THINK
CREATE
ACT
TOGETHER

ISTEC
PARIS
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE ET MARKETING

60 ans d'excellence
À PARIS DEPUIS 1961

PROGRAMME

GRANDE ÉCOLE

DIPLÔME VISÉ BAC+5 - GRADE DE MASTER

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

DIPLÔME CONFÉRANT GRADE DE MASTER CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

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 Grande Ecole en bref
10 Construisez votre parcours sur 5 ans
12 1ère année : Découvrir
14 2ème année : Explorer
16 3ème année : Contribuer
18 4ème année : Manager
20 5ème année : Se spécialiser
22 Les spécialisations de 5ème année
26 Modalités d'admission
27 Frais de scolarité et financement des études
28 L'international, s'ouvrir au monde
30 Vivre l'associatif
32 Intégrer le monde professionnel
34 L'ISTEC vous accompagne
36 Construire son réseau istécien
38 Campus
39 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, entrainant 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 CERI.

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

1961 — **Création de l'ISTEC**
Institut Supérieur des Sciences et Techniques Commerciales

1978 — **Reconnaissance**
par l'Etat

1986 — **Diplôme Visé**
par le Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

2013 — **Diplôme Bac+5**
conférant le **Grade de Master**

2018 — CONFÉRENCE DES GRANDES ÉCOLES
L'ISTEC est membre de la **Conférence des Grandes Écoles**

2020 — **Diplôme Bac+3, Bachelor Visé**
par le Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

2021 — 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 1ÈRE 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'Etudes 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 **1ÈRE** 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 - Evénementiel - 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 GRANDE ÉCOLE EN BREF

DIPLÔME

Bac+5 Visé
Grade de Master
RNCP Niveau 7

CURSUS

5 années d'études
Parcours modulable : initial, alternance, international
8 spécialisations Master au choix en 5ème année

INTERNATIONAL

Jusqu'à **4 semestres** à l'étranger
63 universités partenaires dans le monde
Doubles diplômes en France et à l'étranger

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Alternance possible dès la 1ère année
Apprentissage possible dès la 2ème année
Minimum 2 mois de stage tous les ans en cursus initial

ADMISSIONS

Concours ISTEC
Accès post-bac en 1ère année via **Parcoursup**
Accès admissions parallèles via istec.fr

FRAIS DE SCOLARITÉ

De 9 500 € à 10 500 € suivant l'année
Financement total ou partiel possible par l'alternance

LES CLÉS DE LA FORMATION

- Un programme **orienté vers l'international** dès la 2ème année avec un choix multiple de destinations dans le monde
- Des cours animés en partie en **langue anglaise et le choix d'une LV2** durant le 1er cycle
- Un parcours académique conçu autour de **nombreux séminaires thématiques**
- L'implication du réseau des **diplômés de l'ISTEC dans les enseignements et l'accompagnement** vers la vie active
- La participation des étudiants dans le **management des associations** et la création de projets associatifs
- Le **parrainage des ainés** et le soutien vers les plus jeunes dans le cadre des projets pédagogiques
- Une **immersion professionnelle** par les stages ou l'alternance dès la 1ère année du programme

LE MOT DU DIRECTEUR DU PROGRAMME

« Choisir de réaliser ses études au sein du Programme Grande École, c'est choisir une voie académique et professionnalisante préparant les décideurs inspirants de demain.

Dès vos premiers jours à l'ISTEC, nous allons vous aider à **construire votre projet, à trouver votre avenir.** Tout au long de vos études et durant les cinq années du programme, vous allez vivre des expériences personnelles et professionnelles riches d'enseignements accompagnées par les professeurs-chercheurs de l'ISTEC et des professionnels-experts dans leur domaine.

Vous allez suivre **un programme exigeant et passionnant dont le cœur du dispositif orienté vers la gestion d'entreprise et les nouveaux modèles d'affaires,** vous permettra d'approfondir vos connaissances dans les métiers du commerce, du marketing, de la communication et de vous spécialiser dans un contexte international. »

Benoît Sauvaget, Directeur du Programme Grande Ecole

CONSTRUISEZ VOTRE PARCOURS SUR 5 ANS...

1ère ANNÉE DÉCOUVRIR	2ème ANNÉE EXPLORER	3ème ANNÉE CONTRIBUER
ADMISSION		
Accès post-bac Concours ISTEC via parcoursup Ou procédure d'admission internationale • **Rentrée décalée** possible en février	Concours ISTEC. Inscription : istec.fr Ou procédure d'admission internationale	Concours ISTEC. Inscription : istec.fr Ou procédure d'admission internationale • **Rentrée décalée** possible en février
CAMPUS		
Paris	Université européenne (1er semestre) Berlin, Copenhague, Dublin, Milan, Séville, Varsovie Paris (2ème semestre)	Paris Londres (2ème semestre) OPTION London South Bank University
ENSEIGNEMENTS		
COURS FONDAMENTAUX : Marketing et mix-marketing, Communication, Commerce Enjeux géo-économiques **LANGUES :** Anglais (business english, e-learning) LV2 (espagnol, allemand, italien, chinois, japonais) **SÉMINAIRES ET CAS PRATIQUES :** Séminaires de ventes, communication, et marketing Études sectorielles Initiation aux modèles disruptifs et alternatifs	**COURS FONDAMENTAUX :** Marketing, Communication, Commerce, Enjeux géo-économiques **Semestre en Europe** : programme en anglais selon expertise de l'université d'accueil **LANGUES :** Anglais (business english, e-learning), LV2 (espagnol, allemand, italien, chinois, japonais) **SÉMINAIRES ET CAS PRATIQUES :** Séminaires marketing, communication Études de marché Événementiel culturel	**COURS FONDAMENTAUX :** Marketing, Communication, Commerce, Management **LANGUES :** Anglais (business english, e-learning), LV2 (espagnol, allemand, italien, chinois, japonais) **SÉMINAIRES ET CAS PRATIQUES :** Études marketing pour une entreprise Business game innovant et éthique Séminaire économie solidaire Coaching étudiants de 1ère année Cycle des conférences "Grands Témoins"
EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE		
Cursus initial : Stage temps plein 2 mois minimum en France ou à l'étranger OU **Cursus alternance :** 3 jours à l'école, 2 jours en entreprise	**Cursus initial :** Stage temps plein 2 mois minimum en France ou à l'étranger OU **Cursus alternance :** 3 jours à l'école, 2 jours en entreprise	**Cursus initial :** Stage temps plein 2 mois minimum en France ou à l'étranger OU **Cursus alternance :** 2 jours à l'école, 3 jours en entreprise
INTERNATIONAL		
Découverte multiculturelle et préparation au semestre européen de 2ème année	1er semestre obligatoire en université européenne Volontariat international	Possibilité d'effectuer le 2ème semestre à Londres (London South Bank University) OPTION
ENGAGEMENT ASSOCIATIF		
Participation à la vie associative de l'école et élaboration d'un projet associatif : sport, culturel, humanitaire Engagement citoyen (Garde Nationale)	Implication dans des projets associatifs de l'école	Prise de responsabilités dans la vie associative de l'école

Une année de césure est possible entre chaque année du programme, avec un stage de 6 mois minimum.

