

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



CONFÉRENCE DES
GRANDES
ÉCOLES

SOMMAIRE

- 03** Édito
- 04** 60 ans d'excellence
- 05** Missions et valeurs
- 06** Notre vision
- 07** Corps professoral et chiffres clés
- 08** L'incubateur
- 09** La recherche
- 10** Pourquoi choisir l'ISTEC ?
- 11** Le Programme Grande École en bref
- 12** Construisez votre parcours sur 5 ans
- 14** 1^{ère} année : Découvrir
- 16** 2^{ème} année : Explorer
- 18** 3^{ème} année : Contribuer
- 20** 4^{ème} année : Manager
- 22** 5^{ème} année : Se spécialiser
- 24** Les spécialisations de 5^{ème} année
- 28** Modalités d'admission
- 29** Frais de scolarité et financement des études
- 30** L'international, s'ouvrir au monde
- 32** Vivre l'associatif
- 36** Intégrer le monde professionnel
- 38** L'ISTEC vous accompagne
- 40** Construire son réseau istécien
- 42** Campus
- 43** Rencontrons-nous



ÉDITO

Depuis 60 ans, l'ISTEC, Ecole Supérieure de Commerce et Marketing, membre de la Conférence des Grandes Ecoles, se réinvente en anticipant et intégrant les évolutions, les enjeux et défis de la société et de l'économie.

Vous permettre d'intégrer un parcours académique d'excellence adossé à une pédagogie singulière et innovante articulée autour des contributions de nos professeurs-chercheurs, de nos enseignants spécialisés et de professionnels et diplômés soucieux de transmission, est l'ambition que nous portons à l'ISTEC. Cela se traduit par la reconnaissance de nos cursus et de nos diplômés visés.

Cette diversité des approches, se complète d'un accompagnement individualisé qui représente un formidable moyen d'acquérir les postures et comportements professionnels qui feront de vous un(e) manager inspirant(e), agile et adaptable dans un monde en perpétuelle évolution.

Apprendre à apprendre, interroger les modèles d'aujourd'hui, (re)penser le rapport au travail et aux échanges, imaginer le monde qui vient et inventer de nouvelles solidarités sont autant d'enjeux qui débordent le champ de la responsabilité individuelle et auxquels demain vous serez confronté dans l'exercice de vos responsabilités.

Vous professionnaliser en initial ou en alternance, dès la première année, est un marqueur fort de l'école et c'est éclairé par vos expériences en entreprises que vous affinerez vos choix d'orientation parmi de nombreuses spécialités et passerelles, internes ou auprès d'écoles partenaires (EEMI , ENIM).

L'ISTEC, à vos côtés, engage l'énergie de ses équipes pour faire de votre parcours académique, l'expérience unique que vous recherchez !

Venez nous découvrir, bienvenue dans votre école, bienvenue à l'ISTEC.

Laurent PLOQUIN,
Directeur Général

**L'ISTEC :
Diplômes visés Bac+3,
Bac+5 Grade de Master
en initial ou en alternance
dès la 1ère année d'études.**



60 ANS D'EXCELLENCE

L'ISTEC et l'EEMI
mettent en commun
leurs expertises pour
**renforcer leur offre
pédagogique.**
2021



L'ISTEC est membre
de la **Conférence des
Grandes Écoles**
2018

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

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

60 ans d'excellence

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



**Diplôme Bac+5
Grade de Master**
2013



**Reconnaissance
par l'Etat**
1978

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

L'**ISTEC** est
**LA SEULE GRANDE ÉCOLE
SUPÉRIEURE DE COMMERCE** parmi
les 41 écoles de management
membres de la Conférence des
Grandes Écoles, diplôme visé,
GRADE DE MASTER,
à proposer le cursus
Bac+5, Grande École
**EN ALTERNANCE DÈS
LA 1^{ÈRE} ANNÉE D'ÉTUDES**





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.

CORPS PROFESSORAL

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.

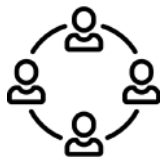
Les enseignants-chercheurs de l'ISTEC produisent régulièrement **des articles dans les revues scientifiques de référence, écrivent des chapitres d'ouvrages collectifs, coordonnent certains de ces ouvrages et sont également auteurs ou co-auteurs d'ouvrages académiques**.

