

Année 2024 - 2025



# Masters of Science & MBA

**Paris • Bordeaux • Lille • Lyon • Nantes • Strasbourg • Toulouse**

**Se préparer  
aux métiers  
de demain,  
dépasser les  
frontières,  
réussir.**







**Les Masters of Science et MBA de l'ISG répondent aux exigences et enjeux des entreprises qu'ils soient, technologiques, sociétaux ou environnementaux.**

**Sales, marketing digital, supply chain, finance, RH, management et gestion de projet, commerce international ou économie collaborative... les Masters of Science & MBA de l'ISG offrent un large éventail de spécialisations répondant aux besoins de recrutement dans toutes les fonctions de l'entreprise.**

**En partenariat avec des acteurs leaders de leur secteur et des experts métiers référents dans leur activité, l'ISG a bâti son offre de MSc (accessibles en initial comme en alternance) et de MBA à partir des référentiels de compétences utilisés par les entreprises et les grands cabinets de recrutement. La répétition de mises en situation concrètes et de simulations de gestion nourrissent une expérience pédagogique différente où plus de la moitié des évaluations se fait à base de projets.**

**Dotés de solides compétences techniques de gestion, de management, mais aussi de fortes compétences comportementales, nos diplômés sont formés pour être immédiatement opérationnels à l'issue de leur formation.**

**4 alternants sur 10 ont une proposition de poste dans leur entreprise d'accueil.  
2 mois après leur diplomation, 90% de nos diplômés sont en poste.**

# 5

**bonnes raisons  
d'intégrer les  
MSc & MBA  
de l'ISG**



**1**

**L'orientation métiers et compétences de demain  
(grâce aux entreprises partenaires de l'école)**

---

**2**

**L'ouverture sur la tech & l'innovation  
(grâce aux écoles du groupe IONIS présentes  
sur tous les campus)**

---

**3**

**L'expérientiel et le mode projet dans la pédagogie  
(50% des évaluations)**

---

**4**

**L'insertion professionnelle forte (90% de taux  
d'emploi 2 mois après la diplomation)**

---

**5**

**Le réseau de 28 000 diplômés répartis en 12 clubs  
métiers (finance, patrimoine, digital, immobilier,  
cosmétique, luxe, RH...) et les 22 délégations  
internationales (Londres, New York, Shanghai,  
Genève...)**

# Les Masters of Science

**Les Masters of Science** sont des formations « expert », construites et dirigées par des professionnels pour s'orienter sur l'acquisition de compétences techniques et comportementales ainsi que l'apprentissage des codes métiers et la culture générale. Ils permettent de vivre des expériences sectorielles et professionnelles riches, grâce aux études de cas et projets en lien direct avec la spécialisation.

*L'ouverture d'un cursus est conditionnée à un nombre suffisant d'inscrits.*

## PÔLE FINANCE

MSc Audit et Contrôle de gestion

MSc Corporate Finance

MSc Gestion de patrimoine

## PÔLE MANAGEMENT & RH

MSc Project Management & Business

MSc Management et Gestion de projet

MSc Talents RH & Big Data

## PÔLE MARKETING & COMMUNICATION

MSc Stratégie Marketing et Communication digitale

MSc Brand Management & e-Business



# RENTRÉES

Octobre  
Février (uniquement à Paris)

## NIVEAU D'ENTRÉE

- MSc 1<sup>re</sup> année : titulaires d'un Bac+3
- MSc 2<sup>e</sup> année : titulaires d'un Bac+4

## PROGRAMME

- Français / Anglais
- Apports théoriques alternant avec exercices pratiques (présentiel et e-learning)

## FORMATION

- Durée : 2 ans (Initial / Alternance)
- Volume horaire annuel : 450 heures
- Rythme de l'alternance : 1 jour à l'école / 4 jours en entreprise par semaine + 7 séminaires intensifs d'une semaine par an

## À L'ISSUE DE LA FORMATION

Obtention d'un Master of Science de l'ISG et d'un titre RNCP Niveau 7

## Parcours pédagogique des Masters of Science

### MSc1

- Coursus en cohérence avec son projet professionnel
- Cours transversaux + cours de spécialisation
- Rapport d'activité professionnelle et soutenance\*

Stage de 4 à 6 mois \*  
ou  
Mission en alternance  
(100% en entreprise)

### MSc2

- Coursus développant l'expertise métier
- Cours de spécialisation + mises en situation
- Mémoire d'insertion professionnelle et soutenance\*

Stage de 4 à 6 mois \*  
ou  
Mission en alternance  
(100% en entreprise)

\*Selon la spécialisation

# Audit et Contrôle de gestion

Partenaire incontournable de la transformation digitale de l'entreprise, la fonction Audit & Contrôle de gestion participe au pilotage de l'évolution technologique et sociale des business models. Indépendamment des cabinets de conseil, les auditeurs et contrôleurs de gestion sont particulièrement appréciés des grandes entreprises des médias, de la communication, de la banque et de l'assurance.

## Objectifs

- Identifier les risques afin de les prévenir, les gérer et assurer la performance de l'organisation
- Utiliser les méthodologies du contrôle et de l'audit interne afin de produire une information financière fiable pour sécuriser les processus
- Utiliser l'audit externe afin de fiabiliser les états financiers d'une organisation et ses processus internes
- Diagnostiquer le Système d'Information d'une organisation, en mesurer les faiblesses afin de proposer des améliorations
- Configurer le business model de l'entreprise
- Élaborer un organigramme de l'entreprise
- Distinguer les différentes business units et formaliser leurs objectifs
- Réaliser des audits internes et établir une cartographie des risques organisationnels, financiers et fiscaux

## Formation

• Durée : 2 ans (Initial / Alternance)

• Volume horaire annuel : 450 heures

• Rythme de l'alternance : 1 jour à l'école (depuis son campus ou en distanciel)  
4 jours en entreprise par semaine  
+ 7 séminaires intensifs d'une semaine par an à Paris

## “ Témoignage

Mon Master of Science Audit et Contrôle de gestion m'a permis à la fois d'acquérir des connaissances à travers les cours mais surtout des compétences professionnalisantes à travers la diversité des missions au cours de mon alternance.

**Pierre E. - Étudiant en MSc Audit et Contrôle de gestion, promo 2023**

”





## Programme MSc 1

### FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

- Management de projet
- Business Plan
- Anglais, e-Learning & LV2
- Excel/VBA
- Systèmes d'Information
- Business Modelling, Strategy & Big Data
- Éthique des affaires
- Business Intelligence

### COURS DE SPÉCIALISATION

- Finance durable
- Consolidation des comptes
- Finance d'entreprise avancée
- Marchés financiers
- Normes comptables internationales
- Dynamiques structurelles et organisationnelles
- Droit des affaires
- Management & Pilotage de la performance
- Supply chain
- Techniques d'audit interne et contrôle
- Fiscalité des entreprises
- Contrôle de gestion

### NANO CERTIFICAT OU ÉLECTIF TECH

- Intelligence Artificielle (IA)
- Data Sciences & Big Data (EPITA)
- Cybersécurité (EPITA)
- Trading de l'énergie (ESME)
- Créativité et web design (e-artsup)
- Music Business
- Blockchain & NFT (EPITA)
- Plateformes collaboratives

## Programme MSc 2

### COURS DE SPÉCIALISATION

- Diagnostic financier et approfondi
- Ingénierie financière et fiscale
- Financement des start-ups et PME
- Évaluation d'entreprise
- Finance bancaire
- Power BI
- Management des risques
- Gestion de trésorerie
- Fusions et acquisitions
- Gestion et communication financière
- Contrôle de gestion approfondi
- Transversalité et conduite du changement
- Contrôle de gestion fonctionnel
- Création, reprise et cession d'entreprise
- Reporting des stratégies de développement durable
- Fiscalité avancée
- Contrôle de gestion en milieux spécifiques
- Méthodologie d'audit externe

### ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX

- Méthodologie de recherche (qualitative et quantitative)
- Gestion de carrière et compétences
- Consultancy Project
- RSE
- Cas de synthèse
- Mémoire de recherche / Soutenance

## Temps forts

Consultancy  
Project

Séminaire  
« Finance  
et Big Data »

Atelier les  
« Grands défis  
économiques »

Serious Games,  
études de cas et  
mises en  
situation

Semaine  
de l'innovation

Atelier projets  
professionnels  
et ateliers des  
métiers

\*L'admission en double diplôme est soumise au respect des conditions d'entrée en cycle Master du Programme Grande École de l'ISG.

## À l'issue de la formation

### Obtention du Master of Science

*Audit et Contrôle de gestion de l'ISG*  
et d'un titre RNCP Niveau 7, certifié par l'État.

### Possibilité de double diplôme\*

avec le Master Grande École de l'ISG (visé Bac+5,  
grade de master), dispensé uniquement à Paris.



### Validation académique :

**+120 crédits ECTS niveau Bac+5**

**Taux de réussite : 89% (promotion 2022)**

## Métiers

• Contrôleur de gestion • Auditeur • Assistant expertise comptable et auditeur • Contrôleur interne • Contrôleur et auditeur du pilotage des risques • Auditeur externe en cabinet • Consultant audit junior • Auditeur comptable • Assistant reporting et consolidation • Analyste financier • Responsable - Directeur financier

# Corporate Finance

Analyste financier, fusions et acquisitions, Venture Capital, Private Equity... Les métiers de la finance d'entreprise sont nombreux. Les postes proposés par des start-ups comme des PME ou des grands groupes attirent de nombreux diplômés, conscients que leur mission est essentielle quant à la bonne santé de l'entreprise.

