

SPÉCIALISATIONS



TRIPLE ACCRÉDITÉE

**WE
BELIEVE
IN YOU**



BURGUNDY SCHOOL OF BUSINESS





“

Intégrer le Master Grande École de BSB, c'est faire le choix d'une Grande École très engagée dans l'accompagnement de ses étudiants et dans leur réussite.

Notre approche combine trois points essentiels : l'excellence académique, l'international pour tous et l'apprentissage de métiers, pour une vie professionnelle riche et épanouie.

Notre programme Master Grande École bénéficie d'une forte reconnaissance académique aussi bien au niveau national, avec le grade de Master, qu'à l'international, avec la triple couronne (AACSB, EQUIS, AMBA). Il est tout autant salué par nos entreprises partenaires, très satisfaites des diplômés qu'elles emploient.

Notre objectif est de vous former, de vous enrichir intellectuellement et de vous révéler, grâce à nos cours en petits groupes dispensés par des enseignants passionnés, pour faciliter les échanges et l'acquisition des compétences.

À BSB, nous nous engageons à vous proposer un parcours de qualité et sur mesure, car nous considérons que notre mission est d'être à vos côtés pendant vos années d'études supérieures et ainsi vous permettre d'exprimer vos talents et de vous épanouir durablement. ”



Clara Letierce
Directrice du
Master Grande École

REJOIGNEZ BSB, L'ÉCOLE QUI MONTE !



TOP 1 %
DES BUSINESS SCHOOLS
TRIPLE ACCRÉDITÉES
DANS LE MONDE

TOP 50
MONDE

FT MASTERS IN
MANAGEMENT
2025 RANKING

**2^e GRANDE ÉCOLE
LYONNAISE***

* École post-prépa

N°1

EN MANAGEMENT
DES VINS & SPIRITUEUX
CIVS

Eduniversal 2025

N°1

EN MANAGEMENT DES
INSTITUTIONS CULTURELLES
MECIC-PARIS

Eduniversal 2025

N°2

EN MARKETING DU LUXE

Eduniversal 2025

N°3

EN DATA SCIENCE & BIG DATA

Eduniversal 2025

**MSc
CORPORATE FINANCE
& INVESTMENT BANKING**

A REJOINT LE PROGRAMME
D'AFFILIATION UNIVERSITAIRE
DU **CFA INSTITUTE** EN 2023

UN DIPLÔME RECONNU EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL



BSB est membre de la Conférence des
Grandes Écoles qui rassemble 38 Grandes
Écoles de Management toutes reconnues par
l'État et délivrant un diplôme Grade de Master.



Le Master Grande École BSB est visé Bac+5
par le Ministère de l'Enseignement Supérieur,
de la Recherche et de l'Innovation, et confère
le Grade de Master.

Titre RNCP de niveau 7 n°35019

LES DATES CLÉS DE BSB

- ✦ **1899** - Création de l'ESC Dijon
- ✦ **2013** - Création de la School of Wine & Spirits Business
- Ouverture du campus de Lyon
- ✦ **2016** - L'ESC Dijon devient BSB.
- ✦ **2023** - Obtention de la triple couronne
(AACSB, EQUIS, AMBA)
- ✦ **2025** - Création de la School of Media, Culture & Communication
- Ouverture du nouveau campus de Lyon



SPÉCIALISATIONS INITIAL* OU ALTERNANCE

À PARTIR DU MASTER 2



* À partir de 2027-2028

Spécialisation **AUDIT EXPERTISE CONSEIL**

ET APRÈS ?

- ▀ Auditeur interne ou externe
- ▀ Collaborateur en Cabinet d'Expertise/Conseil
- ▀ Responsable Financier en Entreprise
- ▀ Contrôleur de Gestion
- ▀ Responsable Consolidation

Créée en 2007, la filière Audit Expertise Conseil est aujourd'hui une référence pour les étudiants souhaitant s'orienter vers des carrières financières et plus particulièrement en audit, en conseil et en expertise-comptable.

Elle forme les étudiants aux fondamentaux pour leur permettre d'accéder rapidement à des fonctions managériales mais aussi à préparer le Diplôme d'Expertise Comptable par la suite s'ils le désirent puisqu'elle leur permet de préparer la validation de 5 UE du DSCG (Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion) à la fin de leurs études.

CONTENU DU PROGRAMME

Parcours spécifique :

l'alternance commence au 2^e semestre du Master 1 et dure 18 mois.

MASTER 1

- ▀ Audit AEC : *fondamentaux audit légal, contrôle interne et évaluation des risques*
- ▀ Comptabilité des sociétés : *opérations comptables courantes et exceptionnelles des entreprises*
- ▀ Droit fiscal : *règles d'imposition et principaux mécanismes fiscaux des sociétés*
- ▀ Politique financière : *gestion de trésorerie, analyse financière, besoins en financement, décisions de financement à long terme, structure du capital et la valeur*
- ▀ Stratégie et contrôle de gestion : *pilotage de la performance et alignement des outils de gestion sur la stratégie*

MASTER 2

- ▀ Comptabilité des groupes
- ▀ Progiciel de gestion intégré & gestion de la performance informatique
- ▀ Droit des Sociétés : *types de sociétés, constitution, fonctionnement, dissolution, forme sociale, etc*
- ▀ Ingénierie financière : *montage financier, rachats et fusions, fiscalité et aspects juridiques des opérations, etc*
- ▀ Organisation et Gestion des Compétences
- ▀ Fiscalité



LES 10 COMPÉTENCES CLÉS QUE VOUS DÉVELOPPEREZ

- ▀ **Appréhender les processus** d'une entreprise et s'adapter à ses spécificités
- ▀ Connaître et mettre en application **les règles comptables, PCG, IFRS et règles françaises de consolidation**
- ▀ Maîtriser les **règles juridiques** relatives à la vie des sociétés
- ▀ Maîtriser **l'environnement fiscal** et les **règles d'imposition des sociétés**
- ▀ Maîtriser les **méthodes d'analyse** et de **pilotage de performance des entreprises**
- ▀ Avoir un **esprit et une analyse critiques**, logiques et rigoureux
- ▀ **Hiérarchiser** ses priorités
- ▀ Développer son sens de la **communication et de l'écoute**
- ▀ Respecter la **déontologie**
- ▀ **Gérer son stress**, résister aux pressions



Spécialisation **BANQUE ET INGÉNIERIE FINANCIÈRE**

ET APRÈS ?