VOUS ÊTES UNIQUE, VOTRE CURSUS AUSSI !

4ÈME ANNÉE MANAGER

ADMISSION

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

- **Rentrée décalée** possible en février

CAMPUS

Paris

International (2ème semestre) OPTION

Copenhague (1 an) - Double diplôme OPTION

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

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

INTERNATIONAL

1 semestre en université étrangère OPTION

OU

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

ENGAGEMENT ASSOCIATIF

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

5ÈME ANNÉE SE SPÉCIALISER

ADMISSION

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

CAMPUS

Paris

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

ENSEIGNEMENTS

DISPOSTIFS 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 : 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

Spécialisation "International business negotiation" 100% en anglais

ENGAGEMENT ASSOCIATIF

Accompagnement des étudiants de première année dans leurs projets associatifs

PARCOURS DE SPÉCIALISATION

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

1ÈRE ANNÉE - DÉCOUVRIR

OBJECTIFS

- Appropriation des connaissances fondamentales en communication, commerce et marketing
- Découverte du monde de l'entreprise
- Initiation du projet personnel et professionnel

TEMPS FORTS

• L'ÉTUDE SECTORIELLE

Il s'agit de l'analyse marketing et stratégique d'un secteur économique ou d'un marché spécifique. Cette étude est le fil conducteur de la découverte des fondamentaux en marketing

• LES SÉMINAIRES

- Ouvertures : séminaire de rentrée
- ISTEC #Bemyself : séminaire autour de la valeur "Engagement"
- Immersion entreprise

• PRÉPARATION AU SEMESTRE EUROPÉEN

Préparation du semestre d'études en université européenne de 2ème année

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

• CURSUS EN INITIAL

- Action commerciale terrain : 3 semaines de stage de vente avec la possibilité de réaliser ce stage durant le tournoi de tennis de Roland Garros à Paris
- Stage : 2 mois minimum, en France ou à l'étranger, pour une découverte de l'entreprise dans les fonctions commerciales ou marketing

OU

• CURSUS EN ALTERNANCE

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

« Si je devais décrire ma première année à l'ISTEC en deux mots, je dirais : découverte et épanouissement. En effet, j'ai eu l'occasion tout au long de cette année de découvrir **de nouvelles méthodes de travail et de nouveaux enseignements.** Aussi, j'ai eu l'opportunité d'effectuer mes premiers pas dans le monde professionnel à travers les différentes missions réalisées au sein de sociétés, notamment lors du **séminaire Immersion Entreprise** ou encore le stage de fin d'année.
Également, les cours à l'ISTEC m'ont permis de m'épanouir, puisque ces derniers répondaient en tous points à ce que je recherchais, à savoir approfondir mes connaissances acquises au lycée sur l'économie et le commerce.
De même, mon intégration au sein du BPI (Bureau de Promotion de l'ISTEC), a été pour moi un autre facteur d'épanouissement, puisque je me sentais utile pour mon école. Aujourd'hui, je n'attends qu'une chose : poursuivre ma formation à l'ISTEC pour les quatre prochaines années afin d'en apprendre toujours plus. »

ANASIMONE - 2ÈME ANNÉE GRANDE ECOLE, PROMOTION 2024

PROGRAMME

DOMAINES ACADÉMIQUES

MARKETING COMMERCIALISATION COMMUNICATION

Caractéristiques du marché
Politique produit
Politique prix et distribution
Fondamentaux des statistiques
Méthodes quantitatives
Séminaire de ventes
Séminaire communication
Digital marketing
Séminaire de synthèse marketing

DIGITAL

Les différentes dimensions du web
Les fondateurs du web
Fondamentaux techniques
Fondamentaux marketing digital
L'écosystème digital des marques

ENTREPRENEURIAT MANAGEMENT ORGANISATION

Macro-économie
Droit
Bureautique
Géopolitique
Séminaire immersion en entreprise
Théories d'organisation
Entrepreneuriat
Management de projet
Management de la production
Micro-économie
Commerce international
Responsabilité sociétale des entreprises

L'HOMME, LES VALEURS DANS L'ENTREPRISE

Histoire de l'entreprise
Démarches professionnelles
Réseaux professionnels
Préparation interculturelle
Expression orale
Patrimoine commercial
Identité et relationnel
Intelligence économique
Introduction aux ressources humaines

FINANCE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Principes comptables
Finance d'entreprise
Contrôle de gestion
Mathématiques appliquées
Introduction aux marchés financiers

LANGUES ET CULTURES

Maîtrise de la langue française
Anglais : business english, e-learning
LV2 : espagnol, allemand, italien, chinois, japonais

PROFESSIONNEL

ETUDES, PROJETS ET REALISATION

Séminaire ouvertures
Etudes sectorielles
Séminaire ISTEC #Bemyself
Action Commerciale Terrain
Séminaire "Nouveaux modèles d'affaires"
Comportement professionnel
Projets associatifs
Mission en entreprise

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.

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 !**

2ÈME ANNÉE - EXPLORER

OBJECTIFS

Offrir aux étudiants une expérience interculturelle par un premier semestre en université européenne et des expériences complémentaires en entreprise

TEMPS FORTS

• LE SEMESTRE EN UNIVERSITÉ EUROPÉENNE

Immersion interculturelle en Europe par un semestre d'études dans l'une de nos universités partenaires : Berlin, Dublin, Copenhague, Milan, Séville, Varsovie

• L'ÉTUDE DE MARCHÉ POUR UNE ENTREPRISE

Cette étude mobilise les savoirs théoriques des étudiants en situation réelle. Ce travail de groupe est une découverte de l'opérationnel : marketing terrain, leadership, travail collaboratif, méthodologie…

• LA CONCEPTION VIRTUELLE D'UN ÉVÉNEMENT CULTUREL

• LA CAMPAGNE BDE (BUREAU DES ÉTUDIANTS)

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

• CURSUS EN INITIAL

- Action commerciale terrain : 3 semaines minimum avec la possibilité d'intégrer les équipes commerciales ou logistiques du tournoi de tennis de Roland Garros et en évoluant en tant que manager d'un point de vente
- Stage : 2 mois minimum dans un contexte international : découverte des clés de la relation avec d'autres cultures. Possibilité de réaliser le stage au sein d'une ONG en France ou à l'étranger

OU

• CURSUS EN ALTERNANCE

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

« À l'occasion de ma deuxième année en Programme Grande Ecole, j'ai pu partir en **semestre d'échange à Séville en Espagne** : un vrai point fort du programme et une bonne raison de choisir l'ISTEC si, comme moi, on souhaite voyager. Grâce à ce semestre, je me suis découverte un peu plus, tout en découvrant un nouveau pays, sa culture et ses habitants. L'apprentissage de la langue étant plus facile, j'ai vite amélioré mon niveau. Cette expérience fut très intéressante !

