

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Cursus initial/international : Stage temps plein
2 mois minimum en France ou à l'étranger

OU

Cursus alternance : 1 semaine à l'école, 2 semaines en entreprise

Cursus initial : Stage temps plein
2 mois minimum en France ou à l'étranger

OU

Cursus alternance : 1 semaine à l'école, 2 semaines en entreprise

INTERNATIONAL

1 semestre en université étrangère **OPTION**

OU

1 an à Copenhague : **double diplôme**
"Bachelor of Science in Business Administration" (Bac+4) **OPTION**

Spécialisation "International business negotiation" 100% en anglais

ENGAGEMENT ASSOCIATIF

Participation à la vie associative de l'école et transmission du savoir aux cadets

Accompagnement des étudiants de première année dans leurs projets associatifs

PARCOURS DE SPÉCIALISATION

Marketing - Digital - Communication - Événementiel - Luxe
Business international - Gestion d'entreprise - Finance - Supply chain

1^{ÈRE} ANNÉE - DÉCOUVRIR

OBJECTIFS

- Assimiler les connaissances fondamentales,
- Acquérir une bonne compréhension des enjeux métier,
- Découvrir ses forces et ses atouts pour les mettre en valeur dans les missions au quotidien.

TEMPS FORTS

• LES SÉMINAIRES

- "Ouvertures" : séminaire de rentrée pour se connaître.
- "ISTEC #Bemysself" : séminaire associatif pour s'engager dans la vie sociale.
- Séminaires dédiés aux notions fondamentales : marketing, vente et communication

• L'ÉTUDE SECTORIELLE

Les étudiants mènent ensemble une réflexion pour construire une analyse marketing et définir une stratégie en lien avec un secteur économique ou un marché spécifique. Cette étude est le fil conducteur de la découverte des fondamentaux en marketing et de la méthodologie des études qualitatives.

• L'APPROCHE DES OUTILS DU DIGITAL

Les étudiants construisent leur identité numérique professionnelle.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

• CURSUS EN INITIAL

- Stage : 3 à 4 semaines, en France ou à l'étranger, pour une découverte de l'entreprise dans les fonctions commerciales ou marketing.
- Engagement associatif : 40 jours au service des plus démunis.
- Opportunité de participer au tournoi de tennis de Roland Garros à Paris, en boutique en tant que vendeur ou logisticien.

ou

• CURSUS EN ALTERNANCE

- 2 jours de formation sur le campus,
- 3 jours en entreprise.



Après mon Baccalauréat Économique et Sociale, je souhaitais acquérir une expérience professionnelle en parallèle d'une acquisition théorique. Ainsi, je me suis inscrite à l'ISTEC en Programme Bachelor et j'ai entamé les recherches d'alternance. Pour trouver mon entreprise, j'ai utilisé LinkedIn, Indeed et la plateforme "Career Center" de l'ISTEC. J'ai finalement trouvé une alternance en tant que commerciale dans une agence immobilière située à Paris.

Au cours de ma première année, j'ai intégré l'association BPI (Bureau de Promotion de l'ISTEC) grâce à laquelle j'ai pu participer à des salons étudiants pour promouvoir mon école.

J'ai beaucoup appris au cours de cette année, notamment à travers les **nombreux séminaires** que nous avons réalisés et aux enseignements riches et complets.

Le cursus Bachelor en alternance me permet aussi de **construire mon réseau professionnel**, en effet j'ai trouvé mon alternance de deuxième année chez JCDecaux, au poste de Trade Project Manager Junior.

CLAIRE - 2^{ÈME} ANNÉE BACHELOR, PROMOTION 2022



PROGRAMME

DOMAINES ACADÉMIQUES

MARKETING COMMUNICATION COMMERCE B TO C

Fondamentaux du marketing
Gestion de la relation client
Digital marketing
Communication d'entreprise
Techniques de vente
Histoire du commerce
Commerce digital
Réseaux de distribution

LANGUE

Anglais

GESTION, MANAGEMENT, MÉTHODOLOGIE

Comptabilité
Finance
Introduction aux nouveaux modèles d'affaires
Grandes fonctions de l'entreprise
RSE
Géopolitique
Sciences humaines
Droit des affaires
Droit du travail
Gestion des ressources humaines
Méthodologie des études quantitatives et qualitatives
Bureautique

PROFESSIONNEL

PROJET PROFESSIONNEL ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Séminaire Ouvertures
Etudes sectorielles
Entrepreneuriat
Projet Voltaire
Séminaire #Bemysself
Comportement professionnel
Communication écrite et interpersonnelle
Réseaux professionnels
Missions en entreprise
Projets associatifs

COURS COMPLÉMENTAIRES EN CURSUS INITIAL

Culture générale
Communication écrite et interpersonnelle
Entrepreneuriat projet associatif
Anglais renforcé
Bases du management
Bureautique
Séminaire Immersion
Business game
Engagement associatif

LE PROJET VOLTAIRE

Le principe : permettre aux étudiants d'améliorer leur maîtrise de la langue française via une plateforme en ligne, dont la performance est reconnue par des institutions phares, de l'éducation et de la recherche.