L'ISTEC EN BREF



+1500

étudiants



+25

associations étudiantes



+6500

diplômés



+60

universités partenaires



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.

Pour accompagner les porteurs de projet, l'ISTEC et l'EEMI mettent en place divers dispositifs accessibles aux étudiants et diplômés tels que :

- **Un espace pour innover** : coworking, salles de réunion, salles de cours, bureaux et studio d'enregistrement.
- **Des services dédiés** : 5h/ de conseils par mois, sessions d'informations ou de formation sur de nombreux thèmes, un appui technique dans le cadre de la conception et de la réalisation de prototypes ...
- **Un réseau privilégié** : orientation et/ou accompagnement vers des structures partenaires et possibilité d'intégrer le dispositif PEPITE .

41
porteurs de projet
en 2021

Directeur de l'incubateur : Henry PIRONIN - henry.pironin@gmail.com



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".

- **9 décembre 2021 : Colloque ISTEC sur le thème du "Crowdfunding"**
- **7 avril 2022 : Journée Humanisme & Gestion sur la thématique "Intégrité scientifique : enjeux et contingences"**

Malgré la situation sanitaire, le 13e colloque de l'ISTEC sur la thématique de la diversité dans les organisations a eu lieu, le 10 décembre 2020 en présence et à distance. Lors de ce colloque, les participants ont pu aller à la rencontre des rédacteurs en chefs de quatre revues scientifiques.

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

LA VOIE VERS L'EXPERTISE MÉTIER

Selon le projet professionnel

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

5

OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

Vous réalisez **jusqu'à 3 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 : **37 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

INTERNATIONAL

Jusqu'à **3 semestres** à l'étranger
63 universités partenaires dans le monde
Double diplôme

ADMISSIONS

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

CURSUS

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

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Alternance possible dès la 1^{ère} année
Apprentissage possible dès la 3^{ème} année
Minimum 2 mois de stage tous les ans en cursus initial

FRAIS DE SCOLARITÉ

De 9 780 € à 12 000 € suivant l'année et le cursus
Financement total ou partiel possible par l'alternance

LES CLÉS DE LA FORMATION

- Un programme **orienté vers l'international** dès la 2^{ème} 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 1^{er} 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 aînés** et le soutien vers les plus jeunes dans le cadre des projets pédagogiques
- Une **immersion professionnelle** par les stages ou l'alternance dès la 1^{ère} 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 est 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...

1^{ÈRE} ANNÉE DÉCOUVRIR

2^{ÈME} ANNÉE EXPLORER

3^{ÈME} ANNÉE CONTRIBUER

ADMISSION

Accès post-bac
Concours ISTECEC via 
Ou procédure d'admission internationale
• Rentrée décalée possible le 31/01/2022

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

Concours ISTECEC. Inscription : istec.fr
Ou procédure d'admission internationale
• Rentrée décalée possible le 31/01/2022

CAMPUS

 Paris

 Université européenne (1^{er} semestre)
Berlin, Copenhague, Dublin, Milan,
Séville, Varsovie

 Paris

 Paris (2^{ème} semestre)

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 1^{ère} 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
(contrat de professionnalisation, stage
alterné, CDD ou CDI à temps partiel)

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
(contrat de professionnalisation, stage
alterné, CDD ou CDI à temps partiel)

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 (contrat
de professionnalisation, d'apprentissage, stage
alterné, CDD ou CDI à temps partiel)

INTERNATIONAL

Découverte multiculturelle et préparation
au semestre européen de 2^{ème} année

1^{er} semestre d'études obligatoire en
université européenne
Volontariat international

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 !

4 ÈME ANNÉE
MANAGER

5 ÈME ANNÉE
SE SPÉCIALISER

ADMISSION

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

- Rentrée décalée possible le 31/01/2022

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

CAMPUS



Paris



International (2^{ème} semestre) **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 : Stage temps plein
2 mois minimum en France ou à l'étranger

OU

Cursus alternance :

1 semaine à l'école, 2 semaines en entreprise
(contrat de professionnalisation, d'apprentissage, stage alterné,
CDD ou CDI à temps partiel)

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
(contrat de professionnalisation, d'apprentissage, stage alterné,
CDD ou CDI à temps partiel)

INTERNATIONAL

1 semestre d'études en université étrangère **OPTION**

Spécialisation "International business negotiation" 100% en anglais sur le campus de Paris

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 - Créativité
Business international - Gestion d'entreprise - Finance - Supply chain

1^{ÈRE} 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 pour se connaître.
- ISTECS #Bemysself : séminaire autour de la valeur "Engagement".
- Immersion entreprise.

