

istec

BUSINESS SCHOOL . PARIS

PROGRAMMES MBA

MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION

Diplôme Visé Bac+5



Rentrée octobre ou mars
Start date October or March
Accès via istec.fr ou mba@istec.fr
Access via istec.fr or mba@istec.fr
Possible à partir d'un bac+3
Open to students with bachelor or higher



SOMMAIRE



1. **PRÉSENTATION DE L'ISTEC**
_____ 4-7
2. **ADMISSIONS**
_____ 8
3. **ANNÉES D'ÉTUDES**
_____ 9
4. **MBA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE**
_____ 10-14
5. **VIVRE L'ASSOCIATIF**
_____ 15
6. **MBA FINANCE**
_____ 16-18
7. **INTÉGRER LE MONDE PROFESSIONNEL**
_____ 19-20
8. **ALUMNI**
_____ 21-22

« De formation ingénieur en génie des procédés pharmaceutiques, j'ai eu l'opportunité de travailler dans des multinationales pharmaceutiques et agroalimentaires. Face aux enjeux stratégiques et à la forte demande des entreprises en recherche de managers capables d'évoluer dans un environnement économique, socioculturel et commercial complexe et international, mon choix s'est naturellement porté vers les MBA de l'Istec Business School. Des formations très complètes qui recouvrent toutes les facettes du management avec plusieurs cas pratiques orientés vers la professionnalisation. Les professeurs expérimentés, experts et académiques, ont pu générer des échanges formateurs. L'Istec est une Grande École à l'écoute de ses étudiants »

Hamza BOUREKIZA - Major of promotion MBA 2021

L'ÉDITO EDITORIAL

Bienvenue à l'Istec Business School !

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.

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 Business School.

Welcome to Istec Business School !

Learning to learn, questioning today's models, thinking back on the relationship to work and exchanges, imagining the futur and inventing new solidarities are all stakes that go beyond the field of individual responsibility and that you will be confronted tomorrow.

Istec, by your side, commits the energy of its teams to make your academic career the unique experience you are looking for!

Come and discover us, welcome to your school, welcome to Istec Business School.

Laurent PLOQUIN,
Directeur Général de l'Istec Business School



L'ISTEC, UNE ÉCOLE DU GROUPE IMPARARE

Le groupe IMPARARE par l'intermédiaire de ses écoles, Istec, EEMI, SKALE et Skillogs, s'engage à contribuer positivement, équitablement et durablement à la formation des générations futures en proposant des parcours d'apprentissage multiples, adaptés et ambitieux.

Notre mission est de proposer des parcours de formations flexibles et complémentaires, adaptés aux enjeux des acteurs économiques, alliant apprentissages théoriques et opérationnels, visant à acquérir l'expertise qui assurera l'insertion professionnelle réussie de nos étudiants et apprenants.

Notre vision est de proposer à chacun quelque soit ses ressources et son parcours, d'accéder à une formation pluridisciplinaire, reconnue par l'Etat, innovante et professionnalisante.

Notre raison d'être est de proposer une approche alternative, sociale et responsable de l'enseignement supérieur privé en France, spécifiquement dans les secteurs du commerce, du marketing et de la communication portés par les innovations digitales.

GROUPE
IMPARARE >

LES CHIFFRES CLÉS

3 000 étudiants
dont 1770 apprentis

86 formations
reconnues par l'État

43 nationalités
représentées

10 campus
en France et à
l'international

CROISSANCE & INNOVATION

Création de l'Istec, Institut Supérieur des Sciences, Techniques et Économies, Commerciales.

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

L'Istec est membre de la Conférence des Grandes Ecoles qui regroupe les meilleures écoles d'ingénieurs et de commerce françaises.

1961

Reconnaissance par l'État.

1978

1986

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

2013

2018

LABELS, RECONNAISSANCE ET ACCRÉDITATIONS

Les programmes MBA détiennent le Visa BAC+5, L'Istec, membre de Campus France a obtenu le label Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation. Ce label garantit la qualité de la formation délivrée et vous assurent sa reconnaissance en France et à l'international.

Diplômes contrôlés par l'État - Visa - RNCP de niveau 7 (Bac+5) :

MBA stratégie marketing et commerciale - RNCP41058
MBA finance - RNCP41059



2023, renouvelé en 2024 qui valorise les actions mises en oeuvre par la formation pour l'accueil des étudiants étrangers.

Depuis 2024, l'Istec est éligible au processus d'accréditation de l'EFMD.



En cours d'accréditation



NOS VALEURS

SOLIDARITÉ

Entraide . Collaboration
Bienveillance

AUDACE

Imagination . Anticipation
Décision

CURIOSITÉ

Ouverture . Étonnement
Innovation

RESPECT

Écoute . Tolérance
Humilité

ENGAGEMENT

Implication . Initiative
Responsabilité

GRUPE
IMPARARE >

Création du groupe
Imparare.

Création de l'incubateur
Istec x EEMI.

L'Istec et l'Eemi mettent
en œuvre leurs expertises
pour renforcer la
pluridisciplinarité de leurs
enseignements.

L'Istec devient membre
EFMD Global et engagée
dans un processus
d'accréditation.

L'Istec obtient le label
« Bienvenue en France ».

MBA Diplôme
contrôlé par
l'État, Visé Bac+5,
RNCP 7 par le
Ministère de
l'Enseignement
Supérieur, de la
Recherche et de
l'Innovation.

2020

Diplôme Visé Bac+5,
Grade de Master
par le Ministère de
l'Enseignement Supérieur,
de la Recherche et de
l'Innovation.

2021

L'Istec devient membre
AACSB et engagée
dans un processus
d'accréditation.

2022

2023

Ouverture du premier
campus Istec en Chine à
Chongqing.

2024

2025



LE MOT DU DIRECTEUR DES PROGRAMMES

Les MBA Istec sont des programmes uniques, diplômes Visés Bac+5, contrôlés par l'État, titrés RNCP de niveau 7 conçus par des académiques et des professionnels pour permettre à l'apprenant de construire son projet professionnel et embrasser une carrière inspirante.