## Objectifs

- Élaborer les étapes de la procédure budgétaire
- Analyser les coûts et les marges
- Élaborer les documents prévisionnels
- Suivre l'évolution de la trésorerie
- Suivre la réalisation des budgets et analyser les écarts
- Élaborer les critères de performance
- Mettre en place des indicateurs dans le cadre de tableaux de bord
- Identifier les critères de la performance financière au service de l'évaluation des performances de l'organisation
- Établir un reporting financier et réaliser une analyse financière de l'organisation
- Mesurer les conséquences de l'intégration des normes IFRS et des normes internationales
- Apprécier les conséquences fiscales des choix financiers
- Contribuer à la stratégie d'investissement en lien avec la stratégie de l'entreprise
- Suivre les opérations de croissance externe
- Structurer une communication financière interne et externe

## Formation

• Durée : 2 ans (Initial / Alternance)

• Volume horaire annuel : 450 heures

• Rythme de l'alternance : 1 jour à l'école (depuis son campus ou en distanciel)  
4 jours en entreprise par semaine  
+ 7 séminaires intensifs d'une semaine par an à Paris

## “ Témoignage

J'ai intégré le MSc Corporate Finance afin de compléter mon cursus à l'issue de mon Bac+3. Les cours sont pertinents et enseignés par des professionnels qui maîtrisent leur sujet. Le cursus en alternance me permet de mettre en application les connaissances acquises et d'évoluer en entreprise, en parallèle de mes études.

**Laura C. - Étudiante en MSc Corporate Finance, promo 2022**

”

## Programme MSc 1

### FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

- Management de projet
- Business Plan
- Anglais, e-Learning & LV2
- Excel/VBA
- Systèmes d'Information
- Business Modelling, Strategy & Big Data
- Éthique des affaires
- Business Intelligence

### COURS DE SPÉCIALISATION

- Consolidation des comptes
- Finance d'entreprise avancée
- Marchés financiers
- Management & Pilotage de la performance
- Finance durable
- Normes comptables internationales
- Dynamiques structurelles et organisationnelles
- Droit des affaires
- Techniques d'audit interne et contrôle
- Fiscalité des entreprises
- Gestion de portefeuille

### NANO-CERTIFICATS OU ÉLECTIFS TECH

- Intelligence Artificielle (IA)
- Data Sciences & Big Data (EPITA)
- Cybersécurité (EPITA)
- Trading de l'énergie (ESME)
- Créativité et web design (e-artsup)
- Music Business
- Blockchain & NFT (EPITA)
- Plateformes collaboratives

## Programme MSc 2

### COURS DE SPÉCIALISATION

- Diagnostic financier et approfondi
- Ingénierie financière et fiscale
- Financement des start-ups et PME
- Évaluation d'entreprise
- Finance bancaire
- Power BI
- Management des risques
- Gestion de trésorerie
- Fusions et acquisitions
- Gestion et communication financière
- Contrôle de gestion approfondi
- Transversalité et conduite du changement
- Contrôle de gestion fonctionnel
- Création, reprise et cession d'entreprise
- Reporting des stratégies de développement durable
- Fintechs et services financiers
- Contrôle de gestion en milieux spécifiques
- Méthodologie d'audit externe

### ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX

- Méthodologie de recherche (qualitative et quantitative)
- Gestion de carrière et compétences
- Consultancy Project
- RSE
- Cas de synthèse
- Mémoire de recherche / Soutenance

## Temps forts

Consultancy  
Project

Séminaire  
« Finance  
et Big Data »

Certification  
AMF

Serious Games,  
études de cas et  
mises en  
situation

Semaine  
de l'innovation

Atelier projets  
professionnels  
et ateliers des  
métiers

\*L'admission en double diplôme est soumise au respect des conditions d'entrée en cycle Master du Programme Grande École de l'ISG.

## À l'issue de la formation

### Obtention du Master of Science

#### *Corporate Finance* de l'ISG

et d'un titre RNCP Niveau 7, certifié par l'État.

Possibilité de double diplôme\* avec le Master  
Grande École de l'ISG (visé Bac+5, grade de master),  
dispensé uniquement à Paris.



### Validation académique :

**+120 crédits ECTS niveau Bac+5**

**Taux de réussite : 91% (promotion 2022)**

## Métiers

• Analyste financier • Responsable administratif et financier • Expert en fusions & acquisitions  
• Chargé d'études en finance • Consultant opérations financières • Contrôleur de gestion • Data  
Analyst en finance • Gestionnaire d'actifs • Expert en risques financiers • Expert en Private  
Equity • Cadre financier • Directeur administratif et financier • Directeur des risques en banque



# Gestion de patrimoine

Pour conseiller des clients patrimoniaux, les accompagner dans leurs choix d'investissement et les véhicules d'épargne, l'expert en gestion de patrimoine doit disposer de solides connaissances en économie, gestion et droit.

Les cabinets de gestion, mais aussi les banques et organismes d'assurance constituent leurs premiers employeurs. Le conseil patrimonial est l'une des rares activités financières pouvant se conjuguer avec des projets entrepreneuriaux.

## Objectifs

- Être en mesure de comprendre et analyser les situations juridiques et fiscales patrimoniales des clients
- Avoir une bonne maîtrise des produits proposés sur les différents marchés
- Être force de proposition de techniques patrimoniales porteuses de solutions pour le client
- Avoir la capacité d'accéder à des schémas d'optimisation fiscale
- Appréhender de façon pratique l'asset management et ses contraintes réglementaires

## Formation

• Durée : 2 ans (Alternance)

• Volume horaire annuel : 450 heures

• Rythme de l'alternance :  
1 jour à l'école  
4 jours en entreprise par semaine  
+ 7 séminaires intensifs d'une semaine par an

En partenariat avec



ifpass et



## “ Témoignage

Après mes 3 premières années à l'ISG, je me suis tout naturellement dirigé vers un Master of Science en finance. J'ambitionne de reprendre la société d'assurance de mon père et de proposer une offre en gestion de patrimoine. La qualité des intervenants, l'enseignement en petit groupe et l'accompagnement de l'équipe administrative en font un des Master of Science les plus réputés. Via cette formation, j'acquiers tous les jours des connaissances qui me servent dans mon alternance.

**Tom G. - Étudiant en MSc Gestion de patrimoine, promo 2023**

”



## Programme MSc 1

### DÉCOUVERTE DU MÉTIER DE CONSEILLER EXPERT EN GESTION DE PATRIMOINE

- Déroulement d'une action de conseil
- Découverte des éléments du patrimoine et de la protection

### DIMENSION JURIDIQUE DE LA GESTION DE PATRIMOINE

- Situation juridique des personnes et des biens et stratégies patrimoniales civiles
- Environnement juridique du patrimoine

### DIMENSION ÉCONOMIQUE DE LA GESTION DE PATRIMOINE

- Gestion des finances de la famille
- Audit et stratégies d'investissements patrimoniaux

### PROTECTION DES PERSONNES ET DU PATRIMOINE

- Audit assurantiel / social et stratégies de protection des personnes et du patrimoine
- Protection des personnes et du patrimoine

### RÈGLEMENTATION ET DÉONTOLOGIE DE L'ACTIVITÉ DE CONSEIL

- Réglementation et normes de pratiques du conseil en gestion de patrimoine
- Règlement et déontologie de l'activité de conseil

### CONSEIL AUGMENTÉ PAR LA TECHNOLOGIE

- Du recueil d'information au bilan patrimonial – traitement d'un cas avec les outils

### PROJET ENTREPRENEURIAL

- Management

### LANGUE

- Anglais appliqué

## Programme MSc 2

### DIMENSION FISCALE DE LA GESTION DU PATRIMOINE

- Audit de la situation fiscale et gestion de la contribution fiscale
- Dimension fiscale de la gestion du patrimoine

### DIAGNOSTIC ET CONSEILS PATRIMONIAUX GLOBAUX

- Entraînement à la conduite du processus de conseil patrimonial global
- Diagnostic et conseils patrimoniaux globaux

### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Suivi et développement de la clientèle patrimoniale

### CONSEIL AUGMENTÉ PAR LA TECHNOLOGIE

- Conduite globale du processus de conseil – traitement d'un cas avec les outils
- Entraînement bilan patrimonial

### PROJET ENTREPRENEURIAL

- Création d'entreprise
- Stratégie marketing et communication

### LANGUE

- Anglais appliqué

## Temps forts

Participation  
à un club  
d'investissement  
« étudiants »

Rencontres  
d'experts

Atelier  
d'introduction à  
l'entrepreneuriat

Serious Games  
et mises  
en situation

Semaine  
de l'innovation

Atelier projets  
professionnels  
et ateliers des  
métiers

\* Cette certification conduisant à l'exercice des quatre activités réglementées de l'expert conseil en gestion de patrimoine, il n'y a pas lieu à poursuite d'études dans le domaine. La certification constitue une passerelle vers les métiers ayant pour prérequis une certification de niveau 7 ou inférieure.

