



Ecole de Commerce et de Management BAC à BAC+5

BACHELOR

Contexte & Objectifs de la formation

HIMI est une filiale du groupe **INSIM** qui, aujourd'hui n'est plus à présenter. Sa grande notoriété, bâtie au fil des années, repose sur le choix de ses partenaires étrangers, la qualité de ses programmes, la pertinence de ses enseignements, ainsi que l'expertise de ses enseignants. Ces derniers sont en majorité des auteurs-chercheurs qui ont une expérience avérée dans le domaine du conseil d'entreprise. Cette particularité confère aux cours dispensés un caractère exécutif, pratique et orienté "**Entreprise**". Cette orientation pédagogique consacre une place importante aux cas d'entreprises car l'objectif principal est de développer, chez l'étudiant, l'esprit d'initiative (**Entrepreneuriat**) et la culture du "**Compter sur Soi**".

Pour répondre aux attentes du marché de la formation en Algérie, le groupe **INSIM** développe, sans cesse, des partenariats avec des institutions étrangères prestigieuses qui disposent, toutes, d'une notoriété exemplaire et d'une grande expertise dans leur domaine respectif. C'est dans ce contexte que le partenariat pour le **BACHELOR** a été choisi et concrétisé avec le **PPA (Pôle Paris Alternance)** du **Réseau G.E.S Paris** qui est un réseau de Business Schools spécialisées et dont les programmes de **Bachelor** et de **MBA**, appréciés pour leur qualité et leur pertinence, font partie des meilleurs programmes français du domaine.

le **Réseau des Grandes Ecoles Spécialisées (Réseau G.E.S)** partenaire de **HIMI à Alger** est l'un des plus importants réseaux d'enseignement supérieur à Paris avec près de 5500 étudiants de **BAC à BAC+5**. Les diplômes délivrés sont reconnus **NIVEAU 2** par l'Etat Français.

Cette formation de **BACHELOR** constitue le prolongement naturel de la formation **TS (Technicien Supérieur)**. Elle lui est complémentaire et permet au candidat de renforcer et approfondir ses acquis : développement des qualifications et aptitudes aux différents postes et fonctions commerciales pour l'un et à la haute direction pour l'autre. La formation de **Bachelor** permet également d'affermir sa vision sur le monde des affaires et permet au candidat de mieux se préparer pour l'avenir. De plus, elle permet de compléter la graduation universitaire du candidat et lui offre les conditions et possibilités d'accéder aux formations post-graduées telles que les **MBA spécialisés**.

Conditions d'admission

- Technicien Supérieur en sciences de Gestion

ou bien

- Avoir accompli 02 années universitaires dans le domaine de la gestion ou de l'économie
Il peut être demandé au candidat de refaire une partie du cursus TS en cas de lacunes constatées.

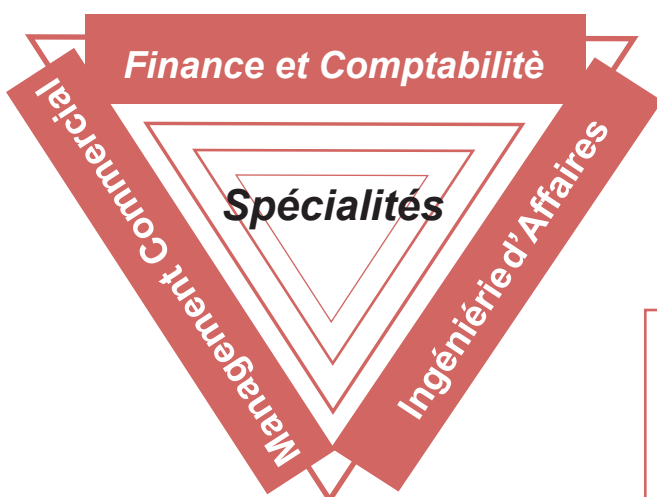
Les candidats disposant d'une expérience professionnelle peuvent prétendre à une inscription selon la formule:

VAP
(Validation des Acquis Professionnels)

- Carte d'étudiant, Certificat de Scolarité et Relevés de notes seront établis par le PPA (Pôle Paris Alternance) .