La pédagogie est innovante et repose sur l'acquisition des connaissances de culture générale en Management, sur la maîtrise des savoir-faire à travers le stage et les séminaires d'application et sur l'accompagnement et le développement personnel. Le programme MBA de l'Istec Paris, permet à ses étudiants d'appréhender l'entreprise dans toutes ses dimensions et l'acquisition de compétences managériales, stratégiques et techniques.

Istec MBAs are unique programs, Bac+5 Visa diplomas, with RNCP level 7 certifications, designed by academics and professionals to enable students to build their professional project and embrace an inspiring career.

The pedagogy is innovative and based on the acquisition of general management knowledge, on the mastery of hard skills through internships, application seminars, and on personal development. The Istec Paris MBA program allows its students to understand the company in all its dimensions and to acquire managerial, strategic and technical skills.

DR. ANIS CHARFI - DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT - EXECUTIVE EDUCATION





VISION PÉDAGOGIQUE

PEDAGOGICAL VISION

UNE APPROCHE COLLABORATIVE, INTERACTIVE ET DURABLE / A COLLABORATIVE APPROACH, INTERACTIVE AND SUSTAINABLE

A l'Istec, notre objectif est l'épanouissement et la réussite individuelle de chaque étudiant.

Chaque année, professeurs, intervenants et partenaires se mobilisent pour élaborer les meilleurs enseignements et emmener nos étudiants vers des horizons qu'ils n'auraient pas envisagés avant de nous rejoindre. Nous leur présentons les réalités actuelles et les futurs possibles pour imaginer des alternatives éthiques, équitables et justes.

Le projet pédagogique de l'Istec se concentre sur quatre piliers essentiels qui accompagnent, éveillent et responsabilisent les acteurs qui inventeront la vie économique, sociale et solidaire de demain.

- **Les nouveaux modèles d'affaires :** nous plongeons nos étudiants au cœur des dynamiques fluctuantes des échanges mondiaux, leur inculquant la compréhension des mécanismes sous-jacents des modèles d'affaires alternatifs. Ils apprennent à naviguer avec aisance dans l'économie du 21^{ème} siècle, aptes à conceptualiser, créer et gérer des entreprises résilientes et innovantes.
- **Les enjeux liés à la planète :** nous intégrons une vision globale de l'économie, embrassant les défis environnementaux actuels. Nos étudiants ont des réflexions pertinentes sur l'impact des décisions sur notre planète et à concevoir des solutions durables pour notre environnement, tout en favorisant la croissance économique.
- **Les personnes et les organisations :** l'humain est au cœur de nos enseignements. Nous invitons nos étudiants à réaliser l'importance de chaque individu, de chaque personnalité dans toute organisation et les amenons à développer des compétences responsables pour créer des environnements de travail stimulant.

Notre corps professoral est un ensemble dynamique et diversifié d'enseignants-chercheurs permanents, titulaires d'un doctorat, qui mettent leur expertise au service de l'apprentissage de nos étudiants. En complément, des professionnels confirmés - cadres, consultants, dirigeants - renforcent l'équipe pédagogique, et partagent leurs réflexions, leurs expériences et leurs parcours avec nos étudiants.

At Istec, our goal is the personal fulfillment and success of each and every student.

Every year, our professors, lecturers and partners work together to develop the best teaching methods and take our students to horizons they would not have considered before joining us. We introduce them to current realities and possible futures to imagine ethical, fair and just alternatives.

Istec's pedagogical project focuses on four essential pillars that accompany, awaken and empower the players who will invent tomorrow's economic, social and solidarity-based life.

- **New business models:** we immerse our students at the heart of the fluctuating dynamics of global trade, instilling in them an understanding of the underlying mechanisms of alternative business models. They learn to navigate the 21st century economy with ease, able to conceptualize, create and manage resilient, innovative businesses.
- **Planet-related issues:** we integrate a global vision of the economy, embracing today's environmental challenges.
- **People and organizations:** people are at the heart of what we teach. We invite our students to realize the importance of each individual, each personality in any organization, and help them develop responsible skills to create stimulating work environments.

Our teaching staff is a dynamic and diverse group of permanent research professors with doctorate degrees, who put their expertise at the service of our students' learning. In addition, experienced professionals - executives, consultants and managers - reinforce the teaching team, sharing their thoughts, experiences and backgrounds with our students.

L'ESSENTIEL DU MBA / MBA ESSENTIALS

DIPLÔME / DIPLOMA

- Bac+5 Visé - Diplôme contrôlé par l'État
- MBA Stratégie marketing et commerciale RNCP41058 niveau 7
- MBA Finance RNCP41059 niveau 7



ADMISSIONS / ADMISSION

- Étude de dossier et entretiens / *Application review and interviews*
- Accès pour les titulaires d'un Bac+3 à Bac+5, / *Available to holders of a Bachelor to a Master*
- Accès admissions via istec.fr ou mba@istec.fr / *Admissions access via istec.fr or mba@istec.fr*

CURSUS / TRACKS

- 2 cursus d'études possibles MBA 1 : 1^{re} année du MBA / MBA : 2^e année du MBA / 2 study tracks **available** :
MBA 1 : 1st year MBA / MBA : 2nd year MBA

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE PROFESSIONAL EXPERIENCE

- Alternance / Apprentissage, *Work-study / Apprenticeship*.
- Cursus initial avec un stage de 6 mois. / *Classic program with an internship ranging of 6 months.*

FRAIS DE FORMATION / TUITION FEES

- MBA 2 : 8 880€ / MBA 2 : €8,800 (acompte : 2 500€ / deposit : €2,500)
- MBA 1 : 6 100€ + MBA 2 : 8 880€ = 14 980€ (acompte 3 400€) / MBA 1 : 6 100€ + MBA 2 : 8 880€ = €14,980 (deposit: 3 400€)
- Financement total ou partiel possible par l'alternance.
Full or partial financing possible through work-study. (page 15)
- Pour les étudiants internationaux : l'acompte est remboursable en cas de refus de Visa / **For the international students** : the deposit is refundable if Visa refused.