\*\* Reconnaissance internationale renouvelée tous les ans sur preuve d'exercice du métier, de formation continue contribuant au maintien des compétences vérifiées lors de la certification et d'engagement à respecter les normes de pratique et le code d'éthique du certifié CFP®

## À l'issue de la formation

### Obtention du Master of Science

**Gestion de patrimoine de l'ISG et du titre RNCP  
Niveau 7 Expert conseil en gestion de patrimoine\***

**en partenariat avec la CGPC.**

**Certification "Certified Financial Planner™ (CFP®)\*\*"**

### Validation académique :

**+120 crédits ECTS niveau Bac+5**

**Taux de réussite : 71% (promotion 2023)**

## Métiers

- Conseiller clientèle gestion privée
- Conseiller patrimonial
- Conseiller en gestion de patrimoine
- Expert patrimonial

# Project Management & Business

Web, marketing, informatique, transformation digitale ou innovation, le chef de projet pilote l'intégralité du projet, veille au respect du calendrier et à la qualité des livrables et anime des équipes souvent multidisciplinaires (techniques, financières, créatives ou commerciales).

Une très bonne culture d'entreprise doit permettre au chef de projet de travailler de manière transverse avec l'ensemble des fonctions support de l'entreprise.

## Objectifs

- Développer les compétences de l'entrepreneur/intrapreneur
- Savoir être créatif, repérer les opportunités
- Être opérationnel et savoir construire des tableaux de bord, évaluer l'entreprise, gérer et manager les risques
- Concevoir et conduire un projet
- Savoir établir des plans marketing et de communication
- Savoir utiliser tous les leviers numériques

## Formation

• Durée : 2 ans (Initial / Alternance)

• Volume horaire annuel : 450 heures

• Rythme de l'alternance :  
1 jour à l'école  
4 jours en entreprise par semaine  
+ 7 séminaires intensifs d'une semaine par an

• Dispensée exclusivement sur les campus de Nantes, Strasbourg et Toulouse.

## “ Témoignage

J'ai choisi le MSc Project Management car la vision business et la gestion de projet m'intéressaient. Ce Master m'a permis d'acquérir une vision stratégique de mon entreprise et de son marché ainsi que de me propulser dans ma carrière professionnelle à travers son parcours en apprentissage. Les intervenants de l'ISG m'ont apporté une meilleure vision business sur une entreprise et son marché. Le MSc Project Management me sert aujourd'hui dans la gestion et dans l'accompagnement de mon équipe.

Tanguy B. - Alumni, promo 2022

”





## Programme MSc 1

### MANAGEMENT DE PROJET

- Fondamentaux de la stratégie projet
- Rôle et missions du chef de projet
- Excel avancé pour le management
- Conduite du changement

### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Étude de marché dont veille concurrentielle
- Stratégie marketing
- Plan d'action commerciale
- Stratégie d'acquisition client
- Outils de pilotage commerciaux (CRM, ERP)
- Techniques de négociation en français

### ENTREPRENEURIAT ET INNOVATION

- Stratégie d'entreprise
- Culture de l'innovation et nouvelles technologies
- Économie de la data
- Introduction à l'entrepreneuriat
- Modélisation financière

## Programme MSc 2

### MANAGEMENT DE PROJET

- Conduite de projet et outils
- Management d'équipe
- Conduite du changement
- Marque employeur, éthique et valeur
- Excel avancé pour le management
- Prise de poste et posture managériale

### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Stratégie de fidélisation
- Outils de pilotage commerciaux
- Stratégie d'acquisition client
- Négociations complexes en anglais
- Gestion du portefeuille clients et des key accounts

### ENTREPRENEURIAT ET INNOVATION

- Management de l'innovation
- Management de la créativité
- Direction d'entreprise, reprise d'entreprise
- Modélisation financière
- Intelligence économique

## Temps forts

Intelligence  
Collective

Atelier  
« Les grands défis  
économiques »

Serious Games  
et mises  
en situation

Semaine  
de l'innovation

Atelier projets  
professionnels  
et ateliers des  
métiers

## À l'issue de la formation

**Obtention du Master of Science Project Management & Business de l'ISG et du Diplôme d'Études Spécialisées en Management et gestion de projets de l'ISG (visé Bac+5)\* ou d'un titre RNCP niveau 7 certifié par l'État\*\***

**Validation académique : +120 crédits ECTS niveau Bac+5**

**Taux de réussite : 98% (promotion 2022)**

\* Pour les campus de Paris, Bordeaux, Lille et Lyon

\*\* Pour les campus de Nantes, Strasbourg et Toulouse

## Métiers

• Chargé d'affaires • Consultant junior • Chargé de la veille prospective • Chargé d'études • Ingénieur d'affaires • Responsable de projet • Consultant en management et organisation • Business developer • Directeur de l'innovation et de la prospective • Directeur des études et du Market Research • Créateur d'entreprise

# Management et Gestion de projet

Suivre ce Master of Science, c'est acquérir les compétences techniques, stratégiques et managériales pour gérer un projet de sa conception à sa livraison, en s'assurant de sa viabilité et de sa rentabilité.

Les enjeux DD&RSE\* sont traités dans toutes les dimensions du management de projet (vision stratégique, pratiques managériales, outils de pilotage financiers et extra-financiers).

Selon les cours de spécialisation suivis, les étudiants développent une expertise pour piloter des projets internationaux, en marketing digital ou encore en industrie.

## Objectifs

- Maîtriser les techniques et les outils agiles de gestion de projet
- Manager une équipe projet (motiver, fédérer, communiquer, donner du sens...)
- Intégrer les enjeux technologiques, sociétaux et environnementaux dans toutes les dimensions du management de projet
- Développer les compétences de l'entrepreneur/intrapreneur orientées innovation et créativité
- Déployer le projet dans un environnement international

## Formation

• Durée : 2 ans (Initial / Alternance)

• Volume horaire annuel : 450 heures

• Rythme de l'alternance :  
1 jour à l'école  
4 jours en entreprise par semaine  
+ 7 séminaires intensifs d'une semaine par an

• Dispensée exclusivement sur les campus de Paris, Bordeaux, Lille et Lyon

## “ Témoignage

Le MSc en Management et Gestion de projet répond aux besoins de transformation des organisations et des business models dans un environnement complexe où les enjeux environnementaux, sociétaux et technologiques sont majeurs. La formation permet d'acquérir des compétences techniques en gestion de projet et des compétences managériales (leadership, softskills) pour initier et accompagner les changements et les innovations. Grâce à une pédagogie expérientielle, les mises en situation et les learning expeditions, les étudiants expérimentent de manière concrète le travail en mode projet avec une dimension RSE et internationale forte.

**Sophie Combe - Directrice du programme DESMAP\*\***

”



## Programme MSc 1

### SÉMINAIRES

- Culture managériale (comptabilité – finance – marketing) pour profils non managers
- Culture scientifique (analyse des données – cybersécurité – IA) pour profils non managers
- Littérature environnementale et sociétale

### COMPÉTENCES TRANSVERSES EN GESTION DE PROJET

- Gestion de projet et gestion budgétaire de projet
- Stratégie d'entreprise
- Diagnostic RSE
- Étude de marché et prévision de la demande
- Techniques de négociation
- Éthique des affaires et RSE
- Excel et analyse des données / Excel VBA

### SPÉCIALISATION

#### "INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT"

- Commerce international & changement climatique
- Droit des contrats internationaux
- Expérience client & CRM
- Business models pour le développement international
- Business Development
- Marketing numérique

### INSERTION PROFESSIONNELLE

- Pitch de projet
- Posture managériale et prise de poste
- Business English

## Programme MSc 2

### COMPÉTENCES TRANSVERSES EN GESTION DE PROJET

- Gestion de projet : étude d'impact et gestion des risques
- Management d'équipe
- Conduite du changement
- Management de la performance
- Électif de certification : Scrum, Prince 2 ou CAPM
- Innovation et entrepreneuriat
- Qualité et relation client et fournisseur
- Analyse de données et Business Intelligence
- Intelligence Artificielle et nouvelles technologies pour la gestion de projet
- Méthodologie en sciences de gestion

### SPÉCIALISATION

#### "INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT"

- Management multiculturel
- Négociation commerciale internationale
- Économie circulaire et circuits courts
- Éthique des affaires et commerce équitable
- Gestion des risques internationaux
- Lobbying

### RÉSEAUX SOCIAUX PROFESSIONNELS

- Atelier LinkedIn et réseautage

## Temps forts

Hackaton

Open  
innovation

Projet  
Green Planet

Learning  
expeditions à  
l'international

Mises  
en situation

Challenges sectoriels

## À l'issue de la formation

Obtention du **Master of Science Management et Gestion de projet** de l'ISG et du **Diplôme d'Études Spécialisées en Management et gestion de projets** de l'ISG (visé Bac+5)\* ou d'un titre RNCP niveau 7 certifié par l'État\*\*

**Validation académique : +120 crédits ECTS niveau Bac+5**

\* Pour les campus de Paris, Bordeaux, Lille et Lyon

\*\* Pour les campus de Nantes, Strasbourg et Toulouse

## Métiers

• Chef de projet / Project Manager • Chef de projet Agile • Change Manager • Scrum Master • Chef de projet en organisation  
• Consultant en organisation • Consultant en transformation • Chef de projet RSE / Chargé de mission RSE • Chef de projet international • Product Owner (PO) • Product Manager Owner (PMO) • Créateur d'entreprise



# Talents RH & Big Data

Réaliser un MSc Talents RH & Big Data au sein de l'ISG, c'est développer sa posture RH pour s'adapter à un monde en perpétuelle mutation. C'est appréhender les changements comportementaux d'une part et technologiques d'autre part. C'est participer à la pérennité et à la performance de l'entreprise. C'est se placer de manière stratégique dans l'entreprise et être l'interface privilégiée des différentes parties prenantes.