- ▀ Ingénieur financier
- ▀ Analyste financier
- ▀ Chargé d'affaires
- ▀ Gestion de patrimoine
- ▀ Consultant en stratégie financière
- ▀ Direction financière

L'univers de la **banque et de l'ingénierie financière** évolue rapidement. Ce domaine exige une maîtrise approfondie des **techniques avancées de gestion de portefeuille**, d'évaluation d'actifs, et de **gestion des risques**. Notre programme de **Master en Banque et Ingénierie Financière** forme des experts capables de répondre aux enjeux stratégiques des entreprises et institutions financières. Avec une approche pédagogique basée sur des **cas concrets, des conférences professionnelles et des interventions d'experts du secteur**, BSB offre une formation complète et professionnalisante.

CONTENU DU PROGRAMME

MASTER 1

- ▀ Audit : *métier d'auditeur financier*
- ▀ Banque et enjeux environnementaux : *outils de financement et de placement pour les entreprises, gestion des opérations internationales*

MASTER 2

- ▀ Analyse financière des groupes : *consolidation, référentiels internationaux, etc.*
- ▀ Contrôle interne et gestion des risques : *cartographie, mise en place de procédure, audit interne*
- ▀ Relation bancaire et dossier de financement : *crédits aux particuliers, aux professionnels et aux entreprises, élaboration d'un business plan, etc.*
- ▀ Management de la banque : *réglementation, gestion des risques, digitalisation de la banque, etc.*
- ▀ Certification AMF : *accompagnement des étudiants pour passer la certification, obligatoire pour travailler en réseau bancaire*
- ▀ Gestion de patrimoine : *marchés financiers, placements et assurance vie, droit et fiscalité appliquée, approche psychologique des clients patrimoniaux*
- ▀ Portofolio Management (EN)



LES 5 COMPÉTENCES CLÉS QUE VOUS DÉVELOPPEREZ

- ▀ Comprendre et analyser les **besoins des clients** pour proposer des solutions adaptées
- ▀ Maîtriser les **outils financiers et les réglementations** du secteur bancaire
- ▀ Développer des compétences en **analyse financière et en évaluation des risques**
- ▀ Savoir gérer un **portefeuille d'investissements et optimiser la rentabilité**
- ▀ Appliquer les **stratégies financières et bancaires** pour accompagner la **croissance des entreprises**



FRANÇAIS - ANGLAIS
CAMPUS DIJON & LYON

Spécialisation **FINANCE** **D'ENTREPRISE ET CONTRÔLE**

ET APRÈS ?

Métiers de direction financière d'entreprise :

- ▮ Contrôle de Gestion
- ▮ Contrôle Interne
- ▮ Gestion de Trésorerie
- ▮ Communication Financière
- ▮ Politique de Financement
- ▮ Gestion des Risques
- ▮ Gestion Financière Internationale
- ▮ Consulting Financier et Audit Interne

Métiers de consulting financier :

- ▮ Audit Externe
- ▮ Audit Interne
- ▮ Consultant en gestion des risques
- ▮ Consultant en performance financière

Métiers de la banque :

- ▮ Conseiller Clientèle
- ▮ Chargé d'affaires entreprises
- ▮ Conseiller en gestion de Patrimoine
- ▮ Responsable d'Agence
- ▮ Analyste Crédit

Le Master **Finance d'entreprise et contrôle** de BSB forme des professionnels agiles, capables de structurer et d'analyser l'information financière, de gérer un budget, de piloter la rentabilité et d'accompagner la stratégie globale de l'organisation.

Grâce à une pédagogie axée sur **la pratique, les études de cas réels et l'alternance**, et avec une **préparation à la certification Power BI**, les étudiants acquièrent des compétences immédiatement mobilisables en entreprise.



CONTENU DU PROGRAMME

MASTER 1

- ▮ Audit : *métier d'auditeur financier*
- ▮ Banque et enjeux environnementaux : *outils de financement et de placement pour les entreprises, gestion des opérations internationales*

MASTER 2

- ▮ Analyse financière des groupes
- ▮ Contrôle interne et gestion des risques
- ▮ Relation bancaire et Dossier de financement
- ▮ Contrôle de Gestion
- ▮ Certification Power BI : *préparation à la certification permettant de maîtriser les compétences en analyse et visualisation de données pour la prise de décision*
- ▮ Stratégie Financière
- ▮ Treasury (EN)

LES 8 COMPÉTENCES CLÉS QUE VOUS DÉVELOPPEREZ

- ▮ Connaître et savoir **contrôler et analyser l'information financière d'une entreprise** pour être capable de formuler un **diagnostic financier**
- ▮ Connaître et savoir mettre en œuvre des outils de **mesure de la performance économique de l'entreprise** (comptabilité analytique, analyse de coûts, budgets, forecasts, tableaux de bord)
- ▮ Être capable de mener à bien une **étude de faisabilité de projet de nature financière** et d'avoir une **vision stratégique**
- ▮ Savoir identifier les **risques financiers et non financiers** et mettre en œuvre des mesures de prévoyance et de **pilotage des risques**
- ▮ Avoir des capacités d'**analyse**, de **synthèse** et de **prise de recul** sur les problématiques financières
- ▮ Faire preuve de **pédagogie** et de **diplomatie** dans la présentation de données financières auprès d'interlocuteurs
- ▮ Être capable d'utiliser les **systèmes informatiques financiers** (ERP)
- ▮ Faire preuve d'**intégrité** (confidentialité, éthique) et d'**impartialité**, être garant des choix que cela implique du point de vue stratégique



Spécialisation **MARKETING & COMMUNICATION**

ET APRÈS ?