LES ATOUTS DE LA FORMATION

1. Des programmes qui préparent au management avec **une perspective mondiale**.
Programs that prepare students for management with a global perspective.
2. Accès privilégié à des partenariats et à **un réseau actif** d'alumni et d'entreprises.
Privileged access to partnerships and an active network of alumni and companies.
3. Une formation **alliant théorie et pratique** avec des séminaires, projets, stages, et workshops.
Training that combines theory and practice through seminars, projects, internships, and workshops.
4. **Un suivi individualisé** pour affiner votre projet professionnel et développer vos compétences.
Individualized support to refine your career plan and develop your skills.
5. Des cours dispensés par des docteurs en Management et **des professionnels reconnus**.
Courses taught by PhDs in Management and recognized professionals.
6. **2 rentrées par an** selon le parcours de l'étudiant : octobre et mars.
*2 intakes per year depending on the student's background : **october and march.***
7. **Alternance possible** dès le MBA 1.
Internship available from MBA 1.

ADMISSIONS

Le recrutement se fait tout au long de l'année et les candidatures sont traitées en continu conformément aux dates limites de Campus France. Nombre de places limité.

Recruitment is done throughout the year and applications are processed on a continuous basis in accordance with Campus Franc deadlines. Limited number of places available.

2 RENTRÉES : OCTOBRE ET MARS / 2 INTAKES : OCTOBER AND MARCH

DOSSIER DE CANDIDATURE / APPLICATION

- Remplir le formulaire de candidature MBA à télécharger sur le site istec.fr/programmes/mba
- Un CV récent
- Les relevés de note des années d'études antérieures
- Un test de français pour les candidats ayant suivi des études dans une autre langue
- Une copie du dernier diplôme/certificat obtenu
- Une copie de la carte d'identité ou du passeport.
- Frais de traitement de dossier 80€ via <https://istec-mba.flywire.com/>

-
- *Fill out the MBA application form our website istec.fr/programmes/mba*
 - *A recent CV*
 - *Transcripts from previous years of study*
 - *A language test for candidates who have studied in another language*
 - *A copy of the last diploma/certificate obtained*
 - *A copy of your identity card or passport.*
 - *Application fee 80€ by <https://istec-mba.flywire.com/>*

L'ADMISSION AUX PROGRAMMES / PROGRAMS

Les places par spécialisation sont limitées. Il est recommandé d'envoyer rapidement le dossier de candidature soit directement sur istec.fr ou par mail à mba@istec.fr.

Un jury étudie le dossier du candidat. Si le candidat est admissible, le jury organisera un entretien individuel, en face à face, en visio-conférence ou par téléphone.

L'entretien permet d'identifier les motivations du candidat et l'adéquation de son parcours universitaire et de son projet professionnel avec le programme envisagé.

Places per specialization are limited. It is recommended to send the application file quickly, either directly on istec.fr or by email at mba@istec.fr.

A jury studies the candidate's file. If the candidate is eligible, the jury will organize an individual interview, face to face, by video conference or by telephone.

The interview allows the jury to identify the candidate's motivations and the adequacy of his academic background and professional project with the considered program.

POUR PLUS D'INFORMATIONS / FOR FURTHER INFORMATION
mba@istec.fr - istec.fr - +33 (0)1.40.40.20.29

CONSTRUISEZ VOTRE PARCOURS

BUILD YOUR OWN PATH

CURSUS EN 1 AN / 1 YEAR TRACK

MBA2 : 2eme année du Programme MBA s'adresse aux étudiants (diplômés ou en cours de diplomation d'un Master 1 ou d'un Master 2) ou professionnels d'un niveau Bac+4 ou Bac+5 en Management (commerce, finance, marketing, ressources humaines, comptabilité, audit, entrepreneuriat...), de l'université, d'écoles de commerce ou d'ingénieurs. La décision finale du cursus approprié appartient au jury d'admission.

- 1 semestre de cours : tronc commun et spécialisation
- 1 semestre de stage en entreprise

MBA2 : 2 yaers of MBA Program is designed for students (graduates or those in the process of graduating) or professionals with a Bac+4 or Bac+5 level in Management (commerce, finance, marketing, human resources, accounting, auditing, entrepreneurship...), from universities, business or engineering schools. The final decision on the appropriate course of study rests with the admissions jury.

- 1 semester of courses : core curriculum and specialization
- 1 semester of internship

CURSUS EN 2 ANS / 2 YEARS TRACK

Le Programme en 2 ans : MBA1 + MBA2 est destiné aux étudiants diplômés d'un Bac+3, Bachelor ou licence en Management ou titulaires d'un Bac+3, Bac+4 ou Bac+5 (diplômés ou en cours de diplomation d'un Master 1 ou Master 2) dans une discipline où les prérequis du management n'ont pas été étudiés (sciences juridiques, sciences politiques, mathématiques, chimie, biologie, physique, mécanique, optique, pharmacie, médecine, sociologie...). Les candidats ayant un niveau Bac+3 avec ou sans expérience professionnelle, ont la possibilité d'accéder au cursus de 2 ans.

- 2 semestres de mise à niveau et de fondamentaux du management et des spécialisations (selon le diplôme préparé) + 1 semestre de tronc commun et spécialisation (selon le diplôme préparé)
- 1 semestre de stage en entreprise

The 2-years program : MBA1 + MBA2 is intended for students with a Bac+3, Bachelor or BBA in Management or holders of a Bac+3, Bac+4 or Bac+5 (graduates or in the process of graduating from a Master 1 or Master 2) in a discipline where the prerequisites of management have not been studied (legal sciences, political sciences, mathematics, chemistry, biology, physics, mechanics, optics, pharmacy, medicine, sociology, etc.). Candidates with a Bac+3 level with or without professional experience have the possibility of accessing the 2-year course and specializations.

