



Contexte & Objectifs de la formation

L'**INSIM** est, aujourd'hui, un institut que l'on ne présente plus. Sa notoriété, bâtie au fil des années, repose sur la qualité de ses programmes, la pertinence de ses enseignements et l'expertise de ses enseignants. Ces derniers, universitaires et en majorité auteurs-chercheurs, 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 concrets d'entreprises car l'objectif est de développer l'esprit d'initiative (**Entrepreneuriat**) et la culture du "**Compter sur Soi**" qui représentent les vertus essentielles de la réussite en économie de marché.

Durant le dernier semestre, l'étudiant devra rédiger un mémoire sur une problématique soulevée lors de son stage en entreprise ou bien opter pour une création d'entreprise qui peut, comme pour certains anciens étudiants de l'**INSIM**, se traduire par un véritable projet à concrétiser. L'étudiant, dans ce cas, pourra bénéficier du soutien de plusieurs enseignants pour mener à bien l'étude technico-économique, l'étude de marché et éventuellement, à postériori, trouver un partenaire financier.

Cette formation de **Technicien Supérieur d'Etat** en sciences de gestion qui est sanctionnée par un **diplôme d'Etat** permet à l'étudiant d'accéder à la formation de **Bachelor** que **HIMI** dispense dans plusieurs spécialités. Une fois le **Bachelor** obtenu, il pourra accéder aux formations post-graduées (**MBA**). Cette palette de formations a été mise en place par les responsables de l'**INSIM** dans le but d'assurer à l'étudiant un cheminement adéquat dans la poursuite de ses études. C'est ce qui constitue l'un des points forts de l'**INSIM**.

Durée & Déroulement de la formation

La formation de TS dure deux (02) ans et demi (05 semestres). Le dernier semestre est consacré au stage en entreprise pour le travail de recherche (mémoire) ou à la création d'entreprise.

Les spécialités "**Management** (GDRH)", "**Marketing**" et "**Commerce International**", s'articulent autour d'un semestre (le premier) de tronc commun et de quatre semestres de spécialité.

Pour les filières "**Comptabilité & Gestion**" ainsi que "**Réseaux et Systèmes informatiques**", l'étudiant est en spécialité dès le premier semestre.

Le déroulement de la formation est conçu de manière à ce que l'étudiant puisse subir les cours sur un certain nombre de jours et bénéficier du reste de la semaine à des fins utiles (consulter les enseignants, recherche bibliographique, activités scientifiques, culturelles et sportives, etc).



Conditions d'admission :
BAC ou 3ème Année des lycées

Moyens Pédagogiques & Pratiques

L'EFP-INSIM ne dispose pas de structures d'hébergement mais offre toutes les commodités pour entreprendre des études de qualité : bibliothèque, médiathèque, laboratoires informatiques et autres moyens didactiques (vidéo conférence, vidéo projections, data shows, etc).

A l'EFP-INSIM, peuvent être également pratiquées des activités culturelles, scientifiques et sportives.

