



GRADE : MASTER

DOMAINE : SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION

MENTION : BUSINESS INTELLIGENCE ET STRATÉGIE COMMERCIALE

Le Master Business Intelligence et Stratégie Commerciale forme des cadres supérieurs capables d'analyser les données stratégiques pour piloter la performance commerciale dans un environnement digitalisé et international.

Contexte

Le Master Business Intelligence et Stratégie Commerciale répond à la transformation digitale des entreprises, où la Business Intelligence devient un levier stratégique pour la prise de décision. Il s'appuie sur une progression logique : les fondamentaux du management (M1) vers la spécialisation en stratégie data-driven et innovation commerciale (M2), intégrant les enjeux du commerce digital et durable.

Objectifs

1 Objectif Général

Former des managers maîtrisant l'analyse de données (BI) et la stratégie commerciale pour optimiser la performance des entreprises dans un contexte globalisé et numérique.

1 Objectifs Spécifiques

- Maîtriser les outils BI et le contrôle de gestion pour piloter les performances commerciales.
- Développer des business models innovants intégrant e-commerce, supply chain et commerce durable.
- Renforcer les compétences en négociation internationale, management d'équipe et gestion de projets complexes.

Compétences à atteindre

- Analyse stratégique : Business Intelligence, contrôle de gestion, audit de projets, études de marché avancées.
- Stratégie commerciale : Négociation internationale, business models innovants, stratégie digitale et distribution.
- Management opérationnel : Leadership d'équipes, gestion de projets complexes, soft skills professionnels.
- Outils techniques : Excel avancé, outils BI, supply chain management, comptabilité analytique.
- Innovation responsable : Entrepreneuriat, commerce alternatif (éthique, durable), innovation commerciale.

Débouchés

- Consultant Business Intelligence/Stratégie
- Responsable Data & Performance Commerciale
- Chef de projet digital / E-commerce Manager
- Business Developer International
- Contrôleur de gestion commerciale
- Entrepreneur / Créateur d'entreprise innovante

Conditions d'admission

Le Master Business Intelligence et Stratégie Commerciale est ouvert aux titulaires d'une Licence ou d'un Master I en Sciences Sociales et Techniques :

- Sciences Économiques
- Marketing
- et Gestion
- Sociologie
- Finance
- Informatique
- Commerce
- Ou tout autre diplôme admis en équivalence.
- Comptabilité

Ce programme est également ouvert aux professionnels du commerce souhaitant se reconverter ou se perfectionner en Business Intelligence et stratégie commerciale.

Les candidats au Le Master Business Intelligence et Stratégie Commerciale doivent au préalable remplir un dossier de candidature et passer un entretien avec un responsable pédagogique.

PROGRAMME

Analyse stratégique

- Business Intelligence
- Contrôle de gestion
- Audit de projets
- Etudes de marché avancées.

Management opérationnel :

- Leadership d'équipes
- Gestion de projets complexes
- Soft skills

Innovation responsable :

- Entrepreneuriat
- Commerce alternatif (éthique, durable)
- Innovation commerciale.

Stratégie commerciale :

- Négociation commerciale
- Business models innovants
- Stratégie digitale et distribution.

Outils techniques :

- Excel avancé, outils BI
- Supply chain management
- Comptabilité analytique.



Programme Reconnu par l'Etat