## Objectifs

- Maîtriser les fondamentaux en droit du travail et droit social ainsi que leurs applications en entreprise
- Maîtriser les « essentiels » de la gestion des ressources humaines accompagnés des outils digitaux modernes
- Comprendre la vision stratégique RH de l'entreprise
- Savoir identifier et développer des talents en local et à l'international
- Savoir définir les objectifs, rôles et responsabilités
- Développer des programmes pour le bien-être au travail
- Gérer les nouvelles formes d'organisation

## Formation

• Durée : 2 ans (Initial / Alternance)

• Volume horaire annuel : 450 heures

• Rythme de l'alternance :  
1 jour à l'école  
4 jours en entreprise par semaine  
+ 7 séminaires intensifs d'une semaine par an

## “ Témoignage

Le Master of Science Talents RH & Big Data nous permet d'appréhender la réalité professionnelle du terrain grâce aux apprentissages fournis par nos intervenants détenant une expertise pratique. Cette formation, axée sur la modernisation de la gestion d'entreprise, nous apporte les clefs de la réussite pour devenir les RH de demain.

**Martin M. - Étudiant en MSc Talents RH, promo 2022**

”

## Programme MSc 1

### POLITIQUE RH DE L'ORGANISATION

- Stratégies et pilotage des ressources humaines
- Conduite du changement
- Institutions représentatives du personnel et relations syndicales
- Gestion des risques psychosociaux et qualité de vie

### PILOTAGE DU PROCESSUS RH

- Processus du plan RH
- Processus de recrutement et d'intégration
- Audit Social / Contrôle de gestion social

### GESTION D'UN SERVICE RH

- Gestion des RH / Formes et outils de flexibilité
- Communication interne et marque employeur
- Gestion prévisionnelle et référentiel de compétences

### GESTION DES CARRIÈRES ET FORMATIONS INDIVIDUELLES

- Bien-être au travail
- Diversité des métiers

### TECHNIQUES RH

- Droit du travail
- Gestion des conflits
- Pilotage des indicateurs de performance en ressources humaines
- Obligations de l'employeur
- SIRH

## Programme MSc 2

### DÉVELOPPEMENT D'UNE STRATÉGIE RH

- Stratégie RH & articulation business
- Management 3.0 et leadership
- Cross-fertilization & cross cultural management/local et géolocalisation
- Accompagnement du changement
- RSE et Marque employeur / Marketing de la fonction RH

### MANAGEMENT DU PROCESSUS RH

- Droit du travail et droit social
- Pouvoir disciplinaire, droits et devoirs
- Rémunérations, avantages et négociations
- Contrôle et contentieux sociaux
- Avantages, prévoyance, mutuelle, expatriation
- Fusions, acquisitions, accompagnement, management

### SUPERVISION DU PROCESSUS DE SUIVI ADMINISTRATIF DU PERSONNEL

- Bien-être au travail et risques psycho-sociaux

### GESTION DE LA PERFORMANCE SOCIALE

- Diversité et MBTI / PNL / Cohésion d'équipe
- Audit social
- Talent, HIPO, plans de successions

### PILOTAGE DES INNOVATIONS SOCIALES

- Outils digitaux adaptés aux RH et transformation digitale des RH

## Temps forts

Séminaire  
Marketing de la  
fonction RH

Atelier  
« Manager 3.0,  
RH & Big Data »

Conférence  
« Qu'est-ce qu'un  
leader ? »

Projet fil rouge :  
Digital DNA

Ateliers  
des métiers

Semaine  
de l'Innovation

Business English : préparation intensive  
aux tests internationaux IELTS, TOEIC

## À l'issue de la formation

### Obtention du Master of Science

*Talents RH & Big Data de l'ISG*  
et d'un titre RNCP niveau 7 certifié par l'État

### Validation académique :

**+120 crédits ECTS niveau Bac+5**

**Taux de réussite : 97% (promotion 2022)**

## Métiers

- Responsable RH / de paie / des formations / du personnel
- Responsable média et digital RH
- Chargé d'affaires en agence de recrutement
- Chargé de missions RH / d'études RH / de projet RH
- Chargé des relations sociales
- Chargé de recrutement / des emplois et compétences
- Chef de projet digital RH / learning / SI
- Chargé de communication en recrutement
- Chargé de projet marque employeur
- Responsable / Directeur RH
- Responsable d'agence de recrutement
- Responsable formation et carrière
- Responsable emploi et recrutement
- Responsable GPEC

# Stratégie Marketing et Communication digitale

Intégrer le MSc Stratégie Marketing et Communication digitale c'est apprendre à concevoir et déployer la stratégie marketing et le plan de communication digitale de son entreprise, créer et rédiger le contenu des supports de communication, définir le rythme de programmation pertinent pour les réseaux sociaux et assurer le reporting des actions menées.

Parce que les communautés et les réseaux sociaux sont aujourd'hui essentiels au développement du business des entreprises, le futur responsable marketing & communication digitale apprend aussi à piloter les opérations de référencement naturel et payant en plus d'utiliser les outils de production de contenu et de suivi des campagnes de communication.

## Objectifs

- Piloter la stratégie de marque de l'entreprise et valider, transmettre et communiquer les avantages concurrentiels de l'entreprise
- Accompagner et mettre en adéquation la stratégie marketing et communication avec la stratégie de développement commercial
- Mettre en œuvre une stratégie marketing opérationnelle visant à être déclinable sur les canaux off-line et on-line et utiliser les leviers numériques les plus efficaces
- Mettre en place une stratégie digitale avec le niveau de curseur le mieux adapté à l'environnement et la capacité de l'entreprise
- Identifier les outils et les compétences liés à la stratégie digitale de l'entreprise
- Assurer la veille marketing ainsi que les interfaces marketing avec tous les départements de l'entreprise

## Formation

• Durée : 2 ans (Initial / Alternance)

• Volume horaire annuel : 450 heures

• Rythme de l'alternance :  
1 jour à l'école  
4 jours en entreprise par semaine  
+ 7 séminaires intensifs d'une semaine par an

## “ Témoignage

Je suis actuellement en MSc Stratégie Marketing et Communication digitale au sein de l'ISG. Par rapport au rythme d'alternance, je le trouve vraiment bien, parce que nous ne perdons jamais le fil, que ce soit en cours ou au travail. L'avantage de l'ISG, c'est l'accompagnement que l'école nous offre. Nous ne nous sommes jamais laissés seuls.

**Jeanne B. - Étudiante en MSc Stratégie Marketing et Communication digitale, promo 2023**

”



## Programme MSc 1

### STRATÉGIE MARKETING

- Stratégie marketing
- Étude de marché et veille concurrentielle
- Expérience clients et parcours utilisateurs
- Nouvelles technologies & Droit numérique
- Marque éthique et RSE

### COMMUNICATION DIGITALE ET MARKETING 4.0

- Acculturation aux techniques No Code
- Création de site/blog
- Génération de trafic web (SEO/SEA)
- Outils de création
- Nudge marketing et leviers d'incitation
- Techniques de rédaction pour le web
- Story telling et marketing émotionnel
- Community management : ligne éditoriale, planning, analyse et veille de curation
- Stratégie de marque et plateforme de marque
- Brand content, stratégie de contenu et UGC

## Programme MSc 2

### COMMUNICATION DIGITALE

- Construction et lancement d'une campagne 360 dont media planning
- Budgétisation
- Gestion des prestataires et des agences
- Brief créatif
- Pilotage de projet événementiel
- Gamification & Entertainment
- Parrainage, mécénat, partenariat
- RP : Relation presse, relation publique, media training
- Mesure de l'efficacité d'une campagne de communication, KPI's
- Communication responsable & Gestion de crise

### STRATÉGIE DIGITALE ET DATA

- Enjeux de la data et de l'IA dans le marketing 4.0
- Data analyse et Business Intelligence : expérimentation sur Power BI
- Data driven marketing : CRM / automatisation / AB Testing
- Marketing mobile
- Entrepreneurat digital

## Temps forts

Brand Contest :  
un challenge  
de marque

Atelier  
des métiers

Serious Games  
et mises  
en situation

Job  
Week

Ateliers projets  
professionnels  
et ateliers des  
métiers

Business English : préparation aux IELTS, TOEIC

## À l'issue de la formation

**Obtention du Master of Science *Stratégie Marketing et Communication digitale* de l'ISG  
et d'un titre RNCP niveau 7 certifié par l'État**

**Validation académique : +120 crédits ECTS niveau Bac+5**

**Taux de réussite : 96% (promotion 2022)**

## Métiers

• Responsable Communication & Marketing digital • Responsable des RP Agences • Directeur Marketing  
• Directeur de Clientèle • Chef de projet marketing • Community manager • Web-marketer

# Brand Management & e-Business

Rattaché à l'équipe marketing, le responsable de marque est chargé de coordonner les différentes équipes de son entreprise. Sa mission consiste à développer le capital « marque » de son entreprise, à concevoir, déployer et adapter le plan marketing aux spécificités marchés/produits.