ENGAGEMENT ASSOCIATIF

Devant les transformations sociales et les nouveaux enjeux économiques, les étudiants du cursus Bachelor initial en 1^{ère} et 2^{ème} années sont invités à **s'engager dans une association caritative de leur choix sur une durée annuelle totale de 40 Jours**.

Tous motivés par ce projet, ils ont postulé : **La Croix Rouge, le Secours Populaire, leurs Maisons de Quartier, ou encore les Restos du Cœur** ont validé leurs candidatures.

Cette expérience terrain humaine et solidaire complète le stage professionnel réalisé en entreprise et est validée par un rapport de mission.



PARTENARIAT ROLAND GARROS

Depuis plus de 30 ans, l'ISTEC est partenaire du tournoi de Roland Garros. Une démarche initiée par des diplômés de l'ISTEC et qui perdure chaque année. Les étudiants de l'ISTEC sont présents en boutique en tant que vendeurs, logisticiens ou managers. **Une expérience humaine, sportive et professionnelle inoubliable !**

2^{ÈME} ANNÉE - EXPÉRIMENTER

OBJECTIFS

- Approfondir les fondamentaux acquis en 1^{ère} année,
- Maîtriser les techniques et stratégies de la vente en BtoB,
- Découvrir les bases d'un business plan, les outils du management de projet et les stratégies de distribution omnicanales.

TEMPS FORTS

• LES ÉTUDES DE CAS MARKETING

Etude pour le compte d'une entreprise. Les étudiants sont force de proposition et, après une soutenance, leurs recommandations sont mises en oeuvre au sein de l'entreprise commanditaire.

• LES SÉMINAIRES

Trois séminaires dédiés aux matières fondamentales : marketing, vente et communication, animés par consultants spécialisés et des coachs professionnels.

• LE CONOURS DE NÉGOCIATION

Les étudiants travaillent les techniques de négociation au cours d'un challenge interne.

• LES CONCOURS COMMERCIAUX ET MARKETING INTER-ÉCOLES

En cursus initial, les étudiants participent à deux concours ; celui des Directeurs Commerciaux de France (DCF) et Businet Hedcom, dont les soutenances s'effectuent à l'étranger.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

• CURSUS EN INITIAL

- Stage : 3 à 4 semaines, en France ou à l'étranger, pour une découverte de l'entreprise dans les fonctions commerciales ou marketing.
- Engagement associatif : 40 jours au service des plus démunis.
- Opportunité de participer au tournoi de tennis de Roland Garros à Paris, en boutique en tant que manager d'équipe de vente ou responsable logistique.

ou

• CURSUS EN ALTERNANCE

- 2 jours de formation sur le campus
- 3 jours en entreprise



En intégrant le programme Bachelor de l'ISTEC en alternance, et grâce à la diversité des enseignements, j'ai accéléré mon intégration dans le monde professionnel. Nous sommes aussi bien formés sur la négociation que sur les outils marketing ou la culture de l'entreprise. Grâce aux nombreux séminaires, nous pouvons travailler en profondeur sur une spécialité et en maîtriser rapidement les connaissances. Les séminaires permettent de lier la théorie à la pratique, ce qui en facilite l'application en entreprise. **Des solutions digitales nous sont également proposées afin d'optimiser notre apprentissage à distance.**

Ainsi, j'ai pu graduellement évoluer dans mon entreprise et devenir commercial France sur le secteur de la grande distribution. Le programme Bachelor est donc **un tremplin pour intégrer le monde professionnel**, dans une école à taille humaine où les intervenants sont de qualité.

ENZO - 3^{ÈME} ANNÉE BACHELOR, PROMOTION 2021



PROGRAMME

DOMAINES ACADÉMIQUES

MARKETING COMMUNICATION COMMERCE B TO B

Approfondissement marketing
Gestion de la relation client
Communication d'entreprise
Marketing digital
Stratégie et vente en B to B
Pricing
Achat – Appel d'offre
Supply chain
Management force de vente

LANGUE

Anglais

GESTION, MANAGEMENT, MÉTHODOLOGIE

Comptabilité
Finance d'entreprise
Contrôle de gestion
Comportement du consommateur
Gestion de l'innovation
Transformation numérique des entreprises
RSE
Géopolitique et économie
Entrepreneuriat
Fondamentaux du business plan
Droit du travail
Théorie des organisations
Management des RH
Méthodologie des études quantitatives et qualitatives
Gestion de projet
Bureautique
Statistiques - Mathématiques financières

PROFESSIONNEL

PROJET PROFESSIONNEL ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Etudes terrain
Communication écrite et interpersonnelle
Missions en entreprise

Durant sa 2^{ème} année, l'étudiant consolide son **projet personnel et professionnel** afin de le déployer l'année suivante. Ses deux années d'expérience professionnelle ont développé son employabilité et sa connaissance de la réalité du monde des affaires. Ainsi, **fort des enseignements reçus et des expériences vécues, l'étudiant détermine son choix de spécialisation pour la 3^{ème} année.**



3^{ÈME} ANNÉE - MAÎTRISER

OBJECTIFS

- Se spécialiser dans un métier,
- Maîtriser les connaissances et les pratiques de la spécialisation,
- Mobiliser l'ensemble de ses compétences dans les cours et projets.