• PRÉPARATION AU SEMESTRE EUROPÉEN

Préparation du semestre d'études en université européenne de 2^{ème} 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.

• TYPES DE CONTRATS POSSIBLES

Contrat de professionnalisation, stage alterné, CDD ou CDI à temps partiel.



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 - 2^{ÈME} 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 ISTECS #Bemysself
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 !**



2^{ÈME} 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.

• TYPES DE CONTRATS POSSIBLES

Contrat de professionnalisation (6 mois minimum), stage alterné, CDD ou CDI à temps partiel.



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 - 2^{ÈME} 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
Événementiel 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 - Università Cattolica del Sacro Cuore - **MILAN**



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



Kozminski Executive Business School - **VARSOVIE**



*choix de l'université partenaire en fonction de critères d'excellence académique

3^{ÈME} 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 SÉMINAIRE "ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE"

• MANAGER LA VIE ASSOCIATIVE DE L'ISTEC

• 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.

• TYPES DE CONTRATS POSSIBLES

Contrat d'apprentissage (sur 3 ans jusqu'à la 5^{ème} année), contrat de professionnalisation, stage alterné, CDD ou CDI à temps partiel.

Pas de contrat d'apprentissage pour la rentrée décalée.



J'ai toujours entendu des témoignages de personnes qui disaient « un tel n'a pas été pris car, malgré son diplôme, il n'a aucune expérience ». Pour moi c'était inconcevable qu'à la sortie de mes études, un poste me soit refusé par « manque d'expérience », c'est un des arguments qui m'a fait rejoindre l'ISTEC. En seulement trois ans, je suis conscient d'avoir eu de nombreuses opportunités : j'ai découvert quatre métiers dans trois entreprises différentes, j'ai été immergé dans la culture andalouse pendant un semestre entier à Séville, j'ai eu l'occasion de m'investir dans le management des études sectorielles des étudiants de première année et, l'année prochaine, je participerai à l'encadrement de la vie associative de l'école en rejoignant le Bureau des Associations. Malgré son titre de « Grande Ecole de Commerce », l'ISTEC reste une école à taille humaine, dont le seul objectif reste l'épanouissement personnel et professionnel ainsi que la réussite de ses étudiants.

JOAN - 3^{ÈME} ANNÉE GRANDE ÉCOLE, PROMOTION 2023



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

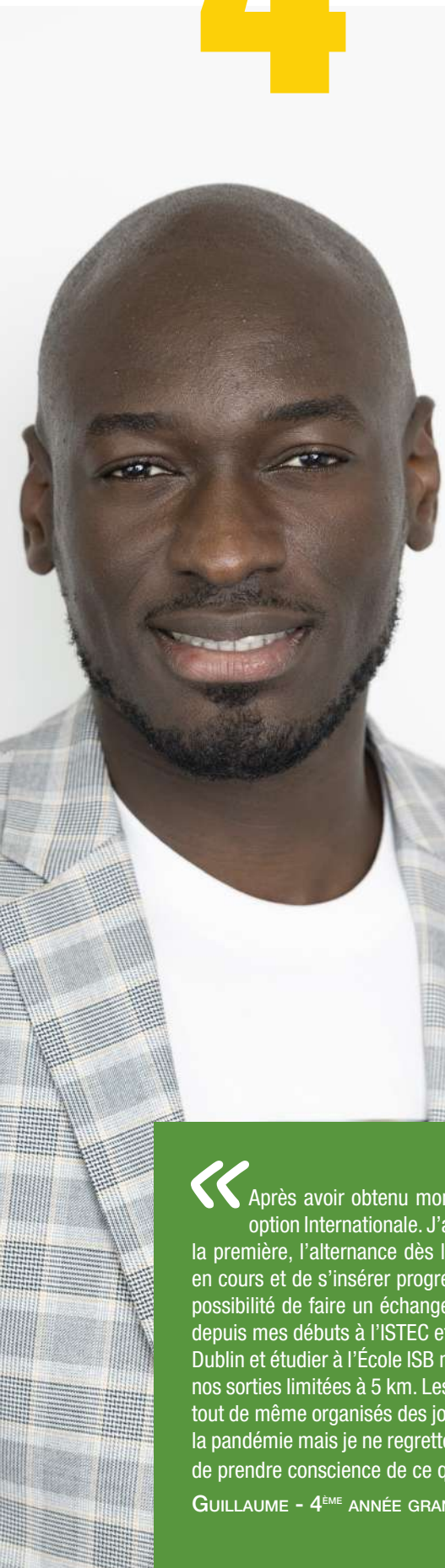
Cycle des Conférences Grands
Témoins
Management des études
sectorielles
Voyage au centre des métiers
Projet marketing -
communication
Foundation English - e-learning
Business Applications in English
Maîtrise de la langue française
Missions en entreprise
Management des activités
associatives