À mon retour à l'ISTEC à Paris, pour le second semestre, j'ai pu approfondir les matières étudiées en Espagne. J'ai aussi découvert d'autres cours comme les réseaux sociaux numériques. J'ai validé ma deuxième année ; ce fut une année riche en expériences. »

JUSTINE - 3ÈME ANNÉE GRANDE ÉCOLE, PROMOTION 2023

PROGRAMME

DOMAINES ACADÉMIQUES

MARKETING COMMERCIALISATION COMMUNICATION

Politique produit et positionnement
Politique prix et distribution
Séminaire marketing
Réseaux sociaux numériques
Statistiques appliquées
Méthodologie d'études qualitatives
Séminaire communication
Concours négociation

DIGITAL

Les types de réseaux sociaux
Les objectifs marketing et communication
Les stratégies owned et earned media
Les types d'influenceurs

LANGUES ET CULTURES

Anglais : business english, e-learning
LV2 : espagnol, allemand, italien, chinois, japonais

L'HOMME, LES VALEURS DANS L'ENTREPRISE

Histoire des marques
Evénementiel culturel
Ressources humaines
Expression orale
Réseaux sociaux professionnels
Histoire de la distribution
Parcours professionnels

ENTREPRENEURIAT MANAGEMENT ORGANISATION

Semestre européen
Droit
Géopolitique
Théories d'organisation
Entrepreneuriat

FINANCE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Finance d'entreprise
Comptabilité
Contrôle de gestion

PROFESSIONNEL

MISSIONS PROFESSIONNELLES ET ASSOCIATIVES

Séminaire ouvertures
Etudes sectorielles
Action Commerciale Terrain
Projets associatifs
Missions en entreprise

SEMESTRE EUROPÉEN

Enseignements selon l'expertise de l'université d'accueil.

SEMESTRE EUROPÉEN - UNIVERSITÉS PARTENAIRES

ISM - International School of Management - **BERLIN**

International School of Business - **DUBLIN**

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

UNICATT - Universita Cattolica del Sacro Cuore - **MILAN**

Copenhague Business College - Niels Brock - **COPENHAGUE**

Kozminski Executive Business School - **VARSOVIE**

3ème ANNÉE - CONTRIBUER

OBJECTIFS

• **Approfondissement des fondamentaux**

• **Mise en pratique des savoirs via la mise en situation réelle des étudiants :**

· Des séminaires qui mettent les étudiants en situation professionnelle avec des contraintes d'organisation, de management, d'urgence et de concentration.

· Des dispositifs pédagogiques innovants en association avec des responsables d'entreprises. Par exemple le projet de création d'une entreprise, autour d'une innovation à concevoir par l'étudiant selon une méthode rigoureuse.

TEMPS FORTS

• **LE PROJET MARKETING**

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

• **LE SEMESTRE D'ÉTUDES À LONDRES** OPTION

Possibilité d'effectuer le second semestre d'études en université partenaire à Londres (London South Bank University)

• **LE SÉMINAIRE « ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE »**

• **PARTICIPER À DES ÉVÉNEMENTS SPORTIFS INTER-UNIVERSITAIRES**

Course 4L Trophy en hiver et Course CCE au printemps

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

• **CURSUS EN INITIAL**

- Stage : 3 mois minimum dans un contexte européen en France ou à l'étranger
- Possibilité de devenir responsable de pôle pendant l'événement Roland Garros

OU

• **CURSUS EN ALTERNANCE**

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

« J'ai commencé ma troisième année à l'ISTEC au sein du Programme Grande École en tant que **responsable de l'association humanitaire « Humanistec »**. Après deux ans dans cette association, je souhaitais plus que tout reprendre le flambeau et devenir présidente. Ce fut une expérience incroyable et un excellent moyen de commencer à travailler en équipe sur différents projets.
Les cours dispensés à l'ISTEC et les mises en pratique m'ont permis de renforcer mes connaissances et de développer chaque jour un peu plus mon esprit d'équipe et de partage. De plus, j'ai eu la chance de profiter de **l'incubateur de l'ISTEC pour m'aider à développer mon entreprise : You Can'dle.**
Aujourd'hui, forte de ces nouvelles expériences, je suis ravie de découvrir le monde du travail en effectuant ma quatrième année en alternance. »

HÉLOÏSE - 4EME ANNÉE GRANDE ÉCOLE, PROMOTION 2022

PROGRAMME

DOMAINES ACADÉMIQUES

MARKETING COMMERCIALISATION COMMUNICATION

Management relation clients
Séminaire “Vendre en BtoB”
Stratégie e-marketing
Management commercial
Plan d’action commercial
Politique de communication
Marketing des services
Perspectives marketing
Statistiques pour le marketing
Comportement du consommateur
Plan marketing

DIGITAL

Audit de site et recommandations
Ergonomie et UX
Stratégie digitale d’une marque
Etude de cas
Les e-ghosts Brands

FINANCE ET GESTION DE L’ENTREPRISE

Tableau de financement
Financement du cycle d’exploitation
Business plan
Banque et monnaie
Analyse financière : cas de synthèse

LANGUES

Anglais : business english, e-learning
LV2 : espagnol, allemand, italien, chinois, japonais

ENTREPRENEURIAT MANAGEMENT ORGANISATION

Droit des affaires
Séminaire aventure du réel
Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)
Séminaire économique et solidaire
Business models
Supply chain et achats
Management de la qualité
Stratégies opérationnelles d’entreprise
Gestion du risque
Séminaire "Business Aventure"

L’HOMME, LES VALEURS DANS L’ENTREPRISE

Dilemmes éthiques
Mobiliser les hommes dans l’entreprise
Construire son identité professionnelle
Sociologie et entreprise
Expression orale
Histoire et fondements de la pensée occidentale
Histoire de la société contemporaine
Gestion de crise
GPEC / Formation et outils d’évaluation
Vision professionnelle

PROFESSIONNEL

MISSIONS PROFESSIONNELLES ET ASSOCIATIVES

Cycle des Conférences Grands Témoins
Management des études sectorielles
Voyage au centre des métiers
Projet marketing - communication
Foundation English - e-learning
Business Applications in English
Maîtrise de la langue française
Missions en entreprise
Management des activités associatives

OPTION

LONDON SOUTH BANK UNIVERSITY

L’université de South Bank de Londres est une université publique anglaise créée en 1892 à Londres dans le quartier de South Bank, qui enseigne les arts et les sciences humaines, le commerce, l’ingénierie, l’architecture, le droit et sciences sociales. www.lsbu.ac.uk

LE CYCLE DES CONFÉRENCES GRANDS TÉMOINS

Les étudiants de troisième année organisent une conférence sur le campus Jemmapes et invitent des personnalités, des professionnels au parcours remarquable, évoluant dans des secteurs divers et variés.