TEMPS FORTS

• BUSINESS GAME : STRATÉGIE D'ENTREPRISE

Par équipe, les étudiants s'entraînent à la prise de décision stratégique dans le contexte d'un cas d'entreprise.

• PROJET ENTREPRENEURIAL "MyStartUp"

En groupe et accompagnés par des coaches spécialisés, les étudiants créent une entreprise pour mettre en oeuvre les connaissances et compétences acquises au cours des trois années du programme.

• LE SEMESTRE D'ÉTUDES À L'ÉTRANGER

OPTION

En spécialisation "International Management" : le second semestre d'études s'effectue au sein d'une université partenaire à Dublin, Sherbrooke, Séville, ou Copenhague

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

• CURSUS EN INITIAL / INTERNATIONAL

- Stage : 3 mois minimum en France ou à l'étranger

ou

• CURSUS EN ALTERNANCE

- 1 semaine de formation sur le campus
- 2 semaines en entreprise



J'ai effectué ma troisième année Bachelor en alternance. Ce fut une excellente expérience, à la fois professionnelle et universitaire, m'ayant permis d'obtenir des connaissances opérationnelles et indispensables dans le monde de l'entreprise. J'ai suivi des cours donnés par des intervenants experts, qui m'ont apporté nombreux savoirs et conseils. J'ai fait des superbes rencontres, tant sur le plan personnel que professionnel.

L'ISTEC m'a permis de sortir de ma zone de confort et d'évoluer dans un esprit de respect, de solidarité et d'humilité. Ainsi, **je poursuis mes études à l'ISTEC en quatrième année du Programme Grande Ecole.**

KYLIAN - 4^{ÈME} ANNÉE GRANDE ÉCOLE, PROMOTION 2022



PROGRAMME

PROJETS TRANSVERSES

Séminaires dédiés aux matières fondamentales : marketing, vente, communication
Projet entrepreneurial "MyStartUp"
Challenge de teambuilding sur l'innovation ouverte
Séminaire "Business Aventure" : business game innovant et éthique

SPÉCIALISATIONS

- BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET INNOVATION
- MARKETING DIGITAL ET COMMUNICATION
- FINANCE ET GESTION D'ENTREPRISE
- INTERNATIONAL MANAGEMENT

SEMESTRE INTERNATIONAL - UNIVERSITÉS PARTENAIRES

OPTION



International School of Business - **DUBLIN**



CEGEP - **SHERBROOKE**



EUSA - Cámara de Comercio de Sevilla - **SÉVILLE**



Copenhagen Business College - Niels Brock - **COPENHAGUE**

PROJET "MYSTARTUP"

En duo en ou trio, les étudiants créent une entreprise réelle ou fictive pour mettre en oeuvre les connaissances et compétences acquises au cours des trois années du programme : élaboration du business plan, conception des stratégies marketing, digitales et commerciales, création de sites Internet, d'applications, de chatbot et de comptes sur les réseaux sociaux.

Ils montent le dossier complet pour une levée de fonds, qui fait l'objet de la soutenance finale.

A chaque étape, ils sont accompagnés par un coach spécialisé (stratégie, RH, communication...).



LES SPÉCIALISATIONS

DE 3^{ÈME} ANNÉE



BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET INNOVATION

OBJECTIFS

Il s'agit de trouver de nouveaux leviers de croissance pour l'entreprise à travers de nouvelles idées (nouveaux produits, services, partenariats, clients,...). Le Business developper a un rôle clef dans l'entreprise dont il est l'un des moteurs principaux. En lien avec les équipes commerciales, marketing, financière, juridique, il doit coordonner les idées et les équipes afin de créer de nouvelles activités au sein de l'entreprise.

ENSEIGNEMENTS

- Pilotage d'équipes commerciales
- Supply chain
- Achat et gestion de la qualité,
- Méthodes agiles (niveau SCRUM Master)
- Droit des entreprises
- RH et innovation sociale
- Nouveaux enjeux RSE
- Finance et comptabilité
- Entrepreneuriat
- Stratégie marketing et commerciale

MÉTIERS

- Business developer
- Key account manager
- Manager de point de vente
- Responsable Grands Comptes
- Responsable des ventes
- Chef de projets innovation
- Responsable des partenariats
- Directeur commercial

FINANCE ET GESTION D'ENTREPRISE

OBJECTIFS

- Maîtrise des outils techniques de la finance et de la gestion d'entreprise.
- Connaissance des différents acteurs et environnements bancaires, comptables et financiers.
- Traitement des documents financiers ou comptables pour une entreprise, une organisation ou une association.

La finance est le secteur privé qui recrute le plus en France dans trois principaux secteurs : la banque, les entreprises et les banques d'affaires.