- 2 semesters of upgrading softskills and management fundamentals (depending on the degree being prepared) + 1 semester of common core and specialization (depending on the degree being prepared)
- 1 semester of internship in a company

PROGRAMME MBA : STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

MBA PROGRAM : MARKETING AND SALES STRATEGY

Diplôme Visé Bac+5 - RNCP41058



Délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

MBAI

SEMESTRE 1 / SEMESTER 1 : 260 heures / 260 hours

- | | |
|---|---|
| • Prise de Parole en Public & Personal Branding | • <i>Public Speaking & Personal Branding</i> |
| • Séminaire Lancement de produit | • <i>Product Launch Seminar</i> |
| • Entrepreneurship (eng) / Business plan | • <i>Entrepreneurship / Business plan</i> |
| • Management Stratégique | • <i>Strategic Management</i> |
| • Contrôle de gestion | • <i>Management Control</i> |
| • Marketing Fondamental | • <i>Fundamental Marketing</i> |
| • Finance Fondamentale | • <i>Fundamental Finance</i> |
| • Transition écologique, DD&RSE | • <i>Ecological Transition, Sustainable Development & CSR</i> |
| • Gestion des Ressources Humaines | • <i>Human Resources Management</i> |
| • Sustainable Development Strategies (eng) | • <i>Sustainable Development Strategies</i> |

SEMESTRE 2 / SEMESTER 2 : 260 heures / 260 hours

- | | |
|---|--|
| • Atelier mémoire | • <i>Thesis Workshop</i> |
| • Développement Commercial | • <i>Business Development</i> |
| • Management des Marques | • <i>Brand Management</i> |
| • Marketing de l'expérience client | • <i>Customer Experience Marketing</i> |
| • Initiation à la Cryptomonnaie | • <i>Introduction to Cryptocurrency</i> |
| • Séminaire Etudes de Marché & Data Analytics | • <i>Market Studies & Data Analytics Seminar</i> |
| • Droit des affaires | • <i>Business Law</i> |
| • Marketing des services | • <i>Service Marketing</i> |
| • Communication, events | • <i>Communication, Events</i> |
| • Management des équipes commerciales | • <i>Sales Team Management</i> |

STAGE D'UN MOIS EN ENTREPRISE
1-MONTH WORK PLACEMENT

MBA2

SEMESTRE 3 / SEMESTER 3 : 260 heures / 260 hours

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Stratégie Marketing Omnicanale • Force de vente et Stratégie Commerciale • Budgétisation des actions Commerciales • Séminaire Négociation • La gestion de la relation client et suivi des ventes • Gestion du stress • Business Strategy (eng) • Destination job et Gestion de carrière • Méthodologie de Recherche • Business Game : Projet Alumni | <ul style="list-style-type: none"> • Omnichannel Marketing Strategy • Sales Force and Commercial Strategy • Budgeting of Commercial Actions • Negotiation Seminar • Customer Relationship Management and Sales Monitoring • Stress Management • Business Strategy (eng) • Job Destination and Career Management • Research Methodology • Business Game: Alumni Project |
|--|--|

SPÉCIALISATION / SPECIALIZATION :



- Marketing et communication
- Commerce international
- Management du luxe
- Ingénierie d'affaire
- Digital marketing et e-commerce
- Business development en SI
- Hospitality management



- International commerce
- Luxury management
- Business engineering
- Digital marketing and e-commerce

SEMESTRE 4 / SEMESTER 4 :

STAGE DE 4 À 6 MOIS EN ENTREPRISE, RAPPORT & MÉMOIRE
4-6 MONTHS INTERNSHIP, REPORT & DISSERTATION

DIPLÔME D'ETUDES SUPÉRIEURES EN STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE



BUSINESS DEVELOPPEMENT EN SYSTEMES D'INFORMATION

OBJECTIFS

- Gestion des Systèmes d'Information
- Gestion de projet
- Gestion du changement
- Tests de qualité et gestion de bases de données

ENSEIGNEMENTS

- Introduction au systèmes d'information SI
- Méthodologie de gestion de projets SI
- Test et Recette des projets SI

MÉTIERS

- Chef de projet SI
- AMOA (Assistant à Maîtrise d'Ouvrage) SI
- Consultant Test et Recette
- Consultant Support Fonctionnel
- Business Analyste IT
- Consultant en conduite du changement
- Consultant en système d'information

INGENIERIE D'AFFAIRES

OBJECTIFS

- Interface directe entreprise et clients
- Gestion de projets
- Stratégies commerciales
- Piloter des Affaires complexes,
- Management
- Négociation

ENSEIGNEMENTS

- Communication digitale
- Management des marques
- Marketing international

MÉTIERS

- Ingénieur technico-commercial
- Responsable d'affaires
- Business développeur
- Ingénieur grands comptes
- Chef de projet
- Ingénieur projet
- Responsable commercial
- Ingénieur d'affaires

MARKETING ET COMMUNICATION

OBJECTIFS

- Mécanismes de la Communication et du Marketing
- Compétences dans tous les secteurs d'activité

ENSEIGNEMENTS

- Communication digitale
- Marketing international
- Customer journey
- Management des marques

MÉTIERS

- Chef de produit
- Responsable marketing
- Responsable marketing digital
- Directeur marketing
- Chef de projet
- Directeur de clientèle
- Responsable commercial
- Chef de marque

DIGITAL MARKETING ET E-COMMERCE

OBJECTIFS

- Analyse de performance d'un site internet et impact d'une communication en ligne
- Génération de trafic
- Gestion de projet web
- Fidélisation de clients
- Economie digitale

ENSEIGNEMENTS

- Création digitale
- Communication digitale
- Growth hacking
- SEO

MÉTIERS

- CRM Project manager
- Digital marketing manager
- Entrepreneur dans le secteur internet
- Responsable communication digitale
- Chef de produit digital
- Chef de projet digital
- E-store manager

HOSPITALITY MANAGEMENT

OBJECTIFS

- Management
- Compréhension des différents composants et secteurs
- Marché de l'emploi
- Pensée stratégique
- Innovation créative et compétences quantitatives

ENSEIGNEMENT

- Communication digitale
- Marketing international
- Customer journey
- Management des marques