Ils sont intervenus à l’ISTEC : L’acteur François BERLEAND - Yannick YFEBE, Escrimeur champion du monde handisport en épée par équipe en 2015 et médaillé d’or aux jeux Paralympiques de Rio en 2016 - Thierry PETIT, Co-fondateur et PDG de Showroomprivé.com - Thierry OROSCO, Général ex-Commandant d’unité du GIGN - Rémi BONFILS (ISTEC 2010), talonneur au stade français - Marine BARNERIAS, aventurière, auteure et animatrice télé - Terence TELLE, mannequin international - Nicolas MOUTON (ISTEC 2010), Chef du service Dialogue Citoyen et Analyse à la Présidence de la République - Fabrice BONNIFET, Directeur Développement Durable & QSE (Qualité-Sécurité-Environnement) du groupe Bouygues - Alexandre ANGINOT (ISTEC 2003), Directeur du Développement Sport Intelligence chez KantarMedia.

4ÈME ANNÉE - MANAGER

OBJECTIFS

- Consolider les acquis des 3 premières années
- Approfondir les concepts de management et de marketing et renforcer l'exploration des Nouveaux Modèles d'affaires
- Faire découvrir les domaines des différentes spécialisations de 5ème année

TEMPS FORTS

- LE DÉFI PERSONNEL

Travail de recherche et d'investigation sur un domaine sociétal permettant de développer l'enrichissement personnel et professionnel de l'étudiant. Il se déroule tout au long de l'année

- LE PROJET "STARTUP", INNOVANT ET RESPONSABLE

Création d'une activité, de l'idée jusqu'à la mise en œuvre (fictive) de la stratégie d'approvisionnement, marketing, et de distribution

- **L'ÉCHANGE UNIVERSITAIRE** (CURSUS INTERNATIONAL) OPTION

Possibilité d'effectuer **un semestre à l'étranger**, dans l'une de nos universités partenaires dans le monde entier
Ou **une année d'étude à Copenhague à l'université de Niels Brock** pour obtenir un double diplôme

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- CURSUS INTERNATIONAL

- Stage : 2 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 quatrième année en alternance et cela a marqué un nouveau pas dans ma vie d'étudiant : le passage d'un rythme de cours à une vie d'entreprise nécessitant une organisation afin d'être efficace sur le plan professionnel et scolaire.
L'associatif a eu une grande place dans ma scolarité, surtout en quatrième année lorsque j'étais **trésorier du Bureau des Associations**. Cette mission m'a permis notamment de mettre en pratique les notions acquises en finance. **L'associatif favorise l'autonomie**, qui est une plus value lors de la recherche d'emploi. La quatrième année permet la découverte, sous forme de menus de cours, des différentes spécialisations de cinquième année. Ainsi, j'ai pu conforter mon choix pour ma cinquième année. »

MORGAN - 5ÈME ANNÉE GRANDE ECOLE, PROMOTION 2021

PROGRAMME

1ER SEMESTRE

Leadership and team Management (Fr)
Entrepreneurship (Anglais)
Business model (Mixte)
Finance, budgets et comptes prévisionnels (Fr)
Business plan (Fr)
Sustainable development strategy (Anglais)
Commercial development strategies (Anglais)
Pricing strategy (Anglais)
International financing and payments strategies (Mixte)
Introduction to IS in organisations (Anglais)
Introduction to procurement (Anglais)
Web marketing and tools (Mixte)
E-commerce (Mixte)
Communications and Events (Mixte)
Lancement du mémoire de fin d'études

2ÈME SEMESTRE

Cursus international :

4 à 5 modules de cours à choisir dans l'université d'accueil
Travaux et projets ISTEC

Cursus alternance :

5 modules à choisir parmi les 10 proposés
Travaux et projets ISTEC

CURSUS INTERNATIONAL

Un semestre à l'étranger

Le premier semestre se déroule à Paris. Le rythme de formation est concentré sur 3 jours par semaine, vous permettant sur votre temps libre de faire un stage ou de réaliser d'autres activités. Au deuxième semestre, vous partez étudier à l'étranger chez l'un de nos partenaires universitaires, se poursuivant par un stage en entreprise d'une durée de 2 mois minimum.

OU

Une année à l'étranger

Possibilité d'étudier un an à l'étranger et d'obtenir un **double diplôme**, **BS - Bachelor of Science in Business Administration (Bac+4),** en validant une année universitaire à Copenhague, à l'université de Niels Brock.

5ÈME ANNÉE - SE SPÉCIALISER

OBJECTIFS

- Finalisation du projet professionnel.
- Spécialisation dans un domaine d'activité pour acquérir de nouvelles compétences techniques, sectorielles et stratégiques, dans une optique d'employabilité et d'évolution professionnelle.
- Poursuite de la démarche de construction personnelle (savoir-être, comportement professionnel,...) afin de préparer chacun à la prise d'initiative et l'exercice de responsabilités.

TEMPS FORTS

- LE CHOIX D'UNE SPÉCIALISATION

- LE MÉMOIRE DE RECHERCHE

- LE SÉMINAIRE DE SYNTHÈSE

Séminaire de fin d'études réunissant les étudiants et de nombreux professionnels. Ils participent à des ateliers de synthèse et de management, en lien avec les valeurs de l'école, pour se projeter dans l'avenir avec la plus grande confiance.

- LE GRAND ORAL

Bilan de 5 ans d'études et d'expériences professionnelles devant un jury composé de professeurs, diplômés et entreprises partenaires. Le Grand Oral comprend le projet professionnel, le rapport des missions en entreprise et le mémoire de recherche.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- CURSUS INITIAL

- Stage : 6 mois en France ou à l'étranger

OU

- CURSUS EN ALTERNANCE

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

« La cinquième année représente l'aboutissement du cursus scolaire. Cette année fut décisive pour moi ; c'était le moment de faire un choix, décider de ce que je voulais faire et surtout ne pas faire. La cinquième année, c'est comme si l'on saute d'un avion en plein vol, mais heureusement avec un parachute. L'avion symbolise l'école et le parcours scolaire, le parachute représente : la connaissance, les diplômes, les expériences, les amis, les réussites et aussi les échecs tout au long de ce parcours. L'ensemble nous prépare à **intégrer le monde professionnel** et nous permet de réaliser nos rêves. Mon rêve c'était de créer mon entreprise.