Le MSc Brand Management & e-Business prépare les futurs gestionnaires de marque à leurs missions de positionnement et développement marketing de la marque sur l'ensemble des marchés ainsi que de déploiement de la stratégie de marque, de reporting et d'analyse des données.

## Objectifs

- Piloter le positionnement et le développement marketing de la marque sur l'ensemble des marchés
- Élaborer et déployer la stratégie de marque
- Maîtriser l'ensemble des actions de marketing opérationnel de la marque et en assurer le déploiement avec les équipes commerciales et les business units
- Produire les éléments de reporting interne (mesures de performance, feedbacks post-lancements, prévisions, recommandations...)
- Assurer la veille concurrentielle et stratégique

## Formation

• Durée : 2 ans (Initial / Alternance)

• Volume horaire annuel : 450 heures

• Rythme de l'alternance :  
1 jour à l'école  
4 jours en entreprise par semaine  
+ 7 séminaires intensifs d'une semaine par an

## “ Témoignage

La multiplicité des mises en situation permet de comprendre la complexité des canaux de distribution, de communication et de prendre en compte les contraintes de l'entreprise. Avec ce MSc très orienté techniques marketing, nous avons voulu privilégier les cas concrets et offrir une vision à 360° afin de calibrer efficacement les actions marketing.

**Thierry Lemaire - Référént pédagogique**

”



## Programme MSc 1

### BRAND MANAGEMENT

- Stratégie de marque et plateforme de marque
- Techniques rédactionnelles
- Droit des marques et propriété intellectuelle
- Brand Content, stratégie de contenu et UGC
- Marque éthique et RSE

### STRATÉGIE DIGITALE ET E-BUSINESS

- Stratégie marketing
- Étude de marché et veille concurrentielle
- Nouvelles technologies & Droit numérique (dont RGPD)
- Transformation digitale de l'e-business
- Expérience clients et parcours utilisateurs
- Acculturation aux techniques No Code
- Création de site/blog
- Génération de trafic web (SEO/SEA)
- Outils de création

## Programme MSc 2

### BRAND MANAGEMENT

- Construction et lancement d'une campagne 360 dont media planning
- Gestion des prestataires et des agences
- Gestion de crise
- Communication événementielle

### STRATÉGIE DIGITALE ET DATA

- Mesure de l'efficacité d'une stratégie marketing digital, KPIs
- Enjeux de la data et de l'IA dans le marketing 4.0
- Data analyse et business intelligence
- Data driven marketing
- Initiation aux Big Data tools
- Marketing mobile

### E-BUSINESS ET INNOVATION

- Stratégie cross canal de l'e-business
- Innovation et nouveaux Business
- Techniques de conversion et de fidélisation
- Gestion opérationnelle et commerciale d'un site e-commerce
- Entrepreneurat digital

## Temps forts

Atelier  
des métiers

Serious Games  
et mises  
en situation

Job  
Week

Ateliers projets  
professionnels

Business English : préparation aux IELTS, TOEIC

## À l'issue de la formation

Obtention du Master of Science *Brand Management & e-Business* de l'ISG  
et d'un titre RNCP niveau 7 certifié par l'État

Validation académique : +120 crédits ECTS niveau Bac+5  
Taux de réussite : 96% (promotion 2022)

## Métiers

- Influence Brand Manager • Digital Media Brand Manager • Brand & PR Manager • e-commerce Manager
- Chef de projet contenu e-commerce • Chef de projet stratégie de marque & communication 360

# Les MBA spécialisés

MBA spécialisé  
International Business  
Development

MBA spécialisé Sales  
& Business Development

MBA spécialisé Supply  
Chain Management  
& Achats

MBA spécialisé  
International & Sustainability  
Management

**Les MBA (Masters of Business Administration) spécialisés de l'ISG sont des formations managériales d'excellence.**

**4 spécialisations sont proposées :**

**International Business Development, Sales, Supply Chain et Sustainability Management.**

**Chaque spécialisation repose sur l'expertise de professionnels de haut niveau reconnus dans leur métier. Ces formations sont ouvertes sur le monde et l'international avec la moitié des enseignements dispensés en anglais.**

**La validation du mémoire professionnel, soutenu devant un jury composé de professionnels, représente un temps fort du cursus.**

*L'ouverture d'un cursus est conditionnée à un nombre suffisant d'inscrits.*



# RENTRÉE

Octobre 2024

## NIVEAU D'ENTRÉE

Titulaire d'un Bac+3  
(Bachelor ou Licence)

## PROGRAMME

- 50% des cours en anglais
- Apports théoriques alternant avec exercices pratiques (présentiel et e-learning)

## FORMATION

- Durée : 24 mois (Initial ou alternance)
- Volume horaire : 850 heures
- Rythme de l'alternance : 1 jour à l'école / 4 jours en entreprise par semaine + 14 séminaires intensifs d'une semaine (sur 24 mois)

## À L'ISSUE DE LA FORMATION

Obtention d'un Master of Business Administration de l'ISG et d'un titre RNCP Niveau 7

## Parcours pédagogique des MBA spécialisés

### MBA 1

Cours transversaux  
+  
Cours de spécialisation  
+  
Masterclasses

### MBA 2

Cours de spécialisation  
+  
Ateliers en groupe  
+  
Mises en situation

Stage de 4 mois  
ou  
100% Alternance en entreprise

Stage de 4 à 6 mois  
ou  
100% Alternance en entreprise  
+ Mémoire d'insertion professionnelle

# International Business Development

En charge de détecter les leviers de croissance à l'international et les nouveaux marchés, d'accompagner l'entreprise dans ses choix d'implantation et d'assurer le développement commercial dans le respect de la réglementation, le responsable du développement à l'international occupe un rôle clé dans les entreprises, moyennes ou grandes, tournées vers la conquête à l'international et disposant de filiales ou business units implantées à l'étranger.

## Objectifs

- Appréhender et utiliser l'ensemble des veilles stratégiques en fonction d'un secteur d'activité et d'un contexte d'entreprise
- Concevoir et déployer une stratégie commerciale cohérente, efficace et structurée pour une croissance pérenne
- Adapter l'organisation commerciale aux enjeux de croissance dans un environnement international complexe
- Analyser les structures de chiffres d'affaires et déployer les relais de croissance potentiels avec le meilleur retour sur investissement
- Valider et mettre en œuvre les modèles économiques les plus adaptés et performants pour l'entreprise avec déploiement à l'international
- Privilégier l'orientation client avec l'acquisition client, la fidélisation client et la mise en adéquation des transformations liées aux nouveaux usages

## Formation

• Durée : 24 mois (Initial / Alternance)

• Volume horaire : 850 heures

• Rythme de l'alternance :  
1 jour à l'école  
4 jours en entreprise par semaine  
+ 14 séminaires intensifs d'une semaine  
(sur 24 mois)

## “ Témoignage

L'enseignement a pour vocation l'employabilité, c'est pourquoi nous mettons au centre de nos préoccupations l'étudiant et l'actualité des problématiques commerciales d'entreprise. Nous privilégions à la fois un enseignement académique mais également pratique avec des interventions permettant d'avoir ces deux angles d'attaque.

Thierry Lemaire - Référent pédagogique

”



## Programme

### MANAGEMENT & NÉGOCIATION INTERNATIONALE

- Management multiculturel
- Management opérationnel
- International Business
- Techniques de négociation
- Export Management
- Gestion des risques à l'international
- Réglementations douanières, incoterms
- Geopolitics & International Relations
- Compliance in International Environment
- Sales Management / Supply Chain Management

### MARKETING INTERNATIONAL & CHAÎNE DE VALEUR

- International Retail
- Stratégie Grands Comptes
- Stratégies de distribution

- International Trade
- Achats
- Stratégie logistique
- Stratégie RSE et Transition écologique

### ENTREPRENEURIAT & INNOVATION À L'INTERNATIONAL

- Innovation Management
- Entrepreneuriat à l'international
- Gestion de projet, méthodes agiles
- Intelligence économique
- Business Development : stratégie et planification
- E-commerce & Social selling
- Stratégie d'entreprise et Business Plan

## Temps forts

Intelligence  
Collective

Atelier  
des métiers

Serious Games  
et mises  
en situation

Tech week  
& Job Week

Ateliers projets  
professionnels

Business English : préparation aux IELTS, TOEIC

## À l'issue de la formation

Obtention du **MBA International Business Development** de l'ISG  
et du **Diplôme d'Études Spécialisées en Management et gestion de projets de l'ISG (visé Bac+5)**  
ou d'un titre **RNCP niveau 7 certifié par l'État**

**Validation académique : +120 crédits ECTS niveau Bac+5**  
**Taux de réussite : 98% (promotion 2022)**

\* Pour les campus de Paris, Bordeaux, Lille et Lyon

\*\* Pour les campus de Nantes, Strasbourg et Toulouse

## Métiers

- Chargé d'affaires • Responsable / Directeur Import - Export • Responsable du développement
- Responsable des ventes internationales • Consultant en stratégie commerciale

# Sales & Business Development

Le MBA Sales & Business Development forme des Business Developers en France comme à l'international, capables d'élaborer des stratégies et les plans d'actions nationaux en lien avec les équipes marketing de leur entreprise, de négocier et gérer la relation client, manager les équipes et assurer le suivi commercial (reporting, recommandations...), suivre et d'analyser la concurrence mais aussi de garantir la satisfaction client.