MÉTIERS

- Responsable marketing et commercial en hôtellerie ou dans les hébergements touristiques
- Responsable commercial d'hôtels
- Responsable des ventes en hôtellerie ou dans les hébergements touristiques
- Sales account executive
- Directeur touristique

COMMERCE INTERNATIONAL

OBJECTIFS

- Expertises techniques et managériales
- Maîtrise des compétences techniques, linguistiques et multiculturelles
- Formation de cadres

ENSEIGNEMENTS

- Trade finance
- Logistique internationale
- Développement stratégique international
- Marketing international

MÉTIERS

- Responsable de zone export
- Directeur commercial export
- Responsable de projets internationaux
- Consultant en commerce international
- Responsable développement produit international
- Directeur export

MANAGEMENT DU LUXE

OBJECTIFS

- Compétences dans le secteur du luxe
- Management et entrepreneuriat

ENSEIGNEMENT

- Communication digitale
- Joaillerie et horlogerie
- Marché des produits et service de luxe
- Marketing international
- Management des marques

MÉTIERS

- Chef de gamme
- Chef de marque
- Responsable de ventes
- Responsable marketing
- Responsable marketing digital et e-business
- Responsable marketing opérationnel et communication
- Responsable marketing international



DIPLÔME D'ÉTUDES SUPÉRIEURES IN MARKETING AND COMMERCIAL STRATEGY



BUSINESS ENGINEERING



GOALS

- Role of direct interface between a company and its clients
- Management of the company's projects for its clients
- Analyze of needs and solutions proposals
- Commercial strategies
- Complex projects
- Art of negociation

CONTENT

- Digital communication
- Brand management
- International marketing

JOBS TARGETED

- Business Engineer
- Technical Sales Engineer
- Business Manager
- Business Developer
- Key Account Engineer
- Project Manager
- Project Engineer

LUXURY MANAGEMENT



GOALS

- Managerial and entrepreneurial approach to the international luxury industries
- Skills in the fashion and luxury sectors
- Senior management positions

CONTENT

- Digital communication
- Brand management
- Jewelry and wathmaking
- International marketing

JOBS TARGETED

- Range manager
- Brand manager
- Marketing manager
- International Marketing Manager
- Manager in Luxury Marketing
- Marketing Consultant

INTERNATIONAL COMMERCE



GOALS

- Technical expertise and management of running business
- Technical knowledges, languages and multi-cultural subjects
- Understand new stakes linked to the globalization of economies
- Deploy the trategy and manage international teams

CONTENT

- Trade finance
- International logistics
- International marketing

JOBS TARGETED

- Manager of trade marketing
- Responsible of zone export
- Director of business export
- Responsible for international projects
- Responsible of international
- Export director

DIGITAL MARKETING AND E-COMMERCE



GOALS

- Thinking creatively
- Create new value for the clients
- Analyze the performance of a website
- Thus new opportunities
- Define a strategy
- Generate traffic
- Manage a web project
- Retain customers
- Digital economy

CONTENT

- Digital communication
- Growth hacking
- SEO
- User experience

JOBS TARGETED

- Digital marketing manager
- Entrepreneur in the internet sector
- Social media manager communication
- Consultant e-business
- Head of digital products
- E-store manager
- CRM project manager

VIVRE L'ASSOCIATIF

LIVING THE ASSOCIATIVE

SPORTIF . CULTUREL . HUMANITAIRE
SPORTS . CULTURAL . HUMANITARIAN



ET BIEN D'AUTRES ENCORE ...



International Student Association

Notre objectif / Our aim:

L'objectif principal de cette association est de soutenir les étudiants internationaux de l'école afin de les aider à s'intégrer pleinement dans l'établissement et dans le pays. *The main objective of this association is to support the school's international students in order to help them integrate fully into the school and the country*

Nos missions / Our missions :

Soutien des étudiants / *Student support*
Intégration des étudiants / *Student integration*
Mentorats des étudiants / *Student mentoring*

Nos événements / Our events :

Événements culinaires / *Culinary events*
Visites culturelles / *Cultural tours*
Semaine de mentorat / *Mentoring week*
Journées culturelles / *Cultural days*

DÉCOUVREZ TOUTES LES ASSOCIATIONS
ETUDIANTES DE L'ÉCOLE



#istecfamily

Crédit photo : Julien Knaub, ICU



PROGRAMME MBA : FINANCE

MBA PROGRAM : FINANCE

Diplôme Visé Bac+5 - RNCP41059



Délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

MBA 1

SEMESTRE 1 / SEMESTER 1 : 260 heures / 260 hours

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Prise de Parole en Public & Personal Branding • Management de la performance / Ethique des Affaires • Entrepreneurship • Sustainable Development Strategies (eng) • Management Stratégique / Contrôle de gestion • International financing and payment (eng) • Finance Fondamentale • Environnement et Stratégie Internationale des Entreprises • Gestion des Ressources Humaines • Diagnostic stratégique financier | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Public Speaking & Personal Branding</i> • <i>Performance Management / Business Ethics</i> • <i>Entrepreneurship</i> • <i>Sustainable Development Strategies</i> • <i>Strategic Management / Management Control</i> • <i>International Financing and Payment</i> • <i>Fundamental Finance</i> • <i>Environment and International Business Strategy</i> • <i>Human Resources Management</i> • <i>Financial Strategic Diagnosis</i> |
|---|--|

SEMESTRE 2 / SEMESTER 2 : 260 heures / 260 hours

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Outils de Gestion Informatisée (excel-VBA...) • Atelier mémoire • Business plan • Gestion de patrimoine • Finance comportementale • Analyse Financière • Initiation à la cryptomonnaie • Système d'information Financiers • Droit des affaires | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Thesis Workshop</i> • <i>Computerized Management Tools (Excel-VBA, etc.)</i> • <i>Business Plan</i> • <i>Wealth Management</i> • <i>Behavioral Finance</i> • <i>Financial Analysis</i> • <i>Introduction to Cryptocurrency</i> • <i>Financial Information System</i> • <i>Business Law</i> |
|---|---|