Après 4 ans en alternance dans des grands groupes à occuper des postes à responsabilités, je savais que ce n'était pas cette voie que je voulais emprunter pour le reste de ma carrière : je voulais entreprendre. J'ai alors décidé de réaliser mon rêve et de **créer mon entreprise**. **J'ai créé NOJYK en 2020**, avec deux amis. NOJYK est une plateforme de commande à distance pour éviter les files d'attente dans les restaurants d'entreprises et universitaires. La solution a été mise en place à l'ISTEC dès la rentrée 2020 et simultanément ailleurs. Alors **foncez et réalisez vos rêves** ! »

TAREK - DIPLÔMÉ DES PROGRAMMES BACHELOR, PROMOTION 2018 & GRANDE ECOLE, PROMOTION 2020

PROGRAMME

DISPOSITIFS TRANSVERSES

Ateliers professionnels
Ateliers professionnels Ressources Humaines
Travaux accompagnés autour d'un projet de développement
Travaux de fin d'études encadrés par un tuteur
Travaux de synthèse professionnelle
Test d'anglais
Etude à caractère sociologique ou sociétal
Missions en entreprise
Comportement professionnel

SPÉCIALISATIONS

- MARKETING ÉVÉNEMENTIEL ET COMMUNICATION
- MARKETING INTERNATIONAL DU LUXE
- MARKETING DIGITAL, E-COMMERCE ET TRANSFORMATION NUMÉRIQUE
- MARKETING BUSINESS TO BUSINESS
- INTERNATIONAL BUSINESS NEGOTIATION (100% EN ANGLAIS)
- MANAGEMENT DE LA SUPPLY CHAIN
- MARKETING ET MANAGEMENT DES ACHATS
- FINANCE ET DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

LE MÉMOIRE DE RECHERCHE

Le mémoire porte sur un thème de recherche appliqué à une problématique d'entreprise. **L'étudiant approfondira la problématique de son choix, en fonction de son projet professionnel.** Il mènera à bien ce mémoire grâce à des interviews et grâce à des connaissances scientifiques et professionnelles, ainsi qu'à une méthodologie académique rigoureuse. Ce travail, dont l'étudiant et l'ISTEC seront légitimement fiers, permettra à l'étudiant de présenter, d'argumenter et de défendre la compréhension d'une problématique professionnelle particulière. L'expertise de l'étudiant sera **un véritable atout pour son employabilité.**

LES CERTIFICATIONS GOOGLE

OPTION

L'ISTEC propose à ses étudiants de passer des certifications permettant de valider leurs compétences opérationnelles. L'obtention du niveau **"Les bases d'AdWords"** couplé à **"Google Analytics"** permet de devenir spécialiste AdWords agréé par Google. Ces certifications démontrent des capacités opérationnelles immédiates et donnent une accréditation professionnelle, réelle valeur ajoutée pour un jeune diplômé.

LES SPÉCIALISATIONS
DE 5ÈME ANNÉE

MARKETING ÉVÉNEMENTIEL ET COMMUNICATION

OBJECTIFS

• Proposer une approche pragmatique et professionnalisante des outils actuels de communication.
• Maîtriser et mettre en œuvre le mix-marketing.
• Valoriser et maîtriser les outils de connaissance et de créativité issus de l'observation des nouvelles tendances et mouvements de société.
• Pratiquer et optimiser les dimensions opérationnelles de la conception et de la préconisation.

ENSEIGNEMENTS

• Communication 360°
• Sponsoring et mécénat
• Brand content
• Relations publiques
• Marketing sensoriel
• Événementiel
• Conception et organisation de l'événement "TOPICS by ISTEC"

MÉTIERS

• Brand manager
• Trader media
• Planneur strategique
• Responsable communication
• Responsable des relations presse
• Chef de projets événementiel
• Directeur communication

MARKETING BUSINESS TO BUSINESS

OBJECTIFS

• Enseigner les techniques, méthodes et outils du marketing BtoB
• Appréhender la culture de la relation inter-entreprises (connaissance client, négociation et communication, commercialisation).

ENSEIGNEMENTS

• Vente ou achats industriels
• Marketing direct
• E-marketing
• Ventes complexes
• Communication BtoB
• Développement stratégique BtoB dans un contexte mondial
• Négociation des conditions d'achats

MÉTIERS

• Chargé de clientèle
• Product manager
• Responsable de marché
• Key account manager
• Responsable des ventes
• Chef de secteur
• Directeur commercial

MARKETING DIGITAL, E-COMMERCE ET TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

OBJECTIFS

• Comprendre les enjeux du marketing stratégique et opérationnel d'une entreprise et piloter son éco-système digital.
• Concevoir et déployer des stratégies digitales.
• Comprendre et analyser les comportements des internautes.
• Développer des compétences managériales autour de projets numériques.

ENSEIGNEMENTS

• E-marketing
• Big data
• Webmarketing
• Parcours client omnicanal
• Création de site web
• Ateliers de création photo/vidéo/web
• Webdesign (Adobe)
• Stratégie des marques
• Management et gestion de projet web

Obtention des certifications professionnelles : Data-analytics, e-Commerce, Référencement

MÉTIERS

• Community manager
• Social media manager
• Data manager
• Brand content manager
• Growth Hacker
• Traffic manager
• Product owner
• E-merchandiser
• Chief digital officer

MARKETING INTERNATIONAL DU LUXE

OBJECTIFS

• Préparer les étudiants à une entrée réussie dans le monde spécifique du luxe : mode, accessoires, maroquinerie, horlogerie, joaillerie, parfumerie, cosmétiques, vins et spiritueux, hôtellerie, restauration, maison, alimentaire, arts de la table, automobile...

ENSEIGNEMENTS

• Marketing
• Commercialisation
• Communication
• Management
• Histoire du luxe

Enseignements en français et en anglais.
Visites d'entreprises du secteur du luxe.