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 : Vincent **POURCHOT**, Joueur de basket - **Gaspard POIRIEUX**, Journaliste Groupe M6 - **Pierre GRANGE**, Directeur de la rédaction Konbini - **Pierre KALULU**, Joueur de football - **François BERLEAND**, Acteur - **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.

4^{ÈME} 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 5^{ème} 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.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

• CURSUS INITIAL/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.

• TYPES DE CONTRATS POSSIBLES

Contrat d'apprentissage (sur 2 ans), contrat de professionnalisation, stage alterné, CDD ou CDI à temps partiel.

Pas de contrat d'apprentissage pour la rentrée décalée.



Après avoir obtenu mon Bachelor en alternance, j'ai effectué ma quatrième année en option Internationale. J'ai choisi l'ISTEC, outre ses qualités éducatives, pour deux raisons, la première, l'alternance dès la première année, qui permet d'appliquer ce que l'on apprend en cours et de s'insérer progressivement dans le monde professionnel. La seconde, d'avoir la possibilité de faire un échange universitaire dans un autre pays. J'attendais cette expérience depuis mes débuts à l'ISTEC et cette année fut des plus intéressantes et instructive. Malgré la pandémie, j'ai pu partir à Dublin et étudier à l'École ISB mais comme je pouvais m'y attendre ce fut compliqué car les cours étaient en distanciel et nos sorties limitées à 5 km. Les cours se sont bien passés grâce à des enseignants pédagogues et professionnels qui ont tout de même organisés des journées de rencontre. Il est clair que tout aurait été plus simple sans les restrictions liées à la pandémie mais je ne regrette rien. Une expérience comme celle-ci m'a permis de gagner en autonomie, en maturité et de prendre conscience de ce que je veux faire de ma vie future.

GUILLAUME - 4^{ÈME} ANNÉE GRANDE ECOLE, PROMOTION 2022



PROGRAMME

1^{ER} 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

2^{EME} 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.



5^{ÈME} 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.

• TYPES DE CONTRATS POSSIBLES

Contrat d'apprentissage (sur 2 ans), contrat de professionnalisation, stage alterné, CDD ou CDI à temps partiel.



M. Bastien, le responsable de la spécialisation Marketing Événementiel, Créativité et Communication a pour unique objectif ; notre réussite, non seulement pour l'obtention de notre diplôme mais aussi et surtout pour notre début de carrière. Un soutien régulier est mis en place et reste sans faille du début à la fin.

MEC2 m'a permis de prendre du recul et beaucoup de maturité face à ma façon d'appréhender les situations professionnelles mais également personnelles, et ma façon de voir les choses.

Je suis très heureuse et fière de mon choix de cursus. Si c'était à refaire, je choisirais la même école et la même spécialisation ! Un grand merci pour toutes ses années, qui vont sans aucun doute me manquer.

Zoé - 5^{ÈME} ANNÉE GRANDE ECOLE, PROMOTION 2022



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, CRÉATIVITÉ 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**

Ouverture des spécialisations sous réserve d'un nombre minimum d'étudiants inscrits.