- ▮ Analyste Marketing
- ▮ Chargé d'Études
- ▮ Category Manager
- ▮ Chef de Produits
- ▮ Responsable Communication
- ▮ Responsable Marketing Digital
- ▮ Chef de Projet CRM
- ▮ Responsable Médias et Réseaux Sociaux
- ▮ Responsable Partenariats et Management de Trafic Web
- ▮ Social Media Strategist
- ▮ Responsable E-réputation
- ▮ Community manager
- ▮ Acquisition & Conversion Manager
- ▮ Head of Acquisition
- ▮ Responsable Acquisition Digitale
- ▮ Growth Marketing Manager
- ▮ Responsable Growth & Acquisition
- ▮ Paid Acquisition Manager
- ▮ Digital Acquisition Manager

CONTENU DU PROGRAMME

MASTER 1

- ▮ Communication strategy
- ▮ Global marketing : *pratiques à échelle mondiale, planification stratégique, recherche de marché, gestion des marques*

MASTER 2

- ▮ Marketing Stratégique : *segmentation, ciblage, positionnement, offre, distribution, communication médiaplaning, relations presse, relations publiques, etc.*
- ▮ Communication globale, communication interne et externe, etc.
- ▮ Positionnement et plateforme de marque, brand content, réputation de la marque
- ▮ Études de marché, stratégie produit, lancement et animation opérationnelle, gestion budgétaire
- ▮ Tendances du marché et des comportements consommateurs, développement et gestion de la stratégie de la catégorie de produits, etc.
- ▮ Études de marché quantitatives et qualitatives, analyse des données, etc.
- ▮ Communication Multicanal

Le Master **Marketing & Communication** de BSB forme des professionnels complets, à l'aise avec les **codes des médias**, les **outils numériques**, la **gestion de projet** et la **relation client**, dans un environnement où l'agilité et l'innovation font la différence.



LES 9 COMPÉTENCES CLÉS QUE VOUS DÉVELOPPEREZ

- ▮ Connaître et **surveiller son marché, ses concurrents, ses produits et ses clients**
- ▮ Être capable de développer un **positionnement différenciant** sur le marché
- ▮ Savoir faire preuve **d'initiative, d'innovation et de créativité**
- ▮ Connaître et savoir utiliser les **panels de distributeurs et de consommateurs**
- ▮ Connaître et comprendre les **outils et techniques de l'information** dans le cadre de la **communication multicanal**
- ▮ Concevoir, mettre en œuvre et animer la **politique marketing** en cohérence avec la **stratégie générale de l'entreprise**
- ▮ Gérer la **vie d'un produit** sur un marché B to C
- ▮ Gérer la marque d'une organisation, de sa création au développement de la stratégie de contenu
- ▮ Définir une **stratégie de communication multicanale** pour promouvoir l'image de l'entreprise auprès de son environnement



FRANÇAIS - ANGLAIS
CAMPUS DIJON & LYON

Spécialisation **COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE**

ET APRÈS ?

- ▀ Chef de projet événementiel
- ▀ Responsable communication et relations publiques
- ▀ Organisateur de salons et conférences
- ▀ Directeur artistique événementiel
- ▀ Consultant en stratégie événementielle
- ▀ Responsable communication
- ▀ Head of content
- ▀ Responsable stratégie de marque

CONTENU DU PROGRAMME

MASTER 1

- ▀ Communication strategy
- ▀ Global marketing : *pratiques à échelle mondiale, planification stratégique, recherche de marché, gestion des marques*

MASTER 2

- ▀ Stratégie de communication et événementiel : *fondamentaux de la communication par l'événement, concept de communication, visibilité de l'événement*
- ▀ Utilisation de l'IA au service de votre créativité
- ▀ Gestion contractuelle des échanges professionnels et management des hommes : *les métiers de l'événementiel, contrats, management des Hommes adapté aux conditions du secteur*
- ▀ Projet événementiel : *développement commercial dans le secteur de l'événementiel, outils de pilotage, logistique et sécurité*
- ▀ Gestion de projet digital
- ▀ Donner de la visibilité à un événement
- ▀ Chaîne graphique et communication digitale : *fondamentaux de la chaîne graphique print et web, gestion de projets graphiques, formation aux logiciels Adobe*

Le monde de la communication événementielle est en perpétuelle évolution et exige des compétences pointues en gestion de projet, communication et stratégie d'impact. Notre Master vous prépare à **concevoir, organiser et piloter des événements qui marquent les esprits tout en intégrant les stratégies de communication globales qui donnent du sens, de la cohérence et de la visibilité à vos actions.**

Grâce à une pédagogie immersive basée sur des cas concrets, des workshops et des rencontres avec des professionnels du secteur, BSB vous forme à tous les aspects de l'**événementiel et vous aide à maîtriser les leviers de communication** essentiels pour créer de véritables expériences de marque.