## Objectifs

- Analyser et piloter la stratégie commerciale de son entreprise
- Maîtriser les budgets et la performance commerciale
- Concevoir et suivre le plan marketing et commercial
- Assurer la gestion de projets et la conduite du changement RH au sein des équipes commerciales
- Piloter la performance des équipes commerciales

## Formation

• Durée : 24 mois (Initial / Alternance)

• Volume horaire : 850 heures

• Rythme de l'alternance :  
1 jour à l'école  
4 jours en entreprise par semaine  
+ 14 séminaires intensifs d'une semaine  
(sur 24 mois)

## “ Témoignage

Le MBA Sales & Business Development forme des spécialistes du Sales Management, capables d'analyser les données, les comportements d'achat et de manager des équipes commerciales dans un objectif d'accroissement et de fidélisation du portefeuille clients. L'intégration des enjeux du digital et de la RSE permet de développer une vision stratégique des métiers de sales.

**Malek Hamouda - Directrice des Masters of Science & MBA**

”



## Programme

### ENVIRONNEMENT DIGITAL ET NÉGOCIATION RELATION CLIENTS

- Stratégie grands comptes
- Négociation commerciale complexe
- E-commerce et social selling
- CRM et pilotage de la performance digitale

### MARKETING OPÉRATIONNEL

- Stratégie marketing et commerciale
- Marchés internationaux et négociation multi-culturelle

### LEADERSHIP ET MANAGEMENT

- Management de la force de vente
- Sales leadership and Managerial performance
- Animation et objectivation de l'équipe commerciale
- Management commercial
- Analyse de la performance commerciale et KPI
- Performance collective
- Communication
- Management des organisations commerciales
- Indicateurs commerciaux et financiers
- Conduite du changement

### INNOVATION ET GESTION DE PROJET

- Ingénierie d'affaires et gestion des appels d'offres
- Gestion de l'innovation
- Management de projet
- Veille concurrentielle, réseaux et influence
- Business Game : gestion d'un portefeuille de produits

### OUTILS ET LANGAGES

- Excel avancé et VBA
- Anglais

## Temps forts

Séminaire  
de leadership

Serious Games  
et mises  
en situation

Ateliers projets  
professionnels et  
ateliers métiers

## À l'issue de la formation

Obtention du **MBA Sales & Business Development** de l'ISG et d'un titre RNCP niveau 7 certifié par l'État

Validation académique :  
**+120 crédits ECTS niveau Bac+5**

## Métiers

• Ingénieur commercial grands comptes • Directeur commercial • Business Development Manager • Retail Manager  
• Sales Manager • Social Sales Manager • Directeur de divisions grands comptes • Manager du développement marketing et commercial

# Supply Chain Management & Achats

Assurer le pilotage des flux sur l'ensemble de la chaîne de valeur, du fournisseur au client final, anticiper les évolutions de la demande pour prévoir ses achats tout en maîtrisant les coûts et les risques de rupture de stock : jamais la fonction logistique n'a été autant au cœur des enjeux stratégiques des entreprises.

Métier de commerce international, orienté achats et fournisseurs mais aussi marché et clients finals, le gestionnaire Supply Chain est un véritable prévisionniste.

## Objectifs

- Maîtriser les méthodes et pratiques de la Supply Chain
- Devenir un acheteur aguerri : savoir concevoir et rédiger un dossier intégrant la politique fournisseur, les dimensions internationales et gérer un appel d'offres
- Savoir optimiser et sécuriser les flux d'approvisionnement
- Savoir créer de la valeur en intégrant la multiplication des canaux de distribution ainsi que les préoccupations environnementales et sociales

## Formation

• Durée : 24 mois (Initial / Alternance)

• Volume horaire : 850 heures

• Rythme de l'alternance :  
1 jour à l'école  
4 jours en entreprise par semaine  
+ 14 séminaires intensifs d'une semaine (sur 24 mois)

## “ Témoignage

Le MBA Supply Chain Management & Achats de l'ISG m'a permis de découvrir les différentes facettes de la logistique (achats, transport, production...), mais aussi les enjeux auxquels la logistique est et sera confrontée. Au cours de ma formation, j'ai pu acquérir de solides connaissances pour entrer dans le monde du travail et élargir ma vision grâce à des cas concrets et des mises en situation réelle.

**Célia T. - Étudiante en MBA spécialisé Supply Chain Management & Achats, promo 2022**

”

## Programme

### ACHATS & NÉGOCIATION

- Techniques de négociation
- Fonctions et organisation achats
- Pilotage et coordination des achats et de la relation fournisseur
- Management multiculturel
- International Business
- Management opérationnel
- Geopolitics & International Relations
- Gestion de risques internationaux
- Compliance in International Environment
- Réglementation douanières, incoterms

### SUPPLY CHAIN & LOGISTIQUE

- Achat et approvisionnement
- De la logistique au SCM intégré
- Logistique de production
- Gestion des stocks
- Logistique de distribution
- Financial Business Models & Operations in Supply Chain

- International Marketing
- Stratégies de distribution
- Supply Chain Management & International Trade
- Stratégie logistique
- Contrats logistiques
- Construction des solutions et plan de transports

### STRATÉGIE RSE & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

- Stratégie RSE : mise en place, pilotage et évaluation
- Développement durable et économie circulaire en SCM
- Change Management in Supply Chain
- Gestion de projet & méthodes agiles
- Les enjeux climats et l'approvisionnement
- Intégration de la Supply Chain Management 4.0
- Innovation management
- Gestion de projet, méthodes agiles
- Business development : stratégie et planification
- Outils et démarches pour exporter
- Made in France, local, durable, équitable : l'importance de l'origine

## Temps forts

Brand Contest :  
un challenge  
de marque

Atelier  
des métiers

Serious Games  
et mises  
en situation

Job  
Week

Ateliers projets  
professionnels  
et ateliers des  
métiers

Business English : préparation aux IELTS, TOEIC

## À l'issue de la formation

**Obtention du MBA *Supply Chain Management & Achats* de l'ISG et du Diplôme d'Études Spécialisées en Management et gestion de projets de l'ISG (visé Bac+5)\* ou d'un titre RNCP niveau 7 certifié par l'État\*\***

**Validation académique : +120 crédits ECTS niveau Bac+5**

**Taux de réussite : 96% (promotion 2022)**

\* Pour les campus de Paris, Bordeaux, Lille et Lyon

\*\* Pour les campus de Nantes, Strasbourg et Toulouse

## Métiers

- Directeur des achats • Directeur Supply Chain • Responsable des approvisionnements • Responsable sourcing • Acheteur • Responsable Achat transport • Consultant Achat • Responsable Système
- Chef de projet logistique • Supplier Relationship Management

# International & Sustainability Management

Le responsable RSE accompagne la direction de l'entreprise pour définir et déployer une stratégie RSE dans tous ses métiers (finance, RH, marketing, communication et production). Si la RSE est d'abord une affaire de maîtrise des risques, elle est aussi une opportunité pour faire évoluer l'offre et mieux répondre aux attentes des clients. Le responsable RSE doit donc être capable d'analyser les signaux faibles du marché qui permettront à son entreprise de se différencier et de renforcer la crédibilité de ses engagements auprès de ses clients et de l'ensemble des parties prenantes.

## Objectifs

- Comprendre les transitions (énergétique, digitale, écologique, alimentaire) comme nouveaux contextes des organisations
- Connaître les nouveaux modèles économiques (économie circulaire, économie de la fonctionnalité, économie collaborative, ESS), leviers déterminants dans la transformation des modèles
- Acquérir une vision systémique de la RSE dans l'entreprise et comprendre le rôle des parties prenantes
- Pouvoir contribuer à la mise en place et à l'animation d'une démarche RSE/RSO
- Connaître les nouveaux concepts à considérer par l'entreprise responsable : la ville durable, le numérique
- Comprendre la dimension stratégique de la RSE
- Savoir dialoguer avec les fonctions clés dans la mise en oeuvre de la RSE (achats responsables, finance responsable, marketing responsable, logistique responsable et GRH responsable)
- Comprendre les spécificités sectorielles : énergie, numérique, mode/luxe, alimentation

## Formation

• Durée : 24 mois (Initial / Alternance)

• Volume horaire : 850 heures

• Rythme de l'alternance :  
1 jour à l'école  
4 jours en entreprise par semaine  
+ 14 séminaires intensifs d'une semaine  
(sur 24 mois)

## “ Témoignage

Le MBA International & Sustainability Management forme des spécialistes de la nouvelle économie au service des enjeux du développement durable et de la RSE. Le MBA permet une maîtrise des nouveaux modèles économiques et offre une large place aux experts métiers (immobilier, luxe, tourisme, agroalimentaire...), apportant aux étudiants l'accès aux réseaux professionnels et une grande opérationnalité.