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

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. La maîtrise de Prestashop et Content Square démontrent des capacités opérationnelles immédiates et donnent une accréditation professionnelle, réelle valeur ajoutée pour un jeune diplômé.

LES SPÉCIALISATIONS DE 5^{ÈME} ANNÉE



MARKETING ÉVÉNEMENTIEL, CRÉATIVITÉ ET COMMUNICATION



OBJECTIFS

- Proposer une approche complète, pragmatique et professionnalisante de la palette des outils de communication globale et du mix marketing.
- Développer les capacités d'analyse et la détection des signaux anticipateurs du comportement consommateur au sein de la société.
- Concevoir et enrichir les concepts et stratégies de communication afin d'anticiper et d'optimiser les impacts et retombées créatives des actions.

ENSEIGNEMENTS

- Communication 360°
- Sponsoring et mécénat
- Brand content
- Relations publiques
- Marketing
- Créativité
- Événementiel
- Conception et organisation de l'événement "TOPICS by ISTECH"

CERTIFICATIONS

- Google Ateliers numériques
- BNIC niveau 1

MÉTIERS

- Brand manager
- Chef de publicité
- Responsable média/ hors-média
- Content manager
- Trader media
- Planneur stratégique
- Responsable communication
- Responsable des relations publiques
- Chef de projets événementiel
- Responsable événementiel

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 opérationnel
- E-marketing
- Ventes complexes
- Communication BtoB
- Développement stratégique BtoB dans un contexte mondial
- Négociation des conditions d'achats
- Achats et ventes responsables

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
- Transformation numérique et digitale
- Cyber-sécurité
- E-logistique et Marketplace x EEMI
- 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

CERTIFICATIONS

- Google Adwords
- Prestashop
- Content Square

MÉTIERS

- E-merchandiser
- Chief digital officer
- Community manager
- Social media manager
- Data manager
- Brand content manager
- Growth Hacker
- Traffic manager
- Product owner
- Consultant en stratégie digitale

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
- Évolution parcours client
- 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 5^{ÈME} 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 entreprises
- 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
- Achats et ventes responsables

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

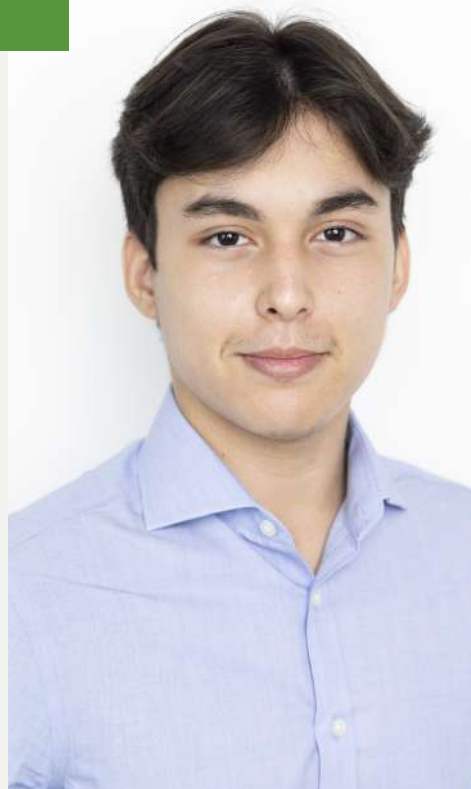
- Capability to identify international business opportunities
- Understanding clients strategies and requirements
- Developing attractive responses
- Ability to design, organize, implement, conduct and realize client's expectations through efficient project management and leadership.

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 developer
- Key account manager
- Export manager
- Chef de zone export
- Conseiller en stratégie de développement à l'international



MODALITÉS D'ADMISSION

ENTRÉE EN 1^{ÈRE} ANNÉE

Admission post-bac ou réorientation

L'ISTEC évalue tous les dossiers reçus via les voeux confirmés dans Parcoursup.

Élève de terminale de série générale ou technologique, quelles que soient votre spécialité, vous avez l'opportunité d'échanger avec le jury de l'ISTEC.

Evaluation du dossier de candidature.

Epreuves orales - Selon calendrier Parcoursup.