MÉTIERS

• Chef de produits
• Responsable de marque
• Responsable marketing
• Brand manager
• Directeur de la création

LES SPÉCIALISATIONS DE 5ÈME ANNÉE

DOUBLE DIPLÔME

MANAGEMENT DE LA SUPPLY CHAIN

Double diplôme avec l'ENIM - Ecole Nationale d'Ingénieurs de Metz, Université de Lorraine

OBJECTIFS

- Former à la gestion industrielle et supply chain
- Être un cadre rapidement opérationnel, capable de gérer une équipe et de résoudre les problèmes de gestion d'une supply chain

ENSEIGNEMENTS

- Analyse de la valeur
- Planification et gestion
- Gestion de projet
- Chaîne logistique durable
- Systèmes d'informations et d'innovations technologiques
- Green Belg
- Certifications syncflours Basics

MÉTIERS

- Coordinateur logistique
- Responsable approvisionnement
- Responsable production et méthodes
- Responsable planification
- Responsable prévision des ventes
- Directeur logistique

FINANCE ET DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

OBJECTIFS

- Former des acteurs moteurs du développement de l'entreprise, dotés d'un esprit d'entrepreneur audacieux.
- Convertir en information concrète les données chiffrées de l'activité, des marchés et de l'environnement international actuels et prévisionnels.

ENSEIGNEMENTS

- Politiques financières et évaluation des entreprises
- Droit financier
- Déontologie financière
- Fiscalité des entreprise
- Diagnostic économique et financier
- Communication financière
- Nouvelle approche économique et nouveaux modèles financiers

MÉTIERS

- Auditeur interne et externe
- Chargé d'affaires
- Responsable administration des ventes
- Analyste financier
- Responsable gestion et développement
- Risk controller

MARKETING ET MANAGEMENT DES ACHATS

OBJECTIFS

• La fonction a évolué dans un contexte international et le rôle de l'acheteur dépasse à présent le cadre de la négociation. Acteur dans l'analyse des besoins internes et externes de l'entreprise, l'acheteur a pour mission la diminution des coûts et l'amélioration des marges en intégrant la responsabilité sociale et environnementale comme composantes décisionnelles. L'acheteur est un chef de projet, collaborant avec les différents métiers de l'entreprise pour remplir des objectifs budgétaires, mais également fonctionnels ou concurrentiels. Ils participent aux performances de l'entreprise.

ENSEIGNEMENTS

• Techniques et stratégies d'achats
• Gestion des risques et des relations fournisseurs
• Négociation
• Supply chain
• Sourcing international
• Droit des contrats

Visites d'entreprises et événements professionnels

MÉTIERS

• Responsable achats
• Responsable sourcing achats
• Acheteur
• Gestionnaire de portefeuille fournisseurs
• Gestionnaire des approvisionnements

100% EN ANGLAIS

INTERNATIONAL BUSINESS NEGOTIATION

OBJECTIFS

• Capability to identify international business opportunities
• Understanding clients strategies and requirements
• Developing attractive responses
• Ability to design, organize, implement, conduct and realize client's expectations through efficient project management and leadership.

ENSEIGNEMENTS

• Negotiation training
• Business cases
• Seminars managed by professionals in the art of international and multicultural negotiation
• Strategies
• Expertise of international business development in sales
• Supply chain
• Procurement
• Lobbying

MÉTIERS

• Business developper
• Key account manager
• Export manager
• Chef de zone export
• Conseiller en stratégie de développement à l'international

Non contractuel. Les intitulés et contenus de cours sont susceptibles d'évolués d'une année sur l'autre.

MODALITÉS D'ADMISSION

ENTRÉE EN 1ÈRE ANNÉE

Inscription via Parcoursup

1 VOEU ISTEC

parcoursup

Admission post-bac ou réorientation

L'ISTEC évalue tous les dossiers reçus via les voeux 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 4

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

Epreuves orales - Selon calendrier Parcoursup

- Entretien individuel - Coef 4
- Entretien de groupe - Coef 2

ENTRÉE EN 2ÈME ET 3ÈME ANNÉE

Inscription sur istec.fr

Concours à partir de décembre pour la rentrée de septembre

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

Evaluation du dossier de candidature - Coef 4

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

Epreuves orales :

- Entretien individuel - Coef 4
- Entretien de groupe - Coef 2

ENTRÉE EN 4ÈME ET 5ÈME ANNÉE

Inscription sur istec.fr

Concours à partir de décembre pour la rentrée de septembre

Admission après Bac+3 ou 180 crédits ECTS,
Admission après Bac+4 ou 240 crédits ECTS

Evaluation du dossier de candidature - Coef 5

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

Epreuve orale individuelle - Coef 5

RENTRÉE DÉCALÉE
possible en
1ère, 3ème et 4ème années
1ER FÉVRIER 2021

- **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 - Coef 7
- Appréciation du niveau d'anglais - Coef 3

Inscription via le service Admissions Internationales :
Stéphane Djelilate : s.djelilate@istec.fr - +33 (0)1 40 40 16 47

CAMPUS FRANCE
campusfrance.org

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 9 500 € à 10 500 € 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.**

GROUPE CREDIT COOPERATIF

Crédit Mutuel

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.**

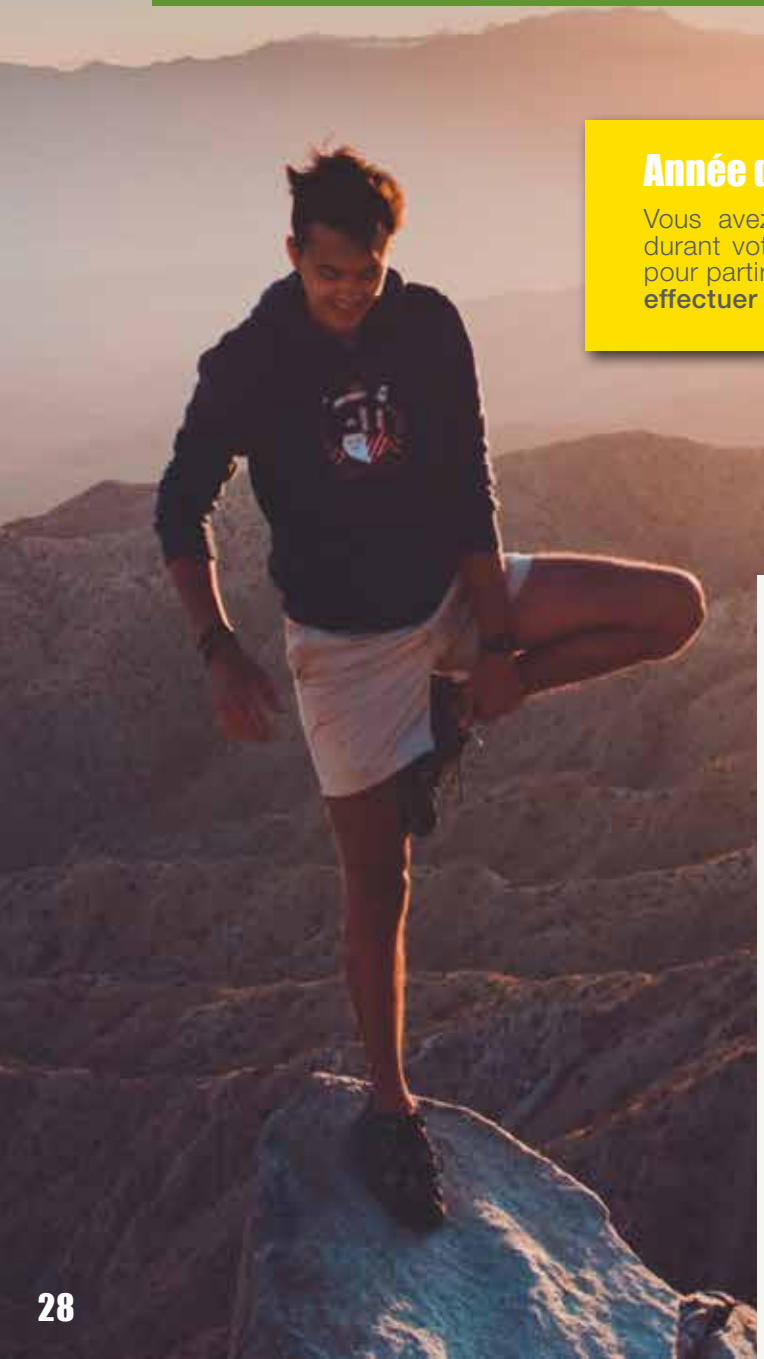
• **Les stages** et les travaux menés pour des entreprises donnent lieu à une rémunération (600€ à 800€ par mois en moyenne, selon l'expérience).