STAGE D'UN MOIS EN ENTREPRISE 1-MONTH WORK PLACEMENT

MBA 2

SEMESTRE 3 / SEMESTER 3 : 260 heures / 260 hours

- Business Strategy (eng)
 - Destination job et Gestion de carrière
 - Developper son leadership
 - Méthodologie de Recherche
 - Sustainable Finance
 - Business Game : Projet Alumi
- *Business Strategy*
 - *Destination job and Career Management*
 - *Develop your leadership*
 - *Research Methodology*
 - *Sustainable Finance*
 - *Business Game: Alumi Project*

SPÉCIALISATION / SPECIALIZATION :



- Audit et contrôle de gestion
- Finance d'entreprise



- Corporate finance

SEMESTRE 4 / SEMESTER 4 :

STAGE DE 4 À 6 MOIS EN ENTREPRISE, RAPPORT & MÉMOIRE
4-6 MONTHS IN INTERNSHIP, REPORT & DISSERTATION



DIPLÔME D'ÉTUDES SUPÉRIEURES EN FINANCE

DIPLÔME D'ÉTUDES SUPÉRIEURES IN FINANCE



FINANCE D'ENTREPRISE



OBJECTIFS

- Gestion de trésorerie
- Stratégies fiscales
- Gestion de portefeuille
- FinTech
- Financement de projet
- Fiscalité

ENSEIGNEMENTS

- Commercialisation des produits financiers
- Gestion de trésorerie / cash management
- Trade finance
- Financement structurés et LBO
- FinTech
- Financement des opérations immobilières
- Retail banking

MÉTIERS

- Chargé d'études marketing des produits financiers
- Conseiller en stratégie financière
- Responsable financier
- Chargé d'affaires d'entreprises
- Responsable commercial de produits financiers

AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION



OBJECTIFS

- Expertise comptable
- Direction administrative et financière
- Optimisation des processus budgétaires d'une entreprise
- Contrôle et audit
- Gestion des domaines fiscaux et juridiques

ENSEIGNEMENTS

- Budgétisation, gouvernance des SI
- États financiers et diagnostic
- Contrôle de gestion bancaire
- Contrôle de gestion approfondi
- Audit comptable, fiscal et financier
- Audit interne, conformité et fraude
- Techniques de consolidation

MÉTIERS

- Auditeur comptable et financier
- Manager d'une Business Unit ou PME
- Contrôle de gestion
- Assistant chef de mission audit
- Conseiller financier
- Gestionnaire back office
- Gestionnaire portefeuille client

CORPORATE FINANCE



GOALS

- Insurance
- Financial institutions
- Master mathematical and IT tools applied to finance
- Knowledge and deepened technical know-how
- Banking

CONTENT

- Commercialization of financial products
- Cash management
- Trade finance
- Structured financing and LBO
- FinTech
- Financing of real estate operations
- Retail banking

JOBS TARGETED

- Chef de marque
- Chef de produit
- Responsable marketing
- Responsable marketing digital
- Directeur marketing
- Chef de projet
- Directeur de clientèle
- Responsable commercial



INTÉGRER

LE MONDE PROFESSIONNEL



CHAQUE ANNÉE,
VOUS CHOISISSEZ VOTRE CURSUS

INITIAL avec un stage en entreprise de 4 à 6 mois

ALTERNANCE avec une mission en entreprise tout au long de l'année

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

CONDITIONS :

- Moins de 30 ans
- Titulaire d'un Bac+3 minimum, d'université ou école de commerce
- Résident en France ou à l'étranger
- Alternance dès le MBA1 sous conditions

Les spécialisations concernées

- MBA Business developement en systèmes d'information
- MBA Ingénierie d'affaires
- MBA Management du luxe
- MBA Finance d'entreprise
- MBA Marketing et communication
- MBA Commerce international
- MBA Digital marketing et e-commerce
- MBA Hospitality management
- MBA Audit et contrôle de gestion

LES DIFFÉRENTS CONTRATS D'ALTERNANCE / D'APPRENTISSAGE

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Permet 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.

CONVENTION DE STAGE (POUR LE CURSUS INITIAL) 6 MOIS

LA RÉMUNÉRATION EN ALTERNANCE / APPRENTISSAGE EN 2025

Salaire		
Âge de l'apprenti	21 à 25 ans*	26 ans et plus*
Salaire brut	53% du SMIC* 936,47 €	100% du SMIC* 1766,92 €

*Le salaire d'un alternant de 26 ans et plus, est calculé en fonction du Smic ou du salaire minimum conventionnel (SMC) suivant le rapport qui est le plus favorable à l'alternant.
source : www.alternance-professionnelle.fr

LE RYTHME D'ALTERNANCE : 1 semaine sur le campus / 3 semaines en entreprise

L'ISTEC VOUS ACCOMPAGNE

DANS VOTRE RECHERCHE D'ALTERNANCE ET DE STAGE

L'étudiant reste l'acteur principal de sa réussite. L'école ne garantit pas un contrat d'alternance à l'étudiant. Celui-ci doit débiter ses recherches le plus tôt possible. L'école s'engage dans l'accompagnement de chacun en proposant un accompagnement personnalisé et des jobs dating.

Coaching

Un coach professionnel accompagne nos étudiants dans leurs recherches, sous forme d'ateliers collectifs ou de rendez-vous individualisés. 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. Lors de ces rendez-vous, les accès à nos outils vous sont donnés afin de renforcer vos démarches.

Job dating

Le service des Relations Entreprises de l'Istec organise régulièrement des Jobs Dating, au cours desquelles 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.

Accès au career center 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 de 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.



5800 OFFRES
d'emplois, stages, alternances
destinées aux istéciens

3500 ENTREPRISES
ont diffusé leurs offres d'emploi
aux istéciens

L'INCUBATEUR / THE INCUBATOR

ENTREPRENEURIAT / ENTREPRENEURSHIP



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 un incubateur accessible à tous les étudiants et diplômés.

Pour accompagner les porteurs de projet, l'Istec et l'Eemi mettent en place divers dispositifs tels que :

- **UN ESPACE POUR INNOVER** : coworking, salles de réunion, salles de cours.
- **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.