Inscription via Parcoursup

1 VOEU ISTEC



Formation des écoles de commerce et de management
Bac + 5 - Programme Grandes Ecoles - Grade Master

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

Epreuves orales.

Inscription sur istec.fr

Concours à partir de décembre pour la rentrée de septembre

ENTRÉE EN 4^{ÈME} ET 5^{ÈME} ANNÉE

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

Evaluation du dossier de candidature.

Epreuve orale individuelle.

Inscription sur istec.fr

Concours à partir de décembre pour la rentrée de septembre

Des questions ? Contactez-nous :

01 40 40 20 29 - info@istec.fr

RENTÉE DÉCALÉE
possible en
1^{ère}, 3^{ème} et 4^{ème} années
31 JANVIER 2022

- Le concours d'entrée est gratuit pour tous les candidats
- Retrouvez le détail des épreuves et les dates de concours sur 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 les rentrées de janvier et septembre 2022, les frais de scolarité sont de 9 780 € à 12 000 € suivant l'année d'études et le cursus choisi.

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.

L'INTERNATIONAL S'OUVRIR AU MONDE

JUSQU'À 3 SEMESTRES D'ÉTUDES À L'INTERNATIONAL

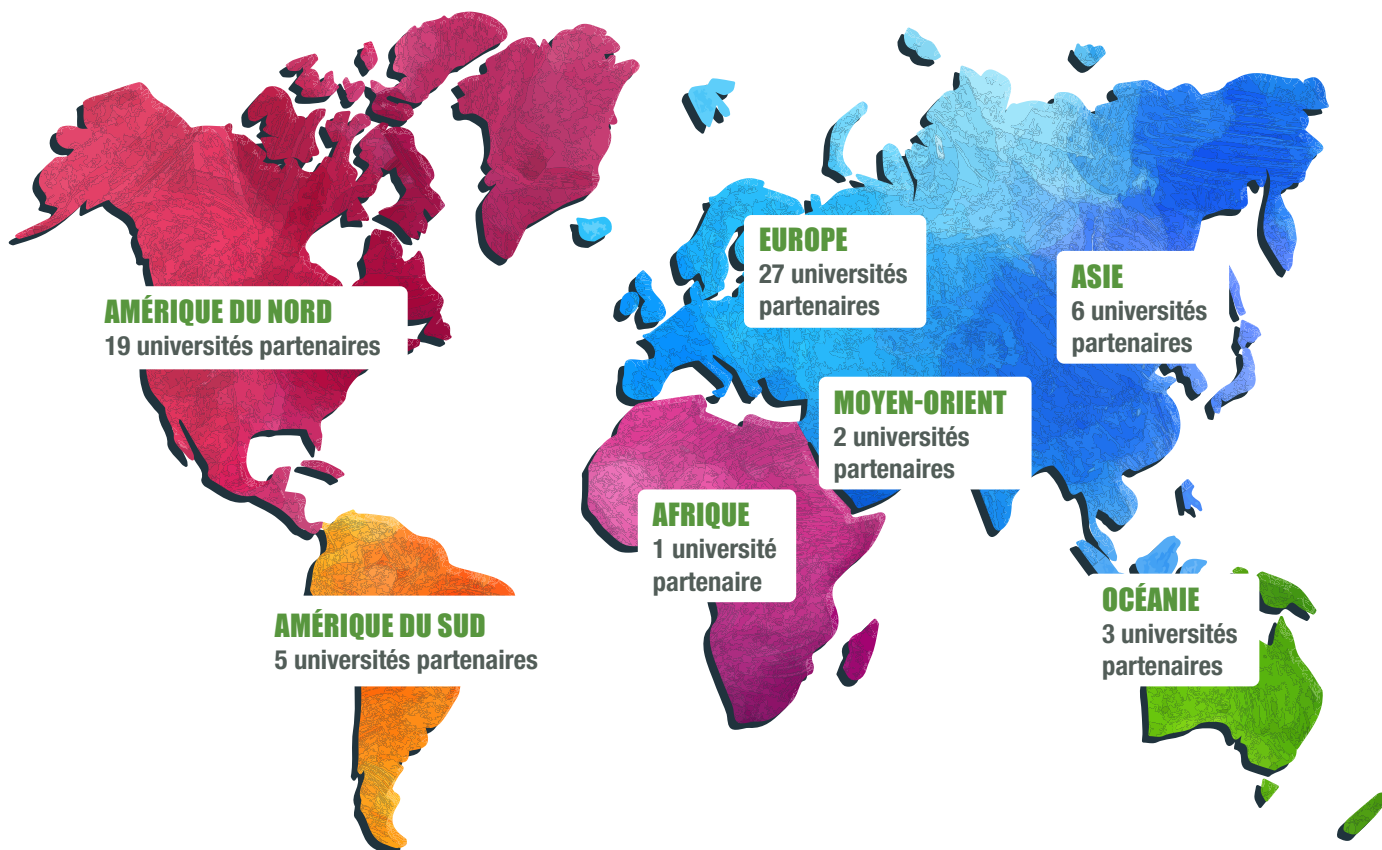
- Un semestre obligatoire en université européenne en 2^{ème} année : **Berlin, Copenhague, Dublin, Milan, Séville, Varsovie**
- **L'international à la carte** en 4^{ème} année :
Un semestre dans l'une de nos universités partenaires dans le monde entier

