



**BURGUNDY  
SCHOOL OF  
BUSINESS**

**LEAD  
FOR  
CHANGE**

**L'ALTERNANCE  
À BSB**

**MASTER GRANDE ÉCOLE**



# CAMPUS LYON

# ALTERNANCE

# DÈS LE DÉBUT DU

# MASTER 1 (S3)

**Il est possible d'obtenir le diplôme Master Grande École BSB en contrat de professionnalisation.**

Le contrat de professionnalisation commence dès le 1<sup>er</sup> semestre de Master 1.

Il permet de **financer 2 années de frais de scolarité** (Master 1 et Master 2).

Il est organisé autour d'une alternance entreprise/école sur toute sa durée.

1 semaine en formation à l'école  
2 semaines en entreprise

Chaque étudiant en contrat de professionnalisation bénéficie du suivi individualisé d'un professeur tuteur BSB. Des entretiens sont organisés régulièrement tout au long du parcours par l'étudiant avec son tuteur école et son référent en entreprise afin d'évaluer l'acquisition de compétences.

Les étudiants choisissent dès la signature de leur contrat leur spécialisation :

- Marketing Stratégique
- ou
- Gestion Financière des Entreprises

## LIEU DE FORMATION

Campus de Lyon

## CONDITIONS D'ACCÈS

- Avoir moins de 26 ans
- Validation des acquis académiques de pré-Master

## OBTENTION DU DIPLÔME

Les étudiants suivent le règlement pédagogique du Master Grande École en vue de l'obtention du diplôme. Ils doivent :

- Valider l'ensemble des modules de formation avec la note minimum de 10/20
- Valider la maîtrise de l'anglais par la validation d'un score de TOEIC minimum de 785 (ou test équivalent).
- Valider leur thèse professionnelle

Les étudiants qui souhaitent rejoindre l'École en contrat de professionnalisation doivent valider la faisabilité de ce contrat auprès du :

Service Stage/Apprentissage  
M<sup>me</sup> Rachel Marques Tavares  
rachel.marques-tavares@bsb-education.com



#WE  
ARE  
BSB

---

# FORMATION EN MARKETING STRATÉGIQUE

L'objectif de cette formation est de permettre aux étudiants d'acquérir les compétences fondamentales en management et de solides compétences dans le domaine du marketing, la négociation achat, les réseaux de distribution, la gestion de la force de vente et la négociation.

## MASTER 1

- **Modules de Tronc Commun**
  - Marketing
  - Stratégie de communication
  - Analyse financière
  - Contrôle de gestion
  - Droit de l'entreprise
  - Analyse stratégique
  - Management des ressources humaines
  - Système d'information et management de projet
  - Relation et communication en entreprise
  - Improcom
  - Anglais et langue vivante 2
- **Modules d'approfondissement**
  - Gestion de l'offre
  - Achats
  - Négociation
  - Outils décision marketing et commerciaux
  - Panels
  - Module MEMO : question de recherche en lien avec une problématique entreprise

## MASTER 2

- **Modules de Tronc Commun**
  - Management stratégique
  - Gouvernance d'entreprise
  - Éthique des affaires
  - Simulation entreprise
  - Entreprise et réalité
  - Management des relations professionnelles
  - Anglais et langue vivante 2
  - Méthodologie de la thèse professionnelle
- **Modules de spécialisation**
  - Directeur marketing
  - Communication Multicanal et stratégie digitale
  - Chef de produit et ingénieur produits
  - Chef de secteur et ingénieur d'affaires
  - Techniques de commercialisation avancées
  - Manager des ventes
  - Responsable commercial export