ENSEIGNEMENTS

- Microéconomie
- Mathématiques financières
- Analyse financière
- Marchés financiers
- Vente de produits financiers
- Green economy
- Nouveaux modes de financement
- Audit
- Management du risque

MÉTIERS

- Gestionnaire administratif
- Responsable comptable
- Credit manager
- Trésorier
- Comptable
- Contrôleur de gestion
- Analyste crédit





MARKETING DIGITAL ET COMMUNICATION

OBJECTIFS

- Elaboration et mise en oeuvre de la stratégie digitale omnicanale d'une marque ou d'une entreprise.
- Apprentissage des techniques d'analyse des datas et des enjeux de la relation client.

La demande de spécialistes du numérique ne cesse de croître ces dernières années en France et dans le monde en général. Et différents profils sont nécessaires pour répondre à la transformation numérique des entreprises, à l'explosion du e-commerce et aux nouveaux modes de communication.

ENSEIGNEMENTS

- Communication
- Histoire de la transformation digitale
- Outils graphiques, collaboratifs et cloud
- Médias sociaux
- Droit du numérique
- Gestion de la relation client
- Gestion de crise
- Référencement (SEO, SEA, SMO)

MÉTIERS

- Chef de projet web
- Digital planner
- Community manager
- Social media manager
- UX designer
- CRM manager
- Responsable e-commerce

INTERNATIONAL MANAGEMENT

1^{er} semestre à Paris

2^{ème} semestre à l'étranger : Dublin, Sherbrooke, Séville, ou Copenhague

OBJECTIFS

- Maîtrise de la gestion commerciale dans un contexte international et multiculturel.
- Management de la diversité et prise en compte des défis liés aux échanges commerciaux internationaux.

La croissance des échanges internationaux favorise l'émergence d'opportunités d'affaires dans tous les secteurs d'activités. Les missions liées au management commercial international sont très diversifiées et varient selon l'entreprise, son marché et son environnement.

ENSEIGNEMENTS

- Stratégie internationale de l'entreprise
- Politique internationale
- Droit et échanges internationaux
- Management interculturel
- Techniques du commerce international
- Négociation internationale
- Communication inter-culturelle
- Géopolitique
- Anglais professionnel.
- Selon la destination : Certificate in digital marketing and media, human resources, finance in business, sales management, corporate strategy and communication.

MÉTIERS

- Category manager
- Commercial export
- Chargé d'affaires internationales
- Responsable import-export
- Chef de zone export
- Directeur commercial



MODALITÉS D'ADMISSION

ENTRÉE EN 1^{ÈRE} ANNÉE

Admission post-bac ou réorientation

L'ISTEC évalue tous les dossiers reçus via les vœux confirmés dans Parcoursup : tous les candidats sont convoqués aux épreuves orales, chacun ayant ainsi l'opportunité d'échanger avec le jury de l'ISTEC.

Evaluation du dossier de candidature - Coef 3

Epreuve orale individuelle - Coef 7 - Selon calendrier Parcoursup

Inscription via Parcoursup

1 VŒU ISTEC



ENTRÉE EN 2^{ÈME} ET 3^{ÈME} ANNÉE

Admission après Bac+1 ou 60 crédits ECTS,
Admission après Bac+2 ou 120 crédits ECTS

Evaluation du dossier de candidature - Coef 3

Epreuve orale individuelle - Coef 7

Inscription sur istec.fr

Concours à partir de décembre
pour la rentrée de septembre

**RENTÉE
DÉCALÉE**

1^{ER} FÉVRIER 2021

Possible en 1^{ère} et 2^{ème} années

Possible en 3^{ème} année, spécialisation « Business développement et innovation » en cursus initial

- Le concours d'entrée est gratuit pour tous les candidats.
- Retrouvez le détail des épreuves et les dates de concours sur istec.fr
- Pour toute information supplémentaire : 01 40 40 20 29 - info@istec.fr

ADMISSION INTERNATIONALE

Pour les candidats résidant hors de France métropolitaine

Evaluation du dossier de candidature

- Appréciation du niveau général
- Appréciation du niveau d'anglais

Inscription via le service Admissions Internationales :

Stéphane Djelilate : s.djelilate@istec.fr - +33 (0)1 40 40 16 47



FRAIS DE SCOLARITÉ

Les frais de scolarité sont la participation demandée aux étudiants pour le coût de leur formation. Cette participation représente environ 2/3 du total des ressources nécessaires à l'ISTEC. Le complément provient du soutien apporté chaque année par les entreprises partenaires par la taxe d'apprentissage.

Pour l'année universitaire 2020/2021, les frais de scolarité sont de 8 100 € à 8 900 € suivant l'année d'études.

Pour les étudiants en alternance, les frais de scolarité sont majoritairement ou intégralement pris en charge par l'entreprise en fonction du contrat.

FINANCEMENT DES ÉTUDES

L'inscription à l'ISTEC permet de bénéficier du statut étudiant et des avantages qu'il procure : sécurité sociale, mutuelle, CROUS, restaurants universitaires, bibliothèques, associations sportives, allocation logement, carte d'étudiant internationale et services associés.