• La participation à l'**animation des boutiques lors du tournoi de Roland Garros** fait l'objet d'une gratification.

L'INTERNATIONAL
S'OUVRIR AU MONDE

JUSQU'À **4 SEMESTRES D'ÉTUDES** À L'INTERNATIONAL

- Un semestre obligatoire en université européenne en 2ème année :
  Berlin, Copenhague, Dublin, Milan, Séville, Varsovie
- Un semestre possible à **Londres** (London South Bank University) en 3ème année
- **L'international à la carte** en 4ème année :
  - Un semestre dans l'une de nos universités partenaires dans le monde entier
  - Un an à l'université de Niels Brock à Copenhague pour obtenir un **double diplôme**

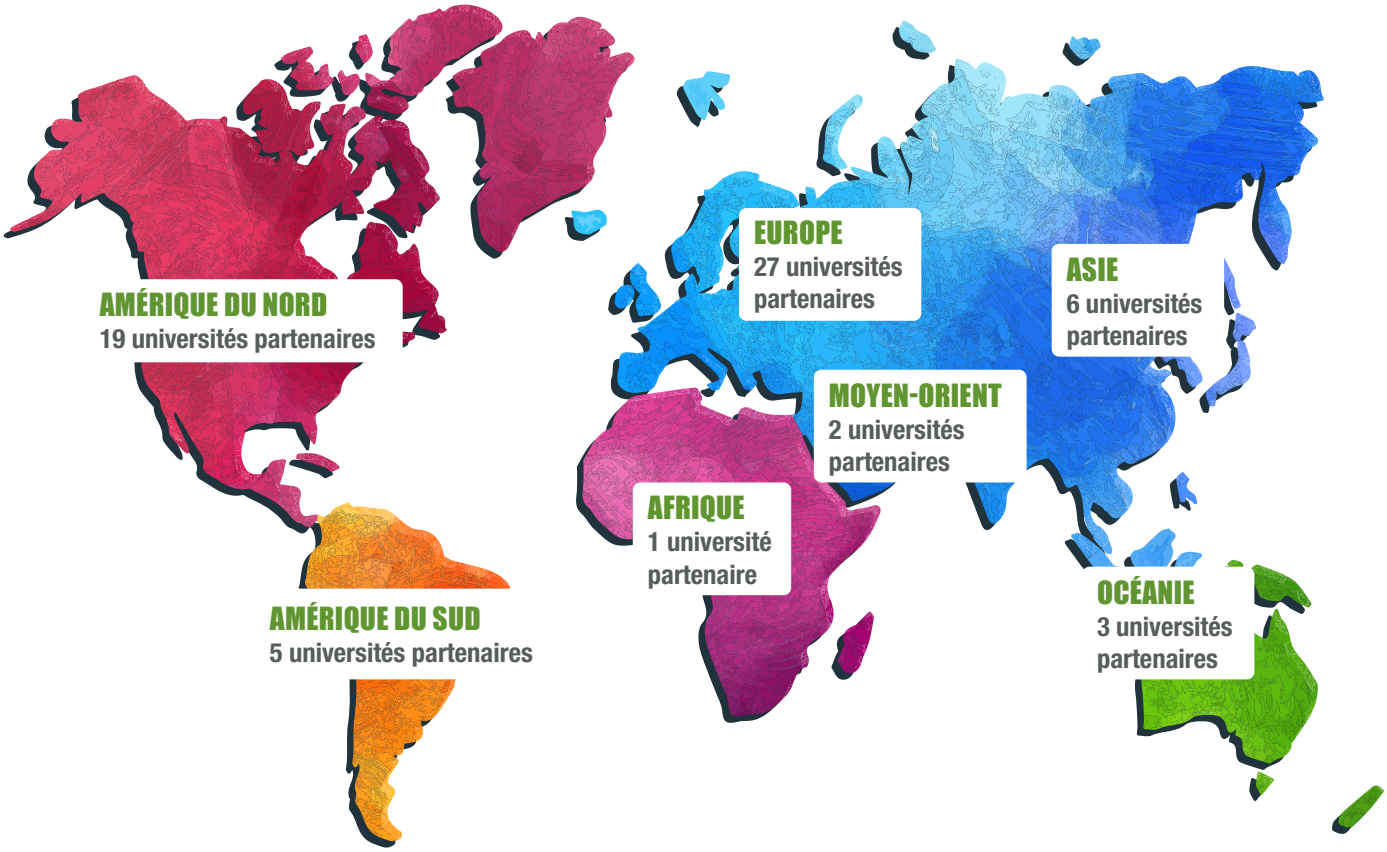


Année de césure

Vous avez la possibilité d'effectuer une année de césure durant votre formation, entre chaque année du programme, pour partir six mois ou un à l'étranger. **Une seule obligation : effectuer un stage de six mois minimum.**

La dimension internationale est prioritaire à l'ISTEC :

- **Les semestres d'études à l'international**
- **Les cours dispensés en anglais**
- La possibilité d'effectuer tous les **stages à l'étranger**
- Le perfectionnement des **langues étrangères** comme l'anglais, et la possibilité d'en débuter une nouvelle (espagnol, allemand, italien, chinois, japonais)
- La préparation à des **examens officiels** : TOEIC, TOEFL...
- Les **relations interculturelles** avec les étudiants étrangers accueillis dans le cadre des accords d'échanges internationaux : **35 nationalités présentes à l'ISTEC**.