## MÉTIERS VISÉS

- **Métiers du marketing et de la communication**
  - Chargé d'études
  - Chef de produits
  - Responsable communication
  - Responsable marketing digital
  - Chef de projet CRM
  - Responsable médias et réseaux sociaux
  - Chargé de projet événementiel
  - Responsable sponsoring et mécénat
  - Chargé de relations publiques
- **Métiers du trade / business development**
  - Chef de rayon
  - Responsable de secteur
  - Responsable des ventes
  - Category Manager
  - Développeur de réseau de franchise
  - Négociateur en centrale d'achats
  - Merchandiser
  - Responsable de marché
  - Responsable export

---

# FORMATION EN GESTION FINANCIÈRE DES ENTREPRISES

Cette formation a pour but de permettre aux étudiants d'acquérir les compétences fondamentales en management, de solides compétences dans le domaine financier tant du point de vue de l'entreprise que du point de vue de la banque. Cette double compétence permettra aux étudiants d'appréhender de façon éclairée les problématiques de financement et de gestion financière des entreprises.

## MASTER 1

### • Modules de Tronc Commun

- Marketing
- Stratégie de communication
- Analyse financière
- Contrôle de gestion
- Droit de l'entreprise
- Analyse stratégique
- Management des ressources humaines
- Système d'information et management de projet
- Relation et communication en entreprise
- Improcom
- Anglais et Langue vivante 2

### • Modules d'approfondissement

- Banque et entreprise
- Contrôle de gestion avancé – pilotage de la performance
- Fiscalité
- Market Finance – Financial Theory
- Planification financière
- Module MEMO : question de recherche en lien avec une problématique entreprise

## MASTER 2

### • Modules de Tronc Commun

- Management stratégique
- Gouvernance d'entreprise
- Éthique des affaires
- Simulation entreprise
- Entreprise et réalité
- Management des relations professionnelles
- Anglais et langue vivante 2
- Méthodologie de la thèse professionnelle

### • Modules de spécialisation

- Banque et clients patrimoniaux
- Économie bancaire
- Analyse financière des groupes
- Contrôle de gestion
- Contrôle interne et gestion des risques

## MÉTIERS VISÉS

### • 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

### • Métiers de la banque

- Conseiller clientèle
- Conseiller entreprises
- Gestionnaire de patrimoine
- Responsable d'agence
- Analyste crédit

# CAMPUS DIJON

# ALTERNANCE

# DÈS LE MILIEU DU

# MASTER 1 (S4)

**Il est possible d'obtenir le diplôme Master Grande École BSB en contrat d'apprentissage.**

Le contrat d'apprentissage commence au 2<sup>e</sup> semestre de Master 1. Pour les étudiants rentrés en septembre 2019, **le contrat d'apprentissage commencera en janvier 2020**. Il peut démarrer après une année de césure (ou année dite professionnelle) en janvier 2021.

Le contrat d'apprentissage permet de **financer 3 semestres de frais de scolarité**. Les apprentis bénéficient du  **salaire apprentis**  conformément aux règles du droit du travail.

Chaque étudiant en contrat d'apprentissage bénéficie du suivi individualisé d'un professeur tuteur.

Durant chaque période entreprise, des entretiens sont organisés par l'apprenti avec son tuteur école et son maître d'apprentissage afin d'évaluer l'acquisition de compétences.

## LIEU DE FORMATION

Campus de Dijon

## CONDITIONS D'ACCÈS

- Avoir moins de 30 ans à la date de début de contrat
- Validation des acquis académiques de pré-Master
- 700 minimum au TOEIC à l'entrée en apprentissage

Nombre de places limité

## PÉRIODE 1 : DE JANVIER À FIN AOÛT (MASTER 1 - SEMESTRE PRINTEMPS)

Cette période est une période d'alternance entreprise/école. Les étudiants intègrent l'entreprise début janvier et reviennent à l'école pour 5 semaines de cours durant cette période :

- 1 semaine de cours sur les mois de février, mars, avril, mai et juin.

Les étudiants choisissent sur cette période des cours d'approfondissement :

- Marketing, Management
- Finance
- AEC\* (Audit Expertise Conseil)

\* Sous réserve d'avoir satisfait aux exigences de ce parcours.