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 an 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 débiter 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 : **37 nationalités présentes à l'ISTEC.**



ALLEMAGNE

- > Cologne Business School - Cologne
- > Karlsruhochschule 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

- > ISTEBC 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

- > Jyväskylä University of Applied Sciences - Jyväskylä

IRLANDE

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

ITALIE

- > Università 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 Comercial - 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

- > RANEP - 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

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.

4^{ÈME} ANNÉE : TRANSMETTRE

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

5^{ÈME} ANNÉE : PARTAGER

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

#ISTECFAMILY

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





25 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'autre les commandos de l'air.



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



LES PÔLES ASSOCIATIFS



#ISTECFAMILY



Bureau Des
Élèves

bde@mailistec.fr



vieistecienne@mailistec.fr



gala@mailistec.fr



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 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.

75%

de nos étudiants sont
embauchés en CDI
à la suite d'une alternance

Source : Enquête ISTEC
Juillet 2021

5800
OFFRES

d'emplois, stages,
alternances destinées
aux Istéciens

3500
ENTREPRISES

ont diffusé leurs offres
aux Istéciens





LES RYTHMES D'ALTERNANCE

1^{ère} année :

3 jours à l'école / 2 jours en entreprise

2^{ème} année :

3 jours à l'école / 2 jours en entreprise

3^{ème} année :

2 jours à l'école / 3 jours en entreprise

4^{ème} année :

1 semaine à l'école / 2 semaines en entreprise

5^{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.

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. La rémunération minimale est celle du smic horaire.

L'ORÉAL



Dior



CANAL+



EUROSPORT

vitra.

TF1



CAFÉ & COTON

showroomprive.com

LE TANNEUR
1898



DECATHLON

FNAC DARTY

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 notamment des **offres de stage, d'alternance, d'apprentissage et de premier emploi**, ainsi que la possibilité d'échanger en direct avec les recruteurs et bénéficier de conseils pour son orientation professionnelle.

L'ISTEC est partenaire de My Job Glasses, le réseau professionnel des étudiants. Ainsi, les istéciens ont accès à des milliers de professionnels qui les accompagnent dans la construction de leur projet professionnel.

4

COACHING

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

5

JOB DATING

Plusieurs fois par an, les étudiants de l'ISTEC sont invités à rencontrer **les entreprises partenaires qui proposent des offres d'alternance et de stage** lors de Job Dating sur le Campus Jemmapes ou en 100% digital. 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 !** »

Annéeleine 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.** »

Executive Assistant - International Communication
L'ORÉAL PARIS



CONSTRUIRE SON RÉSEAU ISTÉCIEN

#ISTECFOREVER



ISTEC RÉSEAU
L'ASSOCIATION DES DIPLOMÉS

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, 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.**