ALLEMAGNE
> Cologne Business School - Cologne
> Karlshochschule International University - Karlsruhe
> International School of Management - Berlin
> Munster University of Applied Sciences - Münster

ANGLETERRE
> London South Bank University - Londres

ARGENTINE
> Universidad de Belgrano - Buenos Aires

AUSTRALIE
> Australian Catholic University - Melbourne
> Australian Catholic University - Sydney
> University of Wollongong - Melbourne

AUTRICHE
> FH Joanneum - Graz

BELGIQUE
> ISTEC Bruxelles
> Artevalde Hogeschool - Gent
> Thomas More - Malines

BRÉSIL
> Fundacao Armanda Alvares Penteado - Sao Paulo

CANADA
> Selkirk College - Castlegar, British Columbia

CHILI
> Universidad Finis Terrae - Santiago

CHINE
> Tongji University - Shanghai

COLOMBIE
> Universidad de la Salle - Bogota

CORÉE DU SUD
> Chung-Ang University - Seoul
> Kookmin University - Seoul
> Soonchunhyang University - Asan

DANEMARK
> Niels Brock Institute - Copenhague
> University College of Northern Denmark - Aalborg

ESPAGNE
> Estudios Universitarios y Superiores de Andalucía - Séville
> Universidad Francisco de Vitoria - Madrid

ÉTATS-UNIS
> Baldwin Wallace University - Berea, Ohio
> California Lutheran University - Thousand Oaks, Californie
> Chestnut Hill College - Philadelphie, Pennsylvanie
> Emory University - Atlanta, Géorgie
> Florida Atlantic University - Boca Raton, Floride
> Georgia College & State University - Milledgeville, Géorgie
> LIM College - New York
> Mercy College - Dobbs Ferry, New York
> Rider University - Lawrenceville, New Jersey
> Robert Morris University - Moon Township, Pennsylvanie
> San Francisco State University - San Francisco, Californie
> University of South Carolina - Columbia, Caroline du Sud
> University of Texas - El Paso, Texas
> Xavier University - Nouvelle Orléans, Louisiane

FINLANDE
> Jÿvaskÿla University of Applied Sciences - Jÿvaskÿla

IRLANDE
> Dublin Business School - Dublin
> International School of Business - Dublin
> University of Limerick - Limerick

ITALIE
> Universita Cattolica del Sacro Cuore - Milan

KENYA
> United States International University - Nairobi

LIBAN
> Lebanese American University - Beyrouth
> Notre Dame University - Louaize

LITUANIE
> International school of Law and Business - Vilnius

MEXIQUE
> Escuela Bancaria y Commercial - Mexico City
> Tec de Monterrey - Atizapan de Zaragoza
> Universidad Anahuac - Huixquilucan
> Universidad la Salle - Mexico City

PAYS-BAS
> Avans Hogeschool - Breda
> Fontys University of Applied Sciences - Tilburg
> Hanze University of Applied Sciences - Groningen
> Rotterdam Business School - Rotterdam

POLOGNE
> National Louis University-WSB - Nowy Sacz
> University of Wroclaw - Wroclaw

PORTUGAL
> University of Lisbon - Lisbonne

RÉPUBLIQUE TCHÈQUE
> University of Economics - Prague

RUSSIE
> RANEPA - Moscou

SLOVAQUIE
> Comenius University - Bratislava

THAÏLANDE
> Mahidol University - Bangkok

URUGUAY
> Universidad de Montevideo - Montevideo

VIETNAM
> Hoa Sen University - Ho Chi Minh

VIVRE L'ASSOCIATIF

SPORTIF
CULTUREL
HUMANITAIRE

1ÈRE 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).

2ÈME 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.

3ÈME ANNÉE : CONCRÉTISER

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

4ÈME ANNÉE : TRANSMETTRE

Transmission aux nouvelles recrues de tout le savoir acquis grâce aux expériences associatives précédentes.

5ÈME ANNÉE : PARTAGER

Coaching des étudiants des autres années et participation à la vie associative.

#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 on 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 VIGIPIRATE d'autre 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 DEFENSE
RÉSERVE MILITAIRE

GARDE NATIONALE

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 GRANDE ÉCOLE EST RÉALISABLE

100% EN ALTERNANCE

DE LA 1ÈRE 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

LES RYTHMES D'ALTERNANCE

1ère année :

3 jours à l'école / 2 jours en entreprise

2ème année :

3 jours à l'école / 2 jours en entreprise

3ème année :

2 jours à l'école / 3 jours en entreprise

4ème année :

1 semaine à l'école / 2 semaines en entreprise

5ème 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 débuter 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 !** »

Annecéline 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 clefs 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 diplômes. 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, le choix d'une spécialisation et le Grand Oral de fin d'études constituent **les fondements d'une expertise dans le domaine choisi ainsi qu'un élément de différenciation lors de la recherche d'emploi.**

72%

des diplômés 2019 ont trouvé leur emploi en moins de 2 mois

Source : Conférence des Grandes Ecoles, 2020

1,3 MOIS

de recherche d'emploi en moyenne

Source : Conférence des Grandes Ecoles, 2020

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

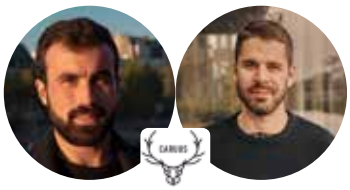
Stéphane DRILHON (ISTEC 1994)
Directeur Marketing, Playmobil

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)

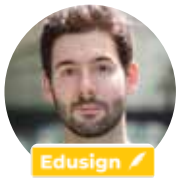
MAISON PÈRE
Camille OMERIN
(ISTEC 2012)

NOJYK
Tarek SIDALI
(ISTEC 2019)

TASTYCLOUD
Geoffrey CUBEROS
(ISTEC 2016)

1026
Jérémy 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
Jérémy 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 WALTDISNEY 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 10ème arrondissement de Paris** et bénéficie d'un cadre de travail agréable, d'infrastructures modernes et adaptées aux exigences technologiques du XXIème 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.EcoledeCommerce
- 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 · DIPLÔME CONFÉRANT GRADE DE MASTER CONTRÔLÉ PAR L'ETAT · DIPLÔME VISÉ CONTRÔLÉ PAR L'ETAT · 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