BOURSES

L'ISTEC, étant reconnue par l'Etat, peut accueillir des élèves boursiers de l'enseignement supérieur :

- **Les bourses de l'État** : les demandes doivent s'effectuer avant avril auprès de votre lycée ou du CROUS si vous êtes déjà dans l'enseignement supérieur.
- **Les bourses des collectivités locales** : municipales, départementales, régionales. Il faut s'adresser directement à la collectivité locale dont dépend votre domicile.
- **Les bourses ERASMUS** : dans le cadre de stages en Europe, en fonction des destinations et des modalités, les étudiants peuvent bénéficier de bourses.
- **Les bourses internes ISTEC** : elles sont attribuées chaque année, grâce au soutien financier des entreprises, en fonction de votre situation personnelle.

PRÊT BANCAIRE

Des accords préférentiels ont été signés par l'ISTEC avec plusieurs établissements bancaires, notamment le Crédit Mutuel et le Crédit Coopératif, pour proposer des **prêts remboursables lors de l'entrée dans la vie active, à des taux privilégiés.**



ALTERNANCE ET MISSIONS EN ENTREPRISE

- Toutes vos années à l'ISTEC peuvent être suivies en alternance. Dans ce cas, **le financement des études est pris en charge en partie ou en totalité par l'entreprise et l'étudiant bénéficie d'une rémunération.**
- **Les stages** et les travaux menés pour des entreprises donnent lieu à une rémunération (600€ à 800€ par mois en moyenne, selon l'expérience).
- La participation à l'**animation des boutiques lors du tournoi de Roland Garros** fait l'objet d'une gratification.

VIVRE L'ASSOCIATIF

SPORTIF

CULTUREL

HUMANITAIRE

1^{ÈRE} ANNÉE : DÉCOUVRIR

Réalisation d'un projet associatif : création d'une association utile au sein de l'école (management de projet, création d'un budget, étude des lois sur l'associatif).

2^{ÈME} ANNÉE : S'INVESTIR

Participation active à la vie associative de l'école, en tant que membre ou responsable d'association : organisation, recherche de sponsors et de fonds, animation.

3^{ÈME} ANNÉE : CONCRÉTISER

Prise de responsabilité au sein des associations : management d'équipes de 10 à 80 étudiants, gestion du budget, organisation d'événements.

#ISTECFAMILY

© ICU - L'association étudiante photo & vidéo de l'ISTEC





20 ASSOCIATIONS

250 ÉTUDIANTS ENGAGÉS



L'ISTEC a signé début 2019 la convention de soutien de la réserve opérationnelle pour la Garde Nationale. La garde nationale permet à tout citoyen volontaire de consacrer une partie de son temps, personnel ou professionnel, à la défense de la patrie et à la sécurité de la population et du territoire national, le cas échéant par la force des armes.

Plusieurs étudiants et étudiantes de l'ISTEC ont rejoint depuis, en volontaires, les rangs de la Garde Nationale dans des unités de réserve. Une grande majorité d'entre eux ont signé un contrat de réserve active dans la Gendarmerie Nationale et certains dans l'Armée de Terre, dans l'armée de l'air, et dans la Marine. Quelques uns ont ainsi rejoint les PSIG ou les unités de VIGIPRATE d'autres les commandos de l'air.

Tous, engagés, impliqués et motivés considèrent cette expérience comme étant formatrice, positive et utile pour leur avenir professionnel.

ISTEC
PARIS
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE ET MARKETING

PARTENAIRE
de la
RESERVE MILITAIRE
DEFENSE



INTÉGRER LE MONDE PROFESSIONNEL

**Chaque année,
vous choisissez
votre cursus**

INITIAL

STAGES OBLIGATOIRES EN FIN D'ANNÉES

OU

ALTERNANCE

MISSIONS EN ENTREPRISE TOUT AU LONG
DE L'ANNÉE

LE PROGRAMME BACHELOR EST RÉALISABLE

100% EN ALTERNANCE

DE LA 1^{ÈRE} À LA DERNIÈRE ANNÉE D'ÉTUDES.

L'alternance à l'ISTEC c'est :

- Acquérir des compétences professionnelles,
- Mettre en application les apprentissages théoriques,
- Se créer un réseau,
- Donner du sens à ses études,
- Financer ses études,
- Les mêmes programmes et diplômes qu'en formation initiale.

83%

des recruteurs privilégieraient
l'embauche d'un diplômé par
la voie de l'alternance

Source : Conférence des
Grandes Ecoles, 2019

**5000
OFFRES**

d'emplois, stages,
alternances destinées
aux Istéciens

**3500
ENTREPRISES**

ont diffusé leurs offres
aux Istéciens



Allianz



LE TANNEUR
1888

CAFÉ & COTON

CANAL+



DECATHLON

Dior

EUROSPORT

FNAC DARTY

Groupama



TOTAL

ING DIRECT

L'ORÉAL





LES RYTHMES D'ALTERNANCE

1^{ère} année :

2 jours à l'école / 3 jours en entreprise

2^{ème} année :

2 jours à l'école / 3 jours en entreprise

3^{ème} année :

1 semaine à l'école / 2 semaines en entreprise

LES TYPES DE CONTRATS POSSIBLES

Contrats de professionnalisation et contrat d'apprentissage

Permettent de bénéficier d'un statut de salarié et de tous les avantages associés. Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise soutenue par son OPCO ou par les fonds destinés à l'apprentissage.