Moyens Pédagogiques & Pratiques

Toutes les commodités sont offertes par HIMI (Bibliothèque, médiathèque, labos informatique et autres moyens didactiques : datashows, vidéo projection, rétro projection, etc. Des activités culturelles, sportives et scientifiques sont également pratiquées. L'hébergement, hélas, n'est pas offert.



Durée & Déroulement de la formation

La formation **BACHELOR** dure 03 semestres (un an et demi). Deux (02) semestres d'études théoriques et un (01) semestre de stage pratique avec pour objectif la préparation d'un mémoire de fin d'études ou bien d'un projet de création d'une entreprise

BACHELOR MANAGEMENT COMMERCIAL

Semestre 1

- Comportement du Consommateur
- Droit commercial
- Droit de la consommation et de la distribution
- Etudes de Marché et Panels 1
- Gestion comptable et financière
- Stratégie des marques
- Technique de négociation
- Techniques de prospection
- Anglais
- Bureautique (PCIE Excel niveau 1)

Semaine d'intégration :

- Business Game
- Atelier Prise de parole en public et CV

Semestre 2

- Droit social approfondi
- Etude de marché et panels 2
- Stratégie e-commerce
- Management d'équipe commerciale
- Marketing direct et Gestion de la relation client
- Merchandising
- Négociation approfondie
- Stratégie de distribution crosscanal
- Anglais
- Bureautique (PCIE Excel niveau 1)
- Stratégie d'entreprise (Séminaire)
- Challenge de Négociation (Séminaire)

Semestre 3

Méthodologie de la recherche

Stage en entreprise
Mémoire de fin d'études

BACHELOR INGÉNIERIE D 'AFFAIRES

Semestre 1

Management stratégique
Marchés financiers
Gestion financière
Contexte économique mondial
Gestion de projet
Gestion des opérations de production
GRH
Communication d'entreprise
Anglais des affaires 1

Semaine d'intégration :

- Business Game
- Atelier Prise de parole en public et CV

Semestre 2

Management de la qualité
Veille stratégique
Marketing d'exportation
Stratégie internationale des entreprises
Informatique de gestion
Etude de cas Fiscalité Méthodes et outils de gestion
Anglais des affaires

Semestre 3

Méthodologie de la recherche

Stage en entreprise
Mémoire de fin d'études

BACHELOR FINANCE ET COMPTABILITE

Semestre 1

- Contrôle de Gestion 1
- Diagnostic financier
- Droit des sociétés approfondi
- Droit du crédit
- Finance internationale
- Marchés Boursiers 1
- Mathématiques financières approfondies
- Panorama et système bancaire français
- Initiation Bloomberg (modules de base)
- Anglais

Semaine d'intégration :

- Business Game
- Atelier Prise de parole en public et CV

Semestre 2

- Comptabilité des sociétés
- Contrôle de gestion 2
- Droit social approfondi
- Fiscalité des placements
- Marchés Boursiers 2
- Politique d'investissement et de financement
- Stratégie d'entreprise
- Techniques de vente des produits financiers
- Anglais
- Bureautique (PCIE Excel niveau 1)

- Etude de cas financière
- Introduction à la consolidation

Semestre 3

Méthodologie de la recherche

Stage en entreprise
Mémoire de fin d'études

HIMI

BUSINESS SCHOOL

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

HIGHER INTERNATIONAL MANAGEMENT
INSTITUTE

Siège : _____

03, rue Petite Provence Sidi Yahia Hydra Alger
Tél & Fax : 021 69 44 33 / 021 43 59 86
Site Web : insim.dz
contact : admissions@insim.dz



RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTION

Dossiers à Fournir:

- 01 copie du diplôme TS ou bien Relevé de note 2ème Année Universitaire.
- 01 Extrait de naissance FR
- 04 Photo d'identité
- 03 Enveloppe Timbre
- 3000 da de frais d'inscription.
- Paiement des frais de formation.

Le paiement des frais de la formation s'effectuera selon le choix du candidat :

- Paiement global

- Paiement annuel (02 tranches)

**Durée
Formation
18 mois**