Gestion des Ressources Humaines	Marketing	Commerce International	Comptabilité et Gestion	Réseaux & Systèmes Informatiques	RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTION
Semestre 1 Comptabilité Générale I Mathématiques Générales Statistiques Economie Générale/ Economie d'entreprise Management Marketing/Techniques Commerciales Anglais Techniques d'expression	Semestre 1 Comptabilité Générale I Mathématiques Générales Statistiques Economie Générale/ Economie d'entreprise Management Marketing/Techniques Commerciales Anglais Techniques d'expression	Semestre 1 Comptabilité Générale I Mathématiques Générales Statistiques Economie Générale/ Economie d'entreprise Management Marketing/Techniques Commerciales Anglais Techniques d'expression/ Rédactionnelles	Semestre 1 Comptabilité Générale Mathématiques Générales Environnement Economique Droit du Travail Gestion Fiscale Statistique Descriptive Techniques d'expression Commerce & Documents Commerciaux	Semestre 1 Réseaux Téléinformatique Système d'Exploitation Structure Machine Anglais Techniques d'Expression Hygiène & Sécurité Electricité Gestion d'Entreprise	MODALITES D'INSCRIPTION - Deux (02) certificats de scolarité - Un (01) extrait d'acte de naissance n°12 - Cinq (05) photos d'identité - Huit (08) enveloppes timbrées - 2500 DA de Frais d'inscription - Paiement des frais de formation Dossier CNAS à fournir - Un (01) extrait d'acte de naissance n°12 - Une (01) Copie de la Pièce d'Identité - Formulaire CNAS - 7500 DA Frais d'Assurance FRAIS DE FORMATION Le paiement des frais de formation s'effectue selon les modalités choisies par le candidat parmi celles présentées ci - dessous : ↳ Paiement total de la formation; ↳ Paiement en deux (02) tranches; ↳ Paiement en quatre (04) tranches.
Semestre 2 Communication Ogranistaion (Fonctionnement de l'entreprise) Politique de Ressources Humaines Management Stratégique Organisation Administrative Droit du Travail Anglais Hygiène & Sécurité Techniques d'expression	Semestre 2 Techniques d'Enquêtes Marketing Politique Produit/Prix Politique de Communication Mathématiques Financières Probabilités Comptabilité Analytique Anglais Commercial Techniques d'expression	Semestre 2 Comptabilité Générale II Mathématiques Financières Analyse Financière Comptabilité Analytique Identification Information Marché Communication Gestion Budgétaire Anglais Techniques d'expression	Semestre 2 Comptabilité Générale Comptabilité Analytique Mathématiques Financières Gestion Fiscale Droit Commercial Economie et Gestion d'entreprise Anglais Commercial	Semestre 2 Réseaux Téléinformatique Système d'Exploitation Structure Machine Anglais Techniques d'Expression Hygiène & Sécurité Recherche Opérationnelle Maintenance MQ 11 MQ 12 MI 1	
Semestre 3 Processus de Recrutement Etude de postes Gestion prévisionnelle des emplois Formation/Devpt Personnel Psychologie du Travail Informatique Anglais Techniques Rédactionnelles	Semestre 3 Comportement du Consommateur Politique de Distribution Techniques d'Aménagement (Points de Vente) Recherche Opérationnelle Marketing Stratégique Gestion Budgétaire Droit des Affaires I Documents Commerciaux Anglais Commercial	Semestre 3 Fixation Prix de Vente Exploitation Moyens de Paiement Prospection à l'Importation/Exportation Documents Commerciaux Négociations Commerciales Etude Gamme de Produits Exploitation Moyens de Communication Informatique Anglais	Semestre 3 Comptabilité Générale Comptabilité Analytique Gestion de la Trésorerie Gestion Budgétaire Droit Pénal Comptabilité des Sociétés Informatique Communication	Semestre 3 Anglais Techniques d'Expression Maintenance Bureauatique Algorithmme Pascal MQ 21 MQ 22 MI 2	
Motivation Gestion des Conflits Dynamique de groupe Prise de décision Traitement des éléments Paie Méthodologie de Recherche Anglais des affaires Techniques Rédactionnelles	Semestre 4 Marketing des Services Marketing Industriel Gestion de la Force de Vente Prospection marchés étrangers Campagne de Publicité Techniques Négociation (R.Client) Droit des Affaires II Méthodologie de Recherche Informatique Anglais Commercial	Semestre 4 Sélection Offre Etrangère Transport Assurance Techniques/Procédures douanières Impositions Douanières Techniques Couverture de Risques Droit du Commerce International Techniques d'Expression Tméthodologie de Recherche Anglais	Semestre 4 Comptabilité Générale Gestion Budgétaire Analyse Financière Comptabilité des Sociétés Comptabilité Publique Méthodologie de Recherche	Semestre 4 Maintenance Bureauatique Algorithmme Pascal Delphi Méthodologie MQ 31 MQ 32 MI 3	
Semestre 5 Création d'Entreprise Stage Pratique Mémoire Fin d'Etudes	Semestre 5 Création d'Entreprise Stage Pratique Mémoire Fin d'Etudes	Semestre 5 Création d'Entreprise Stage Pratique Mémoire Fin d'Etudes	Semestre 5 Création d'Entreprise Stage Pratique Mémoire Fin d'Etudes	Semestre 5 Création d'Entreprise Stage Pratique Mémoire Fin d'Etudes	