LES 6 COMPÉTENCES CLÉS QUE VOUS DÉVELOPPEREZ

- ▀ **Maîtriser les fondamentaux de la communication par l'événement** afin d'être en mesure de créer un positionnement différenciant et impactant
- ▀ Déployer une stratégie de communication globale autour d'un événement, en intégrant les médias, les réseaux sociaux et les relations presse
- ▀ **Piloter un projet événementiel de A à Z**, optimiser un centre de profit et gérer les contraintes logistiques
- ▀ Élaborer des **messages de communication percutants et cohérents** avec les objectifs de marque
- ▀ Développer son **leadership**, son **intelligence sociale** et sa capacité à collaborer avec les parties prenantes
- ▀ Avoir une **culture graphique** et la maîtrise des **logiciels de création** pour concevoir des supports attractifs et professionnels



FRANÇAIS - ANGLAIS
CAMPUS DIJON & LYON

Spécialisation **STRATÉGIE COMMERCIALE & RETAIL** **NEW**

ET APRÈS ?

- ▀ Ingénieur Commercial
- ▀ Chargé d'Affaires
- ▀ Business Developer
- ▀ Chef de Zone
- ▀ Cadre Export
- ▀ Responsable Comptes Clés
- ▀ Négociateur

CONTENU DU PROGRAMME

MASTER 1

- ▀ Stratégie Commerciale : *analyse des stratégies commerciales efficaces, avec un accent sur le commerce électronique et la gestion des points de vente dans un environnement concurrentiel*
- ▀ E-commerce & retail management : *étude approfondie de la gestion du E-commerce et de la distribution retail, incluant la gestion des stocks, la logistique, et les stratégies de marketing en ligne*

MASTER 2

- ▀ Élaboration de la stratégie commerciale : *plan de développement, déclinaison en plans d'action opérationnels et identification des indicateurs de performance*
- ▀ Mise en avant des produits en BtoC : *valorisation commerciale, marketing et physique des offres en point de vente*
- ▀ Management et animation de la force de vente : *encadrement, pilotage et optimisation des équipes commerciales*
- ▀ Analyse concurrentielle et positionnement produit : *étude du marché, construction d'une offre différenciante et valorisation en magasin*
- ▀ Déploiement à l'international : *compréhension des règles de fonctionnement, ciblage des marchés et élaboration d'un plan de développement*
- ▀ Accompagnement commercial des projets : *gestion, suivi opérationnel et réponse aux besoins clients par des solutions adaptées*
- ▀ Négociation commerciale B2B : *techniques de négociation en présentiel et à distance, communication d'influence et démarche de prospection*

La spécialisation Stratégie Commerciale & Retail offre aux étudiants un approfondissement et un élargissement de leurs connaissances en marketing, stratégie commerciale, gestion de la force de vente et négociation.

BSB forme des professionnels de terrain et de réflexion, capables de **définir des objectifs commerciaux**, d'analyser les **leviers de croissance**, de **manager des équipes** et de construire une **stratégie omnicanale** cohérente.

A terme, ils seront capables de maîtriser le marché et les clients pour développer un positionnement différenciant, rechercher des relations gagnant/gagnant et ainsi réussir leurs ventes que ce soit en France ou à l'export.



LES 6 COMPÉTENCES CLÉS QUE VOUS DÉVELOPPEREZ

- ▀ Créer, mettre en place et suivre un **plan d'action commercial**
- ▀ **Manager une force de vente** dans un environnement B to C
- ▀ Gérer la **relation commerciale** en veillant au respect du cahier des charges défini par le client
- ▀ **Se positionner en interlocuteur privilégié du client** dans l'entreprise et assurer le suivi des projets
- ▀ **Développer sa capacité personnelle de communication** pour maîtriser les modes de fonctionnement de ses interlocuteurs
- ▀ Mettre en place **une démarche structurée de négociation** prenant en compte toutes les implications stratégiques et dépasser les seules techniques de vente



FRANÇAIS - ANGLAIS
CAMPUS DIJON & LYON

Spécialisation **WINE & SPIRITS BUSINESS** **NEW**

ET APRÈS ?

- ▀ Chef de Marque
- ▀ Responsable Commercial import-export
- ▀ Agent Commercial
- ▀ Responsable Administratif & Financier
- ▀ Chargé de Communication
- ▀ Chargé de Relations Presse Spécialisé
- ▀ Responsable de Boutique Vins & Spiritueux

La spécialisation Management des Vins et Spiritueux permet aux étudiants d'acquérir une vision globale de l'industrie des vins et spiritueux. Ils vont ainsi développer des compétences en gestion et en finance spécifiques aux industries des vins, des spiritueux et de la bière, tout en ayant de bonnes connaissances théoriques et pratiques de l'environnement des affaires internationales.

Elle vise à former des spécialistes d'entreprise, permettant aux diplômés d'occuper des postes de direction dans les industries du vin, des spiritueux et de la bière.

CONTENU DU PROGRAMME

MASTER 1

- ▀ Fondamentaux du vin : *culture, business et dégustation*
- ▀ Wine Management : *production, distribution, marketing et consommation à l'échelle mondiale*

MASTER 2

- ▀ Stratégie de filière : *principes de viticulture et d'œnologie, connaissance des sols, travail de la vigne, acteurs clés (vignerons, négociants, syndicats, etc.)*
- ▀ Marketing stratégique & digital : *analyse des tendances, gestion de marque, communication sur les canaux digitaux*
- ▀ Finance viti-vinicoles : *compétences en gestion financière, analyse de performance, trésorerie et risques*
- ▀ Viticulture et œnologie avancées : *techniques de plantation, récolte, vinification et vieillissement, impact sur la qualité.*
- ▀ Stratégie export : *commerce international, structuration des canaux de distribution, élaboration de stratégies commerciales*
- ▀ Développement durable et éthique : *enjeux RSE et climatiques, certification WSET sur les spiritueux et liqueurs*
- ▀ Œnotourisme : *rôle stratégique dans la croissance des domaines, analyse terrain des pratiques durables et commerciales*