**Sandrine Maisano - Référente pédagogique**

”





## Programme

### MANAGEMENT INTERNATIONAL & ÉCONOMIE

- Développement durable & Green Management
- Management international
- Business development
- Management et gestion RH responsable
- Conduite du changement
- Management de la RSE
- Économie collaborative
- Économie circulaire / économie de la fonctionnalité
- Économie Sociale et Solidaire
- RSE et International
- Management stratégique

### OUTILS D'ÉVALUATION & INDICATEURS

- Business Models verts
- Outils et indicateurs des transitions écologiques, énergétiques et de la RSE
- Outils d'évaluation de la performance économique,

- sociale et environnementale
- Finance verte & investissements socialement responsables
- Reporting extra-financier
- Droit des contrats

### INNOVATION & RSE

- Parcours 360° de la RSE
- Responsabilité sociétale
- Spécificités sectorielles (habitat, food, agriculture, transports, mode)
- Marketing Responsable
- Innovation et R&D
- Communication et RSE
- Supply Chain responsable (achat et logistique)
- Gestion des risques professionnels et RSE
- Intelligence collective

## Temps forts

Séminaires et conférences

Workshops

Business Cases

Échanges avec des experts et praticiens de l'entreprise

Sustainable Project : construction et animation du bureau sustainability de l'ISG

## À l'issue de la formation

**Obtention du MBA *International & Sustainability Management* de l'ISG et du Diplôme d'Études Spécialisées en Management et gestion de projets de l'ISG (visé Bac+5)\* ou d'un titre RNCP niveau 7 certifié par l'État\*\***

**Validation académique : +120 crédits ECTS niveau Bac+5**

\* Pour les campus de Paris, Bordeaux, Lille et Lyon

\*\* Pour les campus de Nantes, Strasbourg et Toulouse

## Métiers

• Chargé de mission RSE • Responsable développement durable • Consultant développement durable • Chef de projet RSE • Auditeur RSE • Manager de transition RSE • Chargé des achats responsables

# L'insertion professionnelle

## Career Center

Le Département des Relations Entreprises dispose d'un Career Center à l'usage exclusif des étudiants de l'école.

Le Career Center, c'est :

- Plus de 15 000 offres de stages et d'emploi par an
- Un coaching carrière pendant 5 ans : l'équipe des Relations Entreprises reçoit chaque étudiant au moins une fois par an, afin de faire le point sur ses projets professionnels. Elle l'aide à cerner ses aspirations et les secteurs qui l'intéressent.
- Un accompagnement pour faire son CV et sa lettre de motivation
- Des ateliers réguliers avec des professionnels RH sur des thématiques précises
- La mise à disposition de logiciels permettant de faire son CV facilement
- Une rencontre mensuelle avec des DRH et des directeurs de Business Units. Les futurs diplômés acquièrent une meilleure vision du marché de l'emploi, sont informés des secteurs en tension et des compétences recherchées.

Plusieurs fois dans l'année, les entreprises sont accueillies sur les campus et proposent leurs offres d'emploi/stage directement aux étudiants lors de Career Meetings, Eat & Network et Job Dating.

Parce qu'elles connaissent le profil des ISG, elles font le choix de venir à eux !

## Ils recrutent des ISG dans tous les secteurs !

### Digital & Nouvelles technologies

- Microsoft
- Bouygues Telecom
- Orange
- SAP...

### Banque & Assurance

- AXA
- Generali
- LCL
- Natixis...

### Mobilité & Transports

- Nissan
- Renault
- SNCF
- Valeo...

### Média & Communication

- Groupe M6
- JC Decaux
- Publicis
- TF1...

### Audit & Conseil

- Accenture
- Deloitte
- Mazars
- PWC...

### Industrie

- Air Liquide
- Dassault
- Thales
- Veolia...

### Luxe & Cosmétique

- Beauté Prestige Int.
- Clarins
- Guerlain
- L'Oréal...

### Retail & Grande distribution

- Veepee
- Castorama
- Galeries Lafayette
- Zara / Inditex...

## Alumni

Être diplômé de l'ISG, c'est appartenir à un réseau fort de 28 000 Alumni, exerçant dans le monde entier.

Très active, l'association ISG Alumni organise régulièrement des rencontres et des conférences auxquelles les étudiants sont bienvenus. Un excellent moyen d'étoffer son réseau avant même l'obtention de son diplôme.

### La réussite des Alumni

Chaque semaine, la presse en parle ! Si les diplômés de l'ISG sont fréquemment mis en avant dans les medias, c'est aussi parce qu'ils ont bénéficié de l'accompagnement de l'école pendant et après leur diplôme. Étudier à l'ISG, c'est être encouragé et soutenu tout au long de ses études.

La disponibilité de l'équipe enseignante, la cohésion des étudiants entre eux, la présence du réseau des Alumni sur les campus et les nombreux événements – conférences, rencontres, tables rondes – organisés pour s'ouvrir encore plus aux mondes, tous contribuent à l'épanouissement de chacun.

**15 000**  
offres d'emploi  
et de stages chaque année

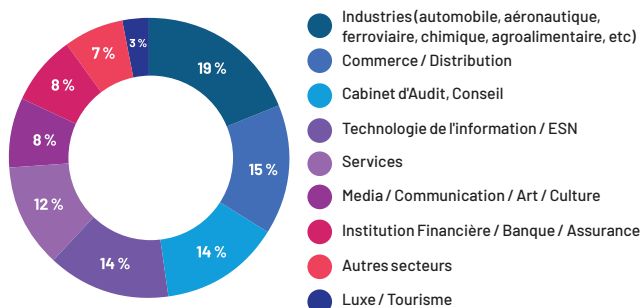
**80 %**  
des diplômés en CDI 6 mois  
après leur formation

**37 %**  
des alternants embauchés dans  
leur entreprise d'accueil

**42 100€**  
salaire moyen (avec primes)  
des jeunes diplômés

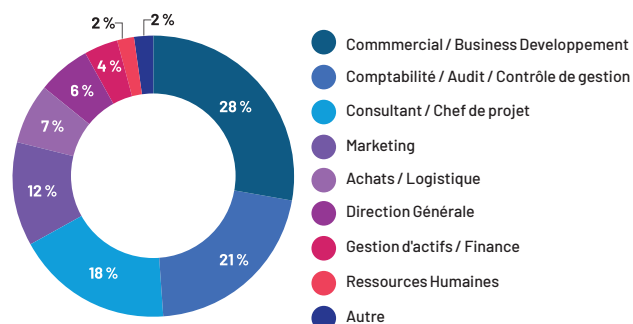
**28 000**  
diplômés

### Répartition des diplômés 2022 par secteur\*

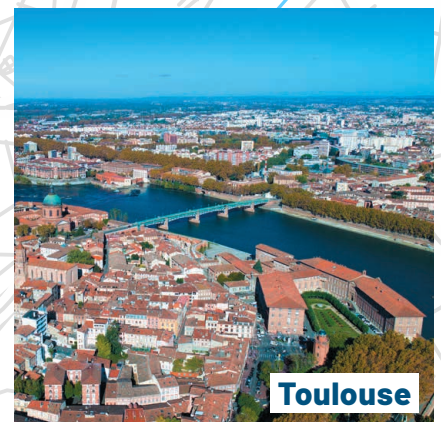
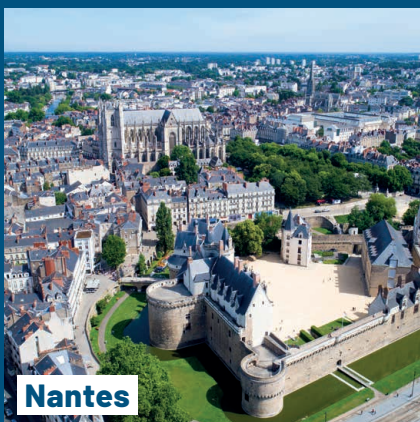
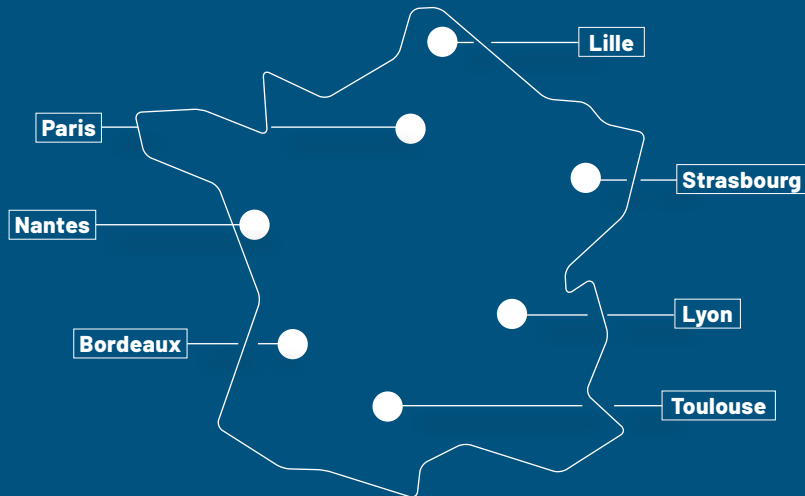


\*Source : enquête diplômés 2022

### Répartitions des diplômés 2022 par fonction\*



# La dynamique de 7 campus urbains







## L'interdisciplinarité

Les campus urbains de IONIS Education Group, implantés au cœur des villes, sont des lieux de rencontres où les étudiants de toutes les écoles du Groupe se côtoient, mêlent leurs savoirs et expériences en informatique, marketing, gestion, création, conduisent ensemble des projets pluridisciplinaires et créent des start-ups.