Le directeur de l'incubateur analyse chaque dossier et définit avec le(s) porteur(s) de projet le plan de développement le plus adapté.

L'incubateur Istec x Eemi est membre de l'IGEU (Initiative Grandes Écoles et Universités).

To support students in their business creation projects, Istec and Eemi have decided to pool their resources to offer an incubator accessible for every students and alumni.

Istec and Eemi have set up a number of facilities to support project leaders, including :

- **A space for innovation**: coworking, meeting rooms, classrooms.
- **Dedicated services**: 5h/ of advice per month, information or training sessions on a wide range of topics, technical support in the design and realization of prototypes...
- **A privileged network**: guidance and/or support towards partner structures and the possibility of joining the PEPITE program.

The incubator director analyzes each application and works with the project leader(s) to define the most appropriate development plan.

The Istec x Eemi incubator is a member of IGEU (Initiative Grandes Écoles et Universités).



CONSTRUIRE SON RÉSEAU

BUILDING YOUR NETWORK

ISTÉCIEN

Dès leur arrivée à l'Istec, les étudiants sont intégrés à Istec Alumni, l'association des diplômés de l'Istec.
As soon as they arrive at Istec, students are integrated into Istec Alumni, the association of Istec graduates.

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...
They have access to the alumni directory, to job offers posted by graduates, and to the various events organized by the association: conferences, afterwork, job dating, career coaching, business club...



Un vrai atout pour la recherche de stage, d'alternance ou de premier emploi !
A real asset when looking for an internship, work-study program or first job !



1.5 mois
1.5 months

EN MOYENNE POUR
 TROUVER SON 1ER
 EMPLOI.
 ON AVERAGE TO FIND
 YOUR 1ST JOB.

93,83%

DES DIPLÔMÉS DE LA PROMOTION 2023
 SONT ACTUELLEMENT EN CDI APRÈS
 6 MOIS DE L'OBTENTION DU DIPLÔME
 OF GRADUATES FROM THE CLASS OF
 2023 CURRENTLY HAVE A PERMANENT
 CONTRACT 6 MONTHS AFTER GRADUATION

ILS ONT FAIT L' THEY MADE

istec
BUSINESS SCHOOL . PARIS



MoëtHennessey

Mathilde FRANCON
Istec 2012

Senior Brand Manager Moët & Chandon, Moët Hennessey Diageo France



PATHE BC AFRIQUE

Benjamin REYNTJES
Istec 2010

Directeur Général, Pathé BC Afrique



SAFRAN

Arnaud NEDELEC
Istec 2010

Sales Manager, Safran



SWAROVSKI

Chloé TUDURI
Istec 2009

Marketing Director, Swarovski



CANAL+ GROUP

Marie LALEIAN
Istec 1993

Responsable veille digitale, e-reputation & influence Canal+



FRANCE RUGBY

Alexandre ANGINOT
Istec 2003

Sales and Marketing Director, Fédération Française de Rugby



Plaza Athénée et Le Meurice

Koliane OEUR
Istec 2008

Responsable des Ventes Hôtels Plaza Athénée et Le Meurice



triplelift

Prune NOUVION
Istec 1994

Country manager, Triplelift

ILS ONT CRÉÉ LEUR ENTREPRISE THEY HAVE CREATED THEIR OWN COMPANY



MODE AND THE CITY

MODE AND THE CITY
Daphné MOREAU
Istec 2011



NOJYK

NOJYK
Tarek SIDALI
Istec 2019



TASTYCLOUD

TASTYCLOUD
Geoffrey CUBEROS
Istec 2016



À QUI SE CONFIER

À QUI SE CONFIER
David DE SOUSA
Istec 2011



LA CROISSANTERIE

LA CROISSANTERIE
Jean-Luc BRET
Istec 1968



Blandin & Delloye

BLANDIN & DELLOYE
Charles BLANDIN . Istec 2009
& Cédric FOURNY DELLOYE Istec 2009



WATO

WATO
Foulques JUBERT
Istec 2010



GENIUS

GENIUS
Josselin MARTIN
Istec 2006



MYTROOPERS

MYTROOPERS
Jérémy CHEVALIER Istec 2015
& Jean CEVAER . Istec 2015



FAGUO

FAGUO
Frédéric MUGNIER. Istec 2010
& Nicolas ROHR . Istec 2009



STANTON WALLACE

STANTON WALLACE
Jean LAJOUANIE . Istec 1994
& Francis BRAJOU. Istec 1993



MOJO

MOJO STUDIO
Victor GALINET
Istec 2014



FORSTER

FOSTER FRANCE
Philippe JULIARD
Istec 2009



EDUSIGN

EDUSIGN
Dylan TEIXEIRA
Istec 2019

DES DIPLÔMÉS DANS TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉS / GRADUATES IN ALL BUSINESS SECTORS

CAPGEMINI INVENT, Solène FILA (Istec 2006), Talent Acquisition Director France · **CBRE VALUATION ADVISORY**, Loïc OLIVEIRA (Istec 2012), Directeur Commercial · **L'OREAL**, Anaïs KERBOUL-LAFONT (Istec 2007), Chief Digital Media Officer division luxe · **NISSAN**, Christophe AMBLARD (Istec 1993), Product Strategy and Planning · **NATIONS UNIES USA**, Valérie JUSTIN (Istec 1986), Information Officer · **IMPULSE PARTNERS**, Stéphanie BIGEON-BIENVENU (Istec 1993), Directrice Associée · **PAGE EXECUTIVE**, Benoît ALLO (Istec 1994), Directeur Associé · **PLAYMOBIL**, Stéphane DRILHON (Istec 1994), Directeur Marketing · **RHUM CLÉMENT**, Dominique DE LA GUIGNERAYE (Istec 1984), Directeur Commercial · **SEMIN**, Caroline SEMIN (Istec 2016), Chief Executive Officer · **TWIN MUSIC**, Eric BRUNET (Istec 1996), Directeur Général · **ZEGNA**, Michael VIVIANI (Istec 2005), Director of Retail Experience and Personalization · **HERMES**, Alice GREGOIRE (Istec 2010), Responsable après-vente produits · **CLUB RUGBY BIARRITZ OLYMPIQUE**, Rémi BONFILS (Istec 2010), Entraîneur professionnel.