Le contrat de professionnalisation est signé pour une durée maximum de 24 mois. Le contrat d'apprentissage est signé pour une durée de 24 mois.

Convention de stage alterné

Contrat signé pour 6 mois renouvelables. Permet de conserver un statut étudiant et tous les avantages sociaux associés. L'étudiant recevra une indemnité de stage, il est possible de négocier une rémunération plus attractive selon son profil. Permet aussi à l'étudiant de réaliser deux missions différentes dans l'année pour l'aider à affirmer ses choix d'orientation professionnelles et enrichir son CV.

CDD et CDI à temps partiel

Les contrats de travail en CDD et CDI alternés sont acceptés s'ils prévoient un rythme d'alternance en accord avec les plannings de formation. Ces contrats dépendent des Ressources Humaines de l'entreprise. La rémunération minimale est celle du smic horaire.



L'ISTEC VOUS ACCOMPAGNE DANS VOTRE RECHERCHE D'ENTREPRISE

L'étudiant reste l'acteur principal de sa réussite. Ce n'est pas l'école qui fournit le contrat d'alternance à l'étudiant. Celui-ci doit débiter ses recherches dès son admission à l'école. L'école s'engage dans l'accompagnement de chacun, mais ne peut garantir un contrat à chacun.

Pour la réussite de ses étudiants en alternance, l'ISTEC propose plusieurs dispositifs :

1

JOURNÉE DE PRÉSENTATION

Son objectif : permettre à l'étudiant de **maîtriser les différents contrats d'alternance possibles** et de connaître les clés d'une prospection réussie.

2

ATELIERS CARRIÈRES

Ils sont dispensés par des professionnels du recrutement, en individuel ou en ateliers. Les objectifs sont de permettre à l'étudiant d'**optimiser ses outils de candidatures** (CV, lettre de motivation et e-visibilité), d'analyser une offre d'emploi, de réussir ses entretiens et d'affiner son orientation.

3

ACCÈS AU CAREER CENTER DE L'ISTEC

Accessible depuis l'intranet de l'ISTEC, le Career Center comprend :

- **Des offres de stage, d'alternance, d'apprentissage et de premier emploi** de nos entreprises partenaires et de nos diplômés,
- Des opportunités dans toute l'Europe,
- La possibilité d'échanger en direct avec les recruteurs,
- Des conseils pour votre orientation professionnelle,
- Des vidéos pour comprendre les métiers de demain et découvrir de nouvelles entreprises,
- Tous les événements du service des Relations Entreprises de votre école.

4

COACHING

Un coach professionnel accompagne nos étudiants dans leurs recherches, sous forme d'**ateliers collectifs ou de rendez-vous individualisés**.

5

JOB DATING

Le service des Relations Entreprises de l'ISTEC organise très régulièrement des Job Dating, où **les entreprises proposent à nos étudiants des offres d'alternance et de stage**. Ce format d'entretien court est très apprécié des recruteurs et leur permet de faire une pré-sélection avant de proposer à l'étudiant une rencontre au sein de leurs locaux.

6

SESSIONS DE RECRUTEMENT PERSONNALISÉES

Des sessions de recrutement dédiées sont mises en place pour **nos partenaires qui viennent recruter nos étudiants sur le campus**, dans un espace réservé décoré aux couleurs de l'entreprise.

ILS ONT RECRUTÉ DES ISTÉCIENS

« Ces quatre dernières années, j'ai accueilli trois étudiant·e·s de l'ISTEC au sein du service Marketing, Communication & Data d'Hiscox Assurances.

Accueillir un alternant·e· dans son équipe, c'est **une collaboration riche de sens**, mais aussi une responsabilité ! Celle de **transmettre une expertise et des savoirs** – savoir-faire et savoir-être – qui guideront l'alternant·e· vers le marché de l'emploi.

A son arrivée, le nouvel arrivant rencontre les équipes des services transverses pour vite et bien comprendre leurs enjeux. La montée en compétence de l'étudiant·e· sur ses missions (newsletters, gestion du site, événements ...) est progressive : depuis l'observation, à la gestion de projet à quatre mains, jusqu'à la réalisation de projets en autonomie.