77%

des diplômés de la promotion 2020 sont actuellement en CDI

Source : Conférence des Grandes Ecoles, 2021

2,2 MOIS

de recherche d'emploi en moyenne

Source : Conférence des Grandes Ecoles, 2021



ILS ONT FAIT L'ISTEC



Caroline SEMIN (ISTEC 2016)
CEO, SEMIN



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

Moët Hennessy



Solène FILA (ISTEC 2006)
Talent Acquisition Director France,
Capgemini Invent



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

Etam



Stéphane DRILHON (ISTEC 1994)
Directeur Marketing, Playmobil



Prune NOUVION (ISTEC 1994)
Head of Sales France & Netherlands,
Spotify



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



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

Panasonic

ILS ONT CRÉÉ LEUR ENTREPRISE



MODE AND THE CITY
Daphné MOREAU
(ISTEC 2011)



NOJYK
Tarek SIDALI
(ISTEC 2019)



TASTYCLOUD
Geoffrey CUBEROS
(ISTEC 2016)



1026
Jérémy ZACCHERINI
(ISTEC 2015)



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



TRANSGOURMET
Yves CEBRON
(ISTEC 1993)



LA CROISSANTERIE
Jean-Luc BRET
(ISTEC 1968)



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



GENIUS
Josselin MARTIN
(ISTEC 2006)



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



MYTROOPERS
Jérémy CHEVALIER (ISTEC 2015)
& Jean CEVAER (ISTEC 2015)



LES JUPONS DE LOUISON
Marine MONLOUBOU
(ISTEC 2013)



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



AUVERGNE COMM'UNIQUE
Joëlle RODENAS
(ISTEC 1993)



Edusign
Dylan TEIXEIRA
(ISTEC 2019)

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), Sales and Marketing Director • **FERRERO**, François-Xavier MARTIN-PRÉVEL (ISTEC 2006), Key Account Manager • **GOOGLE**, Eloïse LANGER (ISTEC 2009), Senior 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 • **PATHÉ**, Benjamin REYNTJES (ISTEC 2010), Directeur Général Afrique • **TWIN MUSIC**, Eric BRUNET (ISTEC 1996), Directeur Général • **WATO**, Foulques JUBERT (ISTEC 2010), Président Fondateur de l'agence.



LE CAMPUS JEMMAPES

L'ISTEC est située au cœur d'un quartier historique de Paris et bénéficie de locaux en bordure du **Canal Saint-Martin** et proche du centre culturel de la Villette. Son implantation dans un pôle économique européen majeur : Paris et sa région, a permis à l'ISTEC de développer un réseau d'entreprises partenaires et impliquées dans la vie et le développement de l'école.

Les étudiants, pour leurs stages et leurs missions en entreprise, sont directement bénéficiaires de cette localisation stratégique.

Notre campus Jemmapes est accessible aux personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap (habilité ERP-R). **Vous souhaitez être mis en relation avec la référente handicap ? Contactez Sylvie à : referent.handicap@istec.fr.**



Vous souhaitez poursuivre vos études, gagner en expertise ? Intégrez l'un des programmes MBA ou E-MBA de l'ISTEC :

- Change Management et Transformation Numérique
- Management des Affaires Internationales
- Audit et Contrôle de gestion
- Finance d'entreprise
- Digital Marketing et E-commerce
- Marketing et Communication
- International Business Management (english)
- Corporate Finance (english)
- Digital and E-commerce (english)

Rentrée MBA : 07/02/2022

Infos & candidature : istec.fr, rubrique MBA

RENCONTRONS-NOUS

Journées Portes Ouvertes Campus Jemmapes

- Samedi 16 octobre
- Mercredi 17 novembre
- Samedi 4 décembre
- Mercredi 15 décembre

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

Campus Jemmapes
ISTEC - 128, quai de Jemmapes
75010 Paris



Credits carte : ©Le Titi Mappeur

Credits photos : ©Julien KNAUB / ISTEC, ©ICU

Nous remercions chaleureusement ICU, l'association étudiante photos et vidéos de l'ISTEC.






100% des étudiants photographiés sont des istéciens actuellement en formation qui ont eu à coeur de représenter leur école. #ISTECfamily

Salons étudiants

D'octobre à juin, 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

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)



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.

Diplômes visés par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

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

Campus Jemmapes : 128, Quai de Jemmapes 75010 Paris

Septembre 2021 - Crédit photo : ISTECC, ICU, Julien Knaub - Document non contractuel, l'ISTEC se réservant le droit de modifier les éléments présentés dans celui-ci.