## L'ancrage régional

Par son implantation géographique au cœur des grandes métropoles et les liens qu'elle tisse avec les entreprises et start-ups locales/régionales, l'ISG s'inscrit dans la dynamique économique et culturelle, le développement, le rayonnement de ces villes attractives et participe à l'émergence de jeunes talents.

## Le droit à la mobilité inter-campus

Dispensé de manière identique dans 7 villes de France, le programme constitue un véritable atout et permet aux étudiants d'être mobiles à l'échelle nationale. Que ce soit pour un workshop ou une année complète d'études, les étudiants peuvent changer de campus et découvrir ainsi de nouveaux univers, étudiants et environnements.



# Admissions mode d'emploi

## Les prérequis

### Masters of Science & MBA spécialisés

- **Admission en 1<sup>re</sup> année**

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3 (ou 180 crédits ECTS)
- Être âgé de moins de 28 ans au jour de la rentrée

- **Admission en 2<sup>e</sup> année**

- Être titulaire d'un diplôme Bac+4 (ou 240 crédits ECTS)
- Être âgé de moins de 29 ans au jour de la rentrée

# Les épreuves d'admission

ÉPREUVES	DESCRIPTIF	COEFFICIENTS
Dossier académique	L'évaluation du dossier tient compte de l'excellence académique (niveau, domaine d'études, établissement d'origine, résultats académiques), des échanges internationaux réalisés, des expériences professionnelles en France et à l'étranger, des activités extra-académiques.	2
Épreuve de spécialité	Après avoir choisi un sujet en lien avec l'une des spécialisations proposées en cycle Master et en s'appuyant sur des articles de presse fournis par l'ISG, le candidat rédige une présentation sur le thème de l'article et en fait une restitution orale.	4
Entretien de motivation	Entretien de 30 minutes visant à apprécier la cohérence du choix de spécialisation en Master avec votre projet professionnel.	4

## Remarques :

Les candidats désireux d'intégrer l'un des 4 MBA spécialisés seront amenés à passer une partie de l'entretien de motivation en anglais.

Les MSc « Audit et Contrôle de gestion », « Corporate Finance », « Gestion de patrimoine » et « Management et Gestion de projet » ne sont accessibles qu'en première année.

candidature en ligne :  
<https://join.isg.fr/>



# Informations pratiques

## Frais de scolarité

Une convention financière, incluant un échéancier des frais de scolarité, est remise à l'étudiant lors de son inscription.

**Les frais de scolarité 2024-25\* s'élèvent à :**

• **Pour un Master of Science**

- 9 200 €\*\* (entrée en 1<sup>re</sup> année) et 10 400 €\*\* (entrée en 2<sup>e</sup> année)
- 10 500 € par an pour le MSc Management et Gestion de projet

• **Pour un MBA**

17 815 € (coût de la formation sur 24 mois)

\* Hors cotisations et frais annexes. Les frais annexes comprennent la participation aux frais générés par le renouvellement et l'entretien des ressources techniques, la connexion internet permanente, les ressources en ligne et la cotisation pour la vie associative.

\*\* Hors MSc Management et Gestion de projet

## Financement des études

### Alternance

Vous êtes étudiant issu d'une formation généraliste ou spécialisée : nos cursus vous sont ouverts sous forme d'alternance, favorisant ainsi votre insertion professionnelle. L'alternance permet de conjuguer formation théorique à l'école et formation pratique en entreprise.

Les différents dispositifs de formation (contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage, temps partiel) induisent l'exonération des droits de scolarité pour l'étudiant ainsi que le droit à une rémunération mensuelle à négocier avec son entreprise.

### Missions et stages en entreprise

Les missions et stages permettent souvent à l'étudiant d'obtenir une rémunération pour l'aider à financer ses études.

### Emprunt bancaire à taux privilégié

L'école a passé des accords de partenariat avec des banques afin d'obtenir pour ses élèves des prêts à taux préférentiels. Le remboursement est différé de 2 à 5 ans (selon la durée des études). Il s'effectuera dès le premier salaire pendant 24 ou 48 mois. C'est pour les étudiants la possibilité de se consacrer pleinement à leurs études.

### Autres aides financières

Les étudiants peuvent demander des aides de financement à différents organismes : Conseil Départemental, Conseil Régional, Caisse d'Allocations Familiales, Comité d'Entreprise et Caisse de Retraite des parents, Bourses Eiffel, Bourses Socrates-Erasmus... Pour un Executive MBA, il est possible d'utiliser son CPF.

Retrouvez les différentes aides accessibles pour financer ses études sur notre site internet





# Logement

L'ISG dispose également de partenariats avec Les Estudines et Studapart.

## Services aux étudiants

- Accès personnel à un portail intranet, permettant un partage d'informations en temps réel avec les responsables pédagogiques et la consultation en ligne des emplois du temps comme d'informations pratiques.
- Le Service Insertion Professionnelle accompagne les étudiants pour trouver leur entreprise et leur propose de nombreuses offres de stages ou d'emplois. Toutes les offres sont mises en ligne via la plateforme Jobteaser.
- Accès en ligne à l'annuaire des anciens élèves sur le site web : [www.isg-alumni.com](http://www.isg-alumni.com)

## Accessibilité et handicap

Pour toute question, veuillez vous adresser à notre référente nationale Handicap :

Juliette LEROY

Tél : 01 56 26 26 26

Email : [juliette.leroy@isg.fr](mailto:juliette.leroy@isg.fr)

Adresse : 8 rue de Lota, 75116 Paris

**Plus d'informations sur [www.isg.fr](http://www.isg.fr)**

# Une école au cœur d'un groupe leader

**35 000**  
étudiants

---

Plus de  
**100 000**  
alumni

---

**100**  
établissements

---

**650**  
accords  
internationaux  
dans 75 pays

**29**  
écoles  
et entités

---

**3 500**  
enseignants,  
intervenants  
& collaborateurs

---

**27**  
campus  
en France  
et à  
l'international

---

**+de 410**  
associations  
étudiantes

# Former les nouvelles intelligences de l'entreprise

Paris • Bordeaux • Caen • Lille • Lyon • Marseille • Montpellier • Moulins • Mulhouse • Nancy • Nantes • Nice  
Rennes • Saint-André (la Réunion) • Strasbourg • Toulouse • Tours • Berlin • Bruxelles • Cotonou • Barcelone  
New York • Genève • Madrid • Zurich (ouverture prochaine)



Créé en 1980 par Marc Sellam, IONIS Education Group est aujourd'hui le premier groupe de l'enseignement supérieur privé en France. 29 écoles et entités rassemblent dans 27 villes en France et à l'international plus de 35 000 étudiants en commerce, marketing, communication, gestion, finance, informatique, numérique, aéronautique, énergie, transport, biotechnologie et création... Le Groupe IONIS s'est donné pour vocation de former les Nouvelles Intelligences de l'Entreprise d'aujourd'hui et de demain. Ouverture à l'international, grande sensibilité à l'innovation et à l'esprit d'entreprendre, véritable culture de l'adaptabilité et du changement, telles sont les principales valeurs enseignées aux futurs diplômés des écoles du Groupe. Ils deviendront ainsi des acteurs-clés de l'économie de demain, rejoignant nos réseaux d'Anciens qui, ensemble, représentent plus de 100 000 membres.

[www.ionis-group.com](http://www.ionis-group.com)



**isg.fr**

## Programme Masters of Science & MBA

### Paris

8 rue de Lota 75116 Paris

Tél. : 01 40 20 17 79

### Bordeaux

85 rue du Jardin Public

33000 Bordeaux

Tél. : 05 57 87 72 25

### Lille

60 boulevard de la Liberté

59800 Lille

Tél. : 03 20 15 84 42

### Lyon

6 Place Saint-Nizier

69002 Lyon

Tél. : 04 78 62 16 53

### Nantes

8-10 rue La Fayette

44000 Nantes

Tél. : 02 57 22 08 00

### Strasbourg

5 rue Gustave Adolphe Hirn

67000 Strasbourg

Tél. : 03 90 22 14 55

### Toulouse

14 rue Claire Pauilhac

31000 Toulouse

Tél. : 05 61 62 36 16

L'ISG est membre de la Conférence des Grandes Ecoles (CGE), la Confédération des Directeurs des Ecoles Françaises de Management (CDEFM), de l'UGEI (Union des Grandes Ecoles Indépendantes), de l'EFMD (European Foundation for Management Development), de l'AASBI (The Association of Advance Collegiate Schools of Business), de CLADEA (Consejo Latino Americano de Escuelas de Administración), de l'American Chamber of Commerce in Paris