Je suis ravie de notre collaboration avec l'ISTEC. Avec la spécialisation, l'étudiant·e· a toutes les clés en main pour être force de proposition et nous amène à repenser ensemble notre activité. »

Lucile Parrilla, Broker Marketing Manager
HISCOX FRANCE



« Accueillir des jeunes en alternance au sein de La Compagnie du Lit est un choix et une volonté de longue date. En effet notre entreprise souhaite **permettre à des jeunes d'allier formation théorique et pratique**. L'ISTEC propose une formation de qualité, avec une très bonne approche du business, notamment des aspects opérationnels de l'univers de la distribution spécialisée. **Nous sommes très satisfaits de ce partenariat !** »

Annéline Blanc, Directrice des Ressources Humaines
SODIPRAM SA - LA COMPAGNIE DU LIT



Grâce au cumul
des expériences
professionnelles en stage
ou en alternance tout au long
de votre cursus, à la diversité
des cours et aux multiples
expériences à l'étranger ;
**vous avez toutes
les clés pour
réussir !**

« Au-delà des grandes capacités de Chloé, j'ai vu que l'ISTEC avait sa part de responsabilité dans sa réussite. Par exemple, lorsque j'ai demandé à Chloé de m'assister pour l'organisation d'un séminaire pour une centaine de personnes, j'ai appris qu'elle faisait partie d'une association au sein de son école, pour laquelle elle organisait des séminaires d'intégration pour les étudiants et divers événements festifs. Elle savait donc déjà gérer et respecter un budget, elle avait le sens de la négociation et celui du suivi d'un projet. Ainsi, elle a tenu notre projet d'entreprise d'une main de maître.

L'ISTEC n'apprend pas que de la théorie aux élèves, ce qui est très plaisant pour l'étudiant et pour nous, tuteur d'entreprise, car cela nous permet de lui apprendre plus de choses, mieux et plus vite. **J'espère avoir la chance de travailler à nouveau avec les étudiants de l'ISTEC.** »

Souyla Bekkat, Executive Assistant - International Communication
L'ORÉAL PARIS



CONSTRUIRE SON RÉSEAU ISTÉCIEN

#ISTECFOREVER



ISTEC RÉSEAU
L'ASSOCIATION DES DIPLÔMÉS

Dès leur arrivée à l'ISTEC, les étudiants sont intégrés à ISTEC Réseau, l'Association des diplômés. Ainsi, ils ont accès à **l'annuaire des anciens élèves**, aux **offres d'emploi** diffusées par les diplômés ainsi qu'aux différents événements organisés par l'association : **conférences, afterwork, job dating, coaching carrières, business club...**
Un vrai atout pour la recherche de stage, d'alternance ou de premier emploi !

Les expériences professionnelles, l'international et le choix d'une spécialisation constituent **les fondements d'une expertise dans le domaine choisi** ainsi qu'un élément de différenciation lors de la recherche d'emploi.



ILS ONT FAIT L'ISTEC



Nicolas MOUTON (ISTEC 2010)
Chef du service Dialogue Citoyen et
Analyse, Présidence de la République



Prune NOUVION (ISTEC 1994)
Director of Sales at Spotify



Eric NOVEL (ISTEC 1993)
Deputy Managing Director,
Panasonic Europe



Isabelle de PONFILLY (ISTEC 1986)
Directeur Général, Vitra France



Stéphane DRILHON (ISTEC 1994)
Directeur Marketing, Playmobil



Mathilde FRANCON (ISTEC 2012)
Customer Marketing Manager, Moët
Hennessy Diageo Hong Kong & Macau



Christophe AMBLARD (ISTEC 1993)
Head of Events, Nissan Global



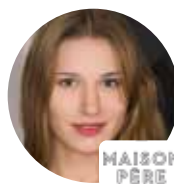
Julie JAMET (ISTEC 2004)
Chief Marketing and Communications
Officer, Etam



ILS ONT CRÉÉ LEUR ENTREPRISE



CARUUS
Cyril BRENAC (ISTEC 2014)
& **Benjamin BUQUET (ISTEC 2014)**



MAISON PÈRE
Camille OMERIN
(ISTEC 2012)



NOJYK
Tarek SIDALI
(ISTEC 2019)



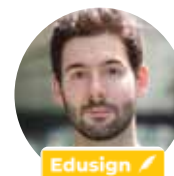
TASTY CLOUD
Geoffrey CUBEROS
(ISTEC 2016)



1026
Jérémie ZACCHERINI
(ISTEC 2015)



LES JUPONS DE LOUISON
Marine MONLOUBOU
(ISTEC 2013)



EDUSIGN
Dylan TEIXEIRA
(ISTEC 2019)



MODE AND THE CITY
Daphné MOREAU
(ISTEC 2011)



BLANDIN & DELLOYE
Charles BLANDIN (ISTEC 2009) &
Cédric FOURNY DELLOYE (ISTEC 2009)



GENIUS
Josselin MARTIN
(ISTEC 2006)



FAGUO
Frédéric MUGNIER (ISTEC 2010)
& **Nicolas ROHR (ISTEC 2009)**



AUVERGNE COMM'UNIQUE
Joëlle RODENAS
(ISTEC 1993)



MYTROOPERS
Jérémie CHEVALIER (ISTEC 2015)
& **Jean CEVAER (ISTEC 2015)**



STANTON WALLACE
Jean LAJOUANIE (ISTEC 1994)
& **Francis BRAJOU (ISTEC 1993)**



MÛRES SAUVAGES
Elisa SEUGE
(ISTEC 2006)