LES 5 COMPÉTENCES CLÉS QUE VOUS DÉVELOPPEREZ

- ▀ Connaître et comprendre la **diversité culturelle des marchés des vins et spiritueux**
- ▀ Connaître, savoir évaluer et être capable d'expliquer les **caractéristiques des produits vins et spiritueux** (qualités intrinsèques, techniques de production, lieu de production, prix, image)
- ▀ Savoir définir et **développer une stratégie de mise en marché** spécifique aux vins et spiritueux concernés et en évaluer l'efficacité
- ▀ Être force de proposition pour développer des **stratégies adaptées au contexte de l'entreprise** (familiale, groupe, individuelle) et à l'évolution de l'environnement
- ▀ Comprendre les **enjeux éthiques, réglementaires et environnementaux** de la vente des vins et spiritueux pour adopter un comportement socialement responsable dans la production, la commercialisation et la promotion des produits



FRANÇAIS - ANGLAIS
CAMPUS DIJON

Spécialisation **ENTREPRENEURIAT & MANAGEMENT DES PME**

ET APRÈS ?

- ▀ Chargé de développement
- ▀ Responsable administratif et financier dans une PME
- ▀ Business developer
- ▀ Coordinateur (trice) d'incubateur ou d'espace d'innovation
- ▀ Chargé de mission innovation ou entrepreneuriat en collectivité, CCI...

Le Master **Entrepreneuriat & Management des PME** de BSB forme des professionnels polyvalents, capables de comprendre l'ensemble des fonctions de l'entreprise, de bâtir un **business plan solide**, de gérer les enjeux humains et financiers, et de porter une vision stratégique, qu'ils soient **créateurs, repreneurs ou intrapreneurs**.



CONTENU DU PROGRAMME

MASTER 1

- ▀ Management des PME : *principes de gestion adaptés aux petites et moyennes entreprises (stratégie, opérations, développement commercial)*
- ▀ Management des Organisations : *gestion organisationnelle, efficacité, performance et adaptabilité des entreprises*

MASTER 2

- ▀ Leadership entrepreneurial : *compétences clés pour entreprendre (vision, motivation, prise de décision)*
- ▀ Business Model et Innovation
- ▀ Pilotage financier en PME : *trésorerie, états financiers, besoin de financement*
- ▀ Processus entrepreneurial : *idée, développement du marché, croissance de l'entreprise et mise en oeuvre*
- ▀ Choix et décisions stratégiques en TPE/PME : *prise de décision stratégique, gestion des risques, optimisation des ressources, etc.*
- ▀ Développement de projet entrepreneurial
- ▀ Reprise de PME : *évaluation du potentiel, stratégie post-reprise*
- ▀ International entrepreneurship : *opportunités et challenges du développement d'une entreprise dans un contexte international*

LES 9 COMPÉTENCES CLÉS QUE VOUS DÉVELOPPEREZ

- ▀ Savoir faire un **business plan** puis un **plan de développement** de son activité
- ▀ Savoir **vendre son projet aux investisseurs** et son activité aux clients
- ▀ Maîtriser l'**outil financier et la gestion des budgets**
- ▀ Connaître les enjeux stratégiques du **management des ressources**
- ▀ Être capable de **fédérer autour de son projet d'entreprise** ses collaborateurs et les partenaires
- ▀ Savoir **structurer son activité**
- ▀ Être capable de **s'adapter à des situations difficiles** et d'en tirer l'expérience nécessaire
- ▀ Être capable d'identifier **son périmètre de compétences** par rapport aux besoins de son projet
- ▀ Maîtriser les **outils et méthodes opérationnelles** pour concevoir, mettre en oeuvre et évaluer une stratégie

Spécialisation **MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES**

ET APRÈS ?

- ▮ Chargé(e) de mission RH
- ▮ Chargé(e) de recrutement
- ▮ Chargé(e) de formation
- ▮ Chargé(e) de la QVT (Qualité de Vie au Travail)
- ▮ Responsable des Ressources Humaines
- ▮ Responsable de la Communication Interne
- ▮ Responsable Formation
- ▮ Responsable Gestion des Carrières
- ▮ Consultant(e) en Recrutement
- ▮ Consultant(e) en Organisation

Le Master **Management des Ressources Humaines** de BSB forme des professionnels complets, aptes à **piloter les politiques RH**, à accompagner les **transformations internes**, à structurer les **relations sociales** et à valoriser le **capital humain** dans toute sa diversité.



CONTENU DU PROGRAMME

MASTER 1

- ▮ Management des PME : *principes de gestion adaptés aux petites et moyennes entreprises (stratégie, opérations, développement commercial)*
- ▮ Management des Organisations : *gestion organisationnelle, efficacité, performance et adaptabilité des entreprises*

MASTER 2

- ▮ Droit du Travail
- ▮ Santé mentale et management des risques psychosociaux
- ▮ Relations sociales et Diversité Inclusion
- ▮ Développement des compétences
- ▮ Recrutement et Fidélisation : *construction d'une marque employeur attrayante*
- ▮ Leadership RH et conduite du changement
- ▮ Management de projets RH et de l'innovation sociale : *gestion de projets spécifiques, méthodes d'innovation sociale*

LES 9 COMPÉTENCES CLÉS QUE VOUS DÉVELOPPEREZ

- ▮ Être le référent en matière de **règlementation sociale**
- ▮ Accompagner un **changement organisationnel**
- ▮ Réguler les **relations sociales**
- ▮ Conduire un plan de **communication interne**
- ▮ Gérer le **processus de recrutement et de formation**
- ▮ Mettre en place/utiliser/améliorer la **GEPP** (Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels)
- ▮ Connaître et comprendre les outils de l'**audit social**
- ▮ Connaître et comprendre la **politique de rémunération d'une entreprise**
- ▮ Être capable de gérer les **risques psychosociaux (RPS)**



Spécialisation **INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT**

WHAT'S NEXT?

- ▮ Management Analyst
- ▮ Business Consultant
- ▮ Trade and Custom Manager
- ▮ Import/Export Compliance Specialist
- ▮ Business Consultant
- ▮ Trade Analyst
- ▮ Supply Chain Manager

This specialisation aims to train future internationally-oriented operational managers who will support business organisations into global market expansion. It provides students with comprehensive expertise in International Business Management, equipping them with essential skills to navigate globalized environments.



CONTENU DU PROGRAMME

SEMESTER 1

- ▮ Fundamentals of International Business Management: *key principles of international business management (global expansion strategies, risk management and cultural challenges)*
- ▮ International Affairs and Cross-Cultural Relations: *exploring international and intercultural relations (commercial diplomacy, managing cultural differences, etc.)*

SEMESTER 2

- ▮ Global Case Competition
- ▮ International Business Seminar
- ▮ Global Supply Chain Management: *supply chain management at a global scale (product, information and capital flow coordination)*
- ▮ International Human Resources: *analysis of human resources management, practices in an international context (recruitment, training, staff development)*
- ▮ International Finance: *principles of international finance, global financial markets, exchange rate risks, financing strategies*
- ▮ International Business Law: *laws and regulations governing international business activities (international contracts, intellectual property, commercial disputes)*
- ▮ Global Project Management

DISTINCTIVE FEATURES

- ▮ To provide students with a basic understanding of the broad field of international business, presenting views from both the home and host country perspectives
- ▮ To understand the role of international business and politics and their impact on global current events
- ▮ To apply critical thinking and analytical skills to deduce recommendations for an international business problematic in a presentation in front of judges or company sponsors in a business competition
- ▮ To equip students with the knowledge, skills, and mindset required to navigate the complexities of the global business landscape and succeed in international business endeavors
- ▮ To provide students with the necessary skills to manage an international project



Spécialisation **MANAGEMENT DE LA RSE & DÉVELOPPEMENT DURABLE** **NEW**

ET APRÈS ?

- ▀ Responsable RSE / ESG en entreprise
- ▀ Consultant en stratégie durable
- ▀ Chargé de mission développement durable dans les collectivités
- ▀ Chef de projet économie circulaire
- ▀ Responsable impact social et environnemental
- ▀ Auditeur en performance extra-financière
- ▀ Consultant en décarbonation ou stratégie climat
- ▀ Chargé de reporting ESG

CONTENU DU PROGRAMME

MASTER 1

- ▀ Responsabilité Sociétale des Entreprises
- ▀ Change Management : *étude des modèles économiques axés sur la solidarité et la durabilité*

MASTER 2

- ▀ Management RH responsable : *risques psychosociaux, QVT, pratiques managériales inclusives et durables*
- ▀ Économie sociale et solidaire : *conception et pilotage de modèles économiques alternatifs (performance, impact social & durabilité)*
- ▀ Gouvernance et management des parties prenantes : *élaboration de stratégies d'engagement, cartographie et animation des relations dans une logique participative et de dialogue constructif*
- ▀ Stratégies de décarbonation & transformation des business models : *conception de stratégies zéro carbone, intégration de l'économie circulaire et pilotage de modèles économiques alliant performance et impact environnemental*
- ▀ Stratégies territoriales d'atténuation et d'adaptation : *conception et mise en œuvre de plans de transition territoriale, cadres réglementaires et coopération multi-acteurs*
- ▀ Normes, labels et audits socio-environnementaux : *analyse des engagements RSE, audits et amélioration continue*
- ▀ Management de la performance ESG et Impact : *maîtrise du reporting ESG, risques et plans de vigilance conformes aux exigences réglementaires*

Le Master **Management de la RSE & Développement durable** de BSB forme des professionnels engagés, capables de piloter des **stratégies durables**, de mesurer et valoriser les impacts, d'accompagner la transformation des modèles d'affaires et de fédérer autour d'une vision responsable.



LES 6 COMPÉTENCES CLÉS QUE VOUS DÉVELOPPEREZ

- ▀ **Analyser les stratégies locales d'atténuation/ adaptation** au changement climatique et de préservation/restauration de la biodiversité
- ▀ **Évaluer les impacts sociaux et environnementaux** d'une activité
- ▀ **Identifier les leviers** pour aller vers plus de circularité et diminuer les impacts
- ▀ Créer les conditions d'un **dialogue** avec les parties prenantes
- ▀ **Communiquer sur la démarche** et les impacts d'une stratégie RSE
- ▀ Gérer des **projets liés à la transition écologique**



FRANÇAIS - ANGLAIS
CAMPUS LYON

Spécialisation **STRATEGY CONSULTING & BUSINESS TRANSFORMATION** **NEW**

ET APRÈS ?

- Consultant en Transformation et Management des Organisations
- Analyste Stratégique
- Directeur du Développement
- Gestionnaire de Projets

CONTENU DU PROGRAMME

MASTER 1

- Management des organisations : *structures, processus et pratiques pour améliorer la performance*
- Consulting : *analyse et élaboration de stratégies de croissance*

MASTER 2

- Consulting en environnement complexe : *résolution de problèmes, gestion des parties prenantes, communication*
- Méthodologies de conseil : *collecte, analyse et traitement de données adaptées aux enjeux business*
- Stratégie responsable : *intégration de la RSE et des Objectifs de Développement Durable dans le pilotage stratégique*
- Transformation digitale : *adoption technologique, optimisation des processus, conduite du changement*
- Gestion du changement : *compréhension des dynamiques individuelles et organisationnelles*
- International strategy consulting : *stratégie, gestion des risques et négociation dans un contexte global*
- Mission de conseil en conditions réelles : *projet de conseil réel intégrant les enjeux RSE*

Le Master **Strategy Consulting & Business Transformation** de BSB forme des professionnels agiles, capables d'analyser des problématiques complexes, de piloter des projets de transformation et de conseiller les directions sur des enjeux d'innovation, de performance et d'impact.



LES 4 COMPÉTENCES CLÉS QUE VOUS DÉVELOPPEREZ

- **Analyse stratégique** pour appréhender les défis complexes des entreprises et identifier les opportunités stratégiques
- **Gestion du changement** pour faciliter les transitions personnelles et organisationnelles vers de nouveaux modèles durables
- Maîtrise des **méthodologies de conseil** pour guider les entreprises dans leurs initiatives de transformation
- **Expertise en transformation numérique** pour intégrer les nouvelles technologies et promouvoir l'innovation



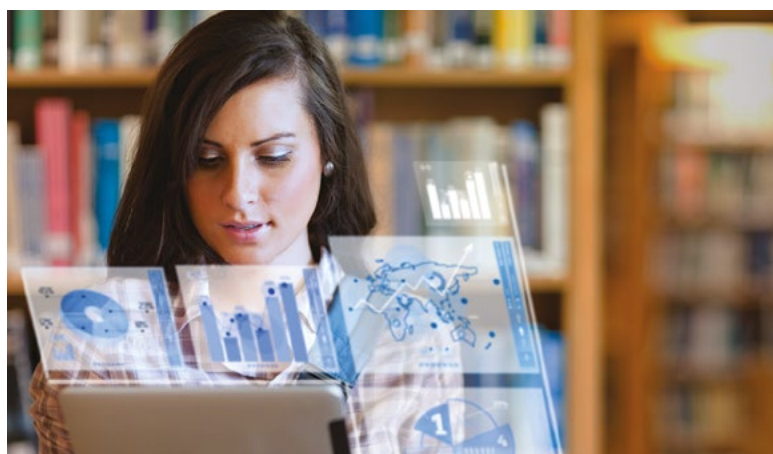
FRANÇAIS - ANGLAIS
CAMPUS LYON

Spécialisation **DATA MANAGEMENT & BUSINESS ANALYTICS** **NEW**

ET APRÈS ?

- ▀ Data Analyst
- ▀ Project Manager
- ▀ Business Intelligence Specialist
- ▀ ERP Consultant
- ▀ Data scientist
- ▀ Consultant data
- ▀ Product Owner data
- ▀ Business analyst
- ▀ Analyste CRM
- ▀ Chef de projet data
- ▀ Responsable reporting/KPI
- ▀ Consultant en stratégie pilotée par la data (data-driven-strategy)

Le Master **Data Management & Business Analytics** de BSB forme des professionnels capables de structurer, nettoyer, modéliser et visualiser les données, tout en intégrant les dimensions techniques, organisationnelles et business indispensables au pilotage stratégique.



CONTENU DU PROGRAMME

MASTER 1

- ▀ Big Data
- ▀ Analyse de données

MASTER 2

- ▀ Pilotage de projets complexes : *conception, planification et gestion de projets data avec des outils adaptés, dans des environnements multidisciplinaires*
- ▀ Gestion et stockage des données : *organisation, accessibilité et structuration des données de référence via des systèmes de data management et de data warehousing*
- ▀ Data-driven decision making : *analyse et interprétation des données pour orienter les choix stratégiques, en lien avec les objectifs business.*
- ▀ Business Intelligence et visualisation : *création de tableaux de bord et rapports clairs via des outils comme Power BI pour faciliter la lecture et la prise de décision.*
- ▀ Machine learning et analyses prédictives : *modélisation des données pour anticiper les tendances, décisions et comportements, incluant des approches de deep learning.*
- ▀ Data analytics appliquée au business : *utilisation de la data pour répondre à des problématiques concrètes en marketing, RH, supply chain ou finance.*

LES 5 COMPÉTENCES CLÉS QUE VOUS DÉVELOPPEREZ

- ▀ Être capable de **définir les besoins des clients internes/parties prenantes** et de s'appuyer sur la compréhension des modules d'un ERP
- ▀ **Organiser, stocker et gérer efficacement les données** (collecte, qualité, sécurité, normalisation et utilisation responsable/data privacy)
- ▀ Élaborer des stratégies efficaces pour **garantir la précision, la cohérence et l'intégrité des données** dans l'ensemble de l'écosystème de l'entreprise
- ▀ Être capable d'utiliser de manière avancée les différents **outils de modélisation** pour l'analyse approfondie des données et la création de modèles complexes
- ▀ Savoir planifier, exécuter et surveiller des **projets complexes** tout en mettant l'accent sur les aspects stratégiques



FRANÇAIS - ANGLAIS
CAMPUS LYON



NOS DIPLÔMÉS

ET SI DEMAIN
C'ÉTAIT VOUS ?



FINANCE

JPMORGAN CHASE & Co.

Ludovic - BSB'10
Executive director

NATIXIS

Maryam - BSB'13
Financial Analyst - Global
Transaction Banking



Bastiann - BSB'16
Derivatives operations
& middle office



BNP PARIBAS
Chloé - BSB'16
Directrice d'agence

MOODY'S

Thomas - BSB'17
Sustainable Investing

Rothschild & Co

Jean-Guillaume - BSB'18
Private Equity Fund
Controller

UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD

Anass - BSB'18
Investment and Fund
Management Analyst

UBS

Alexis - BSB'18
Privatkundenberater
Individual France

BANQUE DE FRANCE
EUROSISTÈME

Chloé - BSB'20
Analyste Financière

MARKETING



Emilie - BSB'07
Responsable campagnes
Marketing



Vincent - BSB'09
Global Head Of
Culture Marketing



Nicolas - BSB'09
Directeur du développement
Direction Global &
Strategic Partnerships