Durant cette période les étudiants doivent rédiger un mémo : un travail de recherche personnel en lien avec une problématique entreprise.

Les étudiants rédigent par ailleurs une première note de synthèse afin de présenter le travail réalisé en entreprise durant cette période.

## **PÉRIODE 2 : DE SEPTEMBRE À DÉCEMBRE (MASTER 2 - SEMESTRE AUTOMNE)**

Les étudiants apprentis suivent les cours de spécialisation ainsi que les cours de tronc commun de 3<sup>e</sup> année avec l'ensemble de leur promotion.

Les spécialisations\* proposées :

- **Spécialisations Marketing**
  - Marketing Produit et Communication (MPC)
  - Distribution Achat (DA)
  - Stratégie Commerciale (SC)
  - Communication Événementielle (CE)
  - Global Marketing 
- **Spécialisations Management**
  - Entrepreneurat et Management des PME (EMP)
  - Ressources Humaines (RH)
  - International Business 
  - Data Science and Organizational Behaviour 
  - Arts and Cultural Management (ACM) 
- **Spécialisations Finance Comptabilité Droit**
  - Audit Expertise Conseil (AEC)
  - Finance d'Entreprise (FE)
  - Contrôle Financier (Cfi)
  - Banque et Gestion de patrimoine (BGP)
  - Corporate Finance (CF) 

Pour certaines spécialisations un niveau académique minimum peut être demandé. Pour les spécialisations en anglais, un niveau d'anglais minimum sera exigé. Les examens de spécialisation sont organisés en fin de semestre. Les apprentis réintègrent leur entreprise dès le semestre terminé.

\*Spécialisations ouvertes en septembre 2019, susceptibles d'évoluer en septembre 2020.

## **PÉRIODE 3 : FIN DÉCEMBRE À SEPTEMBRE OU DÉCEMBRE (MASTER 2 - SEMESTRE PRINTEMPS)**

Cette deuxième période réalisée entièrement en entreprise termine le contrat d'apprentissage.

Seuls les étudiants du parcours AEC effectuent une période d'étude complémentaire d'avril à juin afin de leur permettre de terminer les modules du parcours AEC.

## **OBTENTION DU DIPLÔME**

Les étudiants suivent le règlement pédagogique du Master Grande École en vue de l'obtention du diplôme. Ils doivent :

- Valider l'ensemble des modules de formation avec la note minimum de 10/20
- Valider la maîtrise de l'anglais par la validation d'un score de TOEIC minimum de 785 (ou test équivalent)
- Valider leur thèse professionnelle

Les étudiants doivent réaliser une note de synthèse relative à cette deuxième période en entreprise.

Ils doivent déposer leur thèse professionnelle fin août ou début décembre afin de pouvoir la présenter au plus proche jury de diplôme (selon date de fin du contrat).

Il n'est pas possible de rompre le contrat d'apprentissage avant le terme stipulé sur le contrat.

Les étudiants qui souhaitent faire un parcours en apprentissage doivent valider la faisabilité de ce contrat auprès du :

Service Stage/Apprentissage  
M<sup>me</sup> Magali Bournazel  
magali.bournazel@bsb-education.com



---

## NOUS CONTACTER

**Pauline LAPERTOT**

Tél. +33 (0) 380 725 866  
pauline.lapertot@bsb-education.com

**Rachel MARQUES-TAVARES**

Tél. +33 (0) 380 725 852  
rachel.marques-tavares@bsb-education.com

**BSB - BURGUNDY SCHOOL OF BUSINESS**

29 rue sambin - 21000 Dijon  
+33 (0) 380 725 900  
contact@bsb-education.com

---

**bsb-education.com**



05 / 2019 - Crédits photos : Sensation Web  
Ce document donne une présentation non contractuelle. Des ajustements académiques et pédagogiques sont susceptibles de faire évoluer les enseignements.