LA CROISSANTERIE
Jean-Luc BRET
(ISTEC 1968)

DES DIPLÔMÉS DANS TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉS

• **CBRE**, Didier MALHERBE (ISTEC 1980), Directeur Général Agency & Industrie et logistique France • **FÉDÉRATION FRANÇAISE DE RUGBY**, Alexandre ANGINOT (ISTEC 2003), Head of sales and marketing • **FERRERO**, François-Xavier MARTIN-PRÉVEL (ISTEC 2006), Chef de Groupe • **GOOGLE**, Eloïse LANGER (ISTEC 2009), Industry Manager • **HERMES HOMME**, Michael VIVIANI (ISTEC 2005), Directeur du développement Hermès Homme • **LANCEL**, Eva MOYAL (ISTEC 2012), Responsable Développement Maroquinerie • **NATIONS UNIES USA**, Valérie JUSTIN (ISTEC 1986), Information officer • **OPPBTP PRÉVENTION**, Stéphanie BIGEON-BIENVENU (ISTEC 1993), Directrice Transformation digitale et Communication • **PAGE EXECUTIVE**, Benoît Allo (ISTEC 1994), Directeur Associé • **RHUM CLÉMENT**, Dominique DE LA GUIGNERAYE (ISTEC 1984), Directeur Commercial • **SWAROVSKI**, Chloé TUDURI (ISTEC 2009), Head of Marketing and Communication France • **THE WALT DISNEY COMPANY**, Benjamin REYNTJES (ISTEC 2010), Africa Sales Manager & GRP booking • **TWIN MUSIC**, Eric BRUNET (ISTEC 1996), Directeur Général • **WATO**, Foulques JUBERT (ISTEC 2010), Président Fondateur de l'agence WATO •



CAMPUS

CAMPUS PARODI

Dans le cadre d'un partenariat avec le Groupe IGS, l'ISTEC est située sur un campus, au 12 rue Alexandre Parodi **dans le 10^{ème} arrondissement de Paris** et bénéficie d'un cadre de travail agréable, d'infrastructures modernes et adaptées aux exigences technologiques du XXI^{ème} siècle. Plusieurs milliers d'étudiants, de différents programmes et nationalités, s'y retrouvent pour partager des projets communs et formateurs.

CAMPUS JEMMAPES

L'ISTEC bénéficie également d'un campus dédié au sein d'un bâtiment historique et industriel, situé **en bordure du Canal Saint-Martin**, au 128 quai de Jemmapes, à 5 minutes à pied du campus Parodi.



RENCONTRONS-NOUS

Journées Portes Ouvertes 2020/2021 Campus Jemmapes

- Mercredi 25 novembre
- Samedi 5 décembre
- Mercredi 16 décembre
- Mercredi 13 janvier
- Samedi 16 janvier
- Mercredi 10 février
- Samedi 13 mars

Infos & inscription sur istec.fr, rubrique "Rencontrons-nous"

Salons étudiants

De septembre à mars, l'ISTEC participe à plusieurs salons étudiants. **Suivez-nous sur les réseaux sociaux pour savoir où et quand nous retrouver.**



REJOIGNEZ-NOUS sur les réseaux sociaux

-  ISTEC - Ecole Supérieure de Commerce et de marketing
-  ISTEC.EcoledesCommerce
-  istec_paris
-  istec_paris
-  ISTEC Ecole Supérieure de Commerce et Marketing



Credits photos : ©Julien KNAUB / ISTEC, ©ICU

Nous remercions chaleureusement ICU, l'association étudiante photos et vidéos de l'ISTEC. 100% des étudiants photographiés présents dans cette brochure sont des istéciens actuellement en formation qui ont eu à coeur de représenter leur école. #ISTECfamily

istec

PARIS

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE ET MARKETING

BACHELOR

Diplôme Visé Bac+3

GRANDE ECOLE

Diplôme Visé Bac+5 Grade de Master

MBA

Master of Business Administration

DBA

Doctorate of Business Administration

VAE

Validation des Acquis de l'Expérience
Diplômes Visés Bac+3 / Bac+5

FORMATION CONTINUE

THINK
CREATE
ACT
TOGETHER

www.istec.fr



info@istec.fr - +33 (0)1 40 40 20 30 / +33 (0)1 40 40 20 29 (Admissions)



CONFÉRENCE DES
GRANDES
ÉCOLES



CEFDG

CAMPUS
FRANCE
campusfrance.org

FRANCE
compétences

École Supérieure de Commerce et Marketing à Paris depuis 1961.

Institut supérieur des Sciences, Techniques et Economie Commerciales.

Etablissement privé d'enseignement supérieur reconnu par l'Etat géré par une association à but non lucratif (loi 1901).

Membre de la Conférence des Grandes Ecoles. Membre de Campus France.

Campus Jemmapes : 128, Quai de Jemmapes 75010 Paris

Campus Parodi : 12, rue Alexandre Parodi 75010 Paris