AIRBUS

Emilie - BSB'12
Sourcing Manager

La Redoute

Benjamin - BSB'12
Senior
Account Manager



Marie - BSB'17
Project Manager



Jafaar - BSB'17
Client Solutions Manager -
Luxury, Fashion

Reed Expositions

Valentine - BSB'17
Responsable
Marketing Conférences
& Partenariats

MANAGEMENT & ENTREPRENEURIAT



Cécile - BSB'09
Senior HR Manager
UK Studios



Aurélie - BSB'10
Sustainability Lead

AIRBUS

Stéphanie - BSB'10
Senior HR
Business Partner
for Corporate Functions



François - BSB'10
Head of Direct
to Consumer EMEA



Guillaume - BSB' 11
Account Executive,
Mid-Market Sales

JobyPepper

Yann - BSB'15
CEO & Co-founder



SESAM
Pierre - BSB'16
COO & Co-founder



Camille - BSB'17
EU Onboarding
Coordinator



Noémie - BSB'17
Co-founder & Chief
Marketing Officer



Albéric - BSB' 18
Auditeur - Consultant
RSE

WINE BUSINESS



Florian - BSB'10
**Responsible
Marketing**

MoëtHennessy

Maxime - BSB'13
**Revenue Growth &
Commercial Planning
Manager**



Xiwei - BSB'14
**Supply Chain
Supervisor**



Marjorie - BSB'15
**International Brand
Education Manager / Brand
Ambassador**



Emilien - BSB'2016
Director Americas



Uhaina - BSB'2018
**Head of Trade
Marketing France**



Lydwine - BSB'23
**Chef de produit junior
Mouton Cadet**



Denis - BSB'2023
**Europe & Middle East
Export Manager**

TECH & DATA



Julien - BSB' 03
**Senior Product
Manager**



Cédric - BSB' 10
**Chef de projets CRM
International Senior**



Valérie - BSB' 12
**Tools Program Manager -
User & Partner Support
Operations**



Guillaume - BSB' 14
**Senior Customer Solutions
Architect**



Fabien - BSB' 15
**Responsable CRM
International**



Sophie - BSB' 17
Data Manager



Steven - BSB'20
Data Engineer



Camille - BSB' 21
**Consulting in Artificial
Intelligence & Data**



Claire - BSB' 22
Business Analyst II



Louise - BSB'22
**Global IT Client
& Data PMO**



ARTS & CULTURE



Delphine - BSB'10
Directrice des célébrations



Elise - BSB'13
Responsable de la
communication interne

CHRISTIE'S

Marion - BSB'17
Marketing advisor



Amélie - BSB'19
Responsable
Communication et
Diffusion



Emilio - BSB'19
Asistente de
cooperación cultural

PERROTIN

Quentin - BSB'21
Assistant
communication

LUXE



Emeline - BSB'06
Client Engagement & Client
Knowledge Manager



Pierre - BSB'12
Global Head
of Digital Media



Sophie - BSB'17
Data Manager



Alice - BSB'18
Chef de Projets spéciaux-
Achats événementiels & Chef
de projet Seconde Main



Jeanne - BSB' 21
Digital Project Manager

PRADA

Simon - BSB' 22
Chef de projet
communication et Influence

VALENTINO

Ugo - BSB' 22
Retail Trainer Europe



Alexia - BSB'23
Global Trade Marketing
Manager - Chloé & Miu Miu

En rejoignant BSB, vous entrez dans une communauté de plus de 20 000 diplômés à travers le monde. Partage d'expériences ou d'idées, création de partenariats, accélérateur de recrutement, d'employabilité...

Le réseau BSB Alumni vous accompagne durant vos études et tout au long de votre carrière.

PROGRAMMES BSB

- Bachelor in Management
- Master Grande École
Spécialisations en initial ou alternance :
 - Audit Expertise Conseil
 - Banque et Ingénierie Financière
 - Finance d'Entreprise et Contrôle
 - Marketing et Communication
 - Communication et Evenementiel
 - Stratégie Commerciale & Retail
 - Entrepreneuriat & Management des PME
 - Management des ressources Humaines
 - Strategy consulting & Business Transformation
 - Management des Vins et Spiritueux
 - Management de la RSE & Développement durable
 - International Business Development

School of Wine and Spirits Business

- Bachelor spécialisation Wine Tourism
- Master Grande Ecole spécialisation Vins & Spiritueux **en alternance**
- MSc Wine Management
- Mastère Spécialisé CIVS (Commerce International des Vins et Spiritueux)
- MBA Wine & Spirits Business

School of Media, Culture & Communication

- Bachelor Media, Culture & Communication
- MSc Media, Culture & Communication
- MSc Arts & Cultural Management
- Mastère Spécialisé MECIC - Paris (Management des Entreprises Culturelles et Industries Créatives)

Tech & Data

- MSc Artificial Intelligence & Digital Strategy Management
- MSc Sustainable Strategic Management & Environmental Change
- MSc Data Science & Organisational Behaviour

Luxe

- MSc Luxury Management & Innovation

Finance

- MSc Corporate Finance & Investment Banking

Stratégie Commerciale & Business Development

- MSc International Business Development

CONTACTEZ-NOUS

Tél. +33 (0) 744 092 157
infocandidats@bsb-education.com

PRENDRE RDV !



CAMPUS DIJON



29 rue Sambin
21000 Dijon

CAMPUS LYON



99 rue du Professeur Beauvisage
69008 Lyon

SUIVEZ BSB



@BSB.BUSINESS_SCHOOL
BSB-EDUCATION.COM

Edition février 2026

Crédits photos : Sensation Web / Thibault Piedallu / Shutterstock / Gilles Reboisson / iStock / Pexels / Cité de la Gastronomie - Ville de Dijon - ©Francois Weckerle / Patriarche / Carré d'Or / Sud Architecte
Document non-contractuel.
Merci à tous nos étudiants pour leurs témoignages et leur participation à notre séance photo.