ENGAGEMENTS RSE & DD

Nos programmes MBA intègrent avec engagement et conviction les principes du Développement Durable et de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE). Conformément aux standards de la Conférence des Directeurs des Écoles Françaises de Management (CDEFM), nous avons développé un curriculum holistique qui imbrique profondément le DD&RS dans toutes les disciplines enseignées.

Dans les domaines du **marketing et de la communication**, nous formons nos étudiants à concevoir des stratégies marketing innovantes, centrées sur la responsabilité et la durabilité, mettant en avant des produits éthiques et respectueux de l'environnement. En **Gestion des Ressources Humaines** ou en **management**, nos programmes mettent l'accent sur la création de politiques de recrutement et de cultures d'entreprise qui valorisent la responsabilité sociale et encouragent la diversité, l'interculturalité et l'inclusion.

La **finance**, avec un focus particulier sur l'analyse d'investissement sous l'angle des critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance (ESG), préparant nos étudiants à être des acteurs clés de l'investissement durable. En matière de management, notre approche est résolument tournée vers le développement de compétences en gestion responsable des équipes, soulignant l'importance de la diversité, de l'inclusion et du respect des droits de l'homme.

Nos cours de **droit** offrent une compréhension approfondie des obligations légales des entreprises en termes de responsabilité sociale, tandis que nos modules en économie et en comptabilité préparent les étudiants à appréhender et à intégrer les modèles économiques durables et les considérations environnementales et sociales dans les évaluations financières.

Ce parcours est enrichi par des modules spécifiques sur des sujets tels que le changement climatique, la préservation de la biodiversité, la gestion des ressources, ainsi que les aspects de la transition juste et équitable.

Our MBA program integrates the principles of Sustainable Development and Corporate Social Responsibility (CSR) with commitment and conviction. In line with the standards of the Conférence des Directeurs des Écoles Françaises de Management (CDEFM), we have developed a holistic curriculum that deeply interweaves SD&RS into all the disciplines we teach.

*In **marketing and communications**, we train our students to devise innovative marketing strategies focused on responsibility and sustainability, promoting ethical and environmentally-friendly products. In **Human Resources or Management**, our programs focus on creating recruitment policies and corporate cultures that value social responsibility and encourage diversity, interculturality and inclusion.*

***Finance**, with a particular focus on investment analysis from the angle of Environmental, Social and Governance (ESG) criteria, preparing our students to be key players in sustainable investment. In terms of management, our approach is resolutely focused on developing skills in responsible team management, emphasizing the importance of diversity, inclusion and respect for human rights.*

*Our **law courses** provide an in-depth understanding of companies' legal obligations in terms of social responsibility, while our economics and accounting modules prepare students to understand and integrate sustainable business models and environmental and social considerations into financial assessments.*

This pathway is enriched by specific modules on topics such as climate change, biodiversity preservation, resource management, as well as aspects of just and equitable transition.

ISTEC x BLABLACAR DAILY

NOUVEAU PARTENARIAT AVEC BLABLACAR DAILY : ADOPTEZ UNE MOBILITÉ DURABLE !

L'Istec a établi un partenariat avec BlaBlaCar Daily pour offrir à ses étudiants une solution de mobilité innovante et accessible. Cette collaboration permet aux étudiants et au personnel de bénéficier d'un service de covoiturage pratique, favorisant ainsi le partage des trajets. Grâce à cette initiative, l'Istec renforce son engagement envers des pratiques durables et responsables.

ISTEC x BLABLACAR DAILY

NEW PARTNERSHIP WITH BLABLACAR DAILY : ADOPT SUSTAINABLE MOBILITY !

Istec has partnered with BlaBlaCar Daily to offer its students an innovative and accessible mobility solution. This collaboration enables students and staff to benefit from a practical carpooling service, encouraging the sharing of journeys. Thanks to this initiative, Istec is strengthening its commitment to sustainable and responsible practices.



10 BONNES RAISONS D'INTÉGRER LES PROGRAMMES MBA DE L'ISTEC

10 GOOD REASONS TO JOIN ISTEC'S MBA PROGRAMS

Candidatez maintenant
Apply now



1. Une **Grande Ecole de Management** au cœur de Paris,
A Grande Ecole of Management in the center of Paris,
2. Une **communauté multiculturelle** et cosmopolite,
A cosmopolitan and multicultural community,
3. Des **enseignements innovants** délivrés par des professeurs et intervenants experts,
Innovative teaching delivered by expert professors and expert lecturers,
4. **14 spécialisations** proposées ,
14 specializations on offer,
5. **3 cursus** d'excellence,
3 programs of excellence,
6. Une **professionnalisation** au long du cursus,
Professionalization throughout the program,
7. **L'Alternance / Apprentissage** possible,
Apprenticeship / Work-study programs available,
8. Un **incubateur** entrepreneuriat Istec x EEMI,
Istec x EEMI entrepreneurial incubator,
9. Des **diplômes Visés, contrôlés par l'État et titrés RNCP 7**,
State-controlled, Visa diplomas and RNCP 7 titled ,
10. Un **réseau de diplômés** actifs et solidaires à travers le monde.
A worldwide network of active and supportive graduates.

www.istec.fr

mba@istec.fr

+33 (0)1 40 40 20 30 / +33 (0)1 40 40 20 29

SUIVEZ-NOUS SUR



CEFDG



CONFÉRENCE DES
ÉCOLES FRANÇAISES
DE MANAGEMENT



FRANCE
compétences



Erasmus+



Istec Business School 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. Membre EFMD. Membre AACSB.

Campus Jemmapes : 128, Quai de Jemmapes 75010 Paris

Octobre 2024 - Crédit photo : istec, ICU, Julien Knaub - Document non contractuel, l'Istec se réservant le droit de modifier les éléments présentés dans celui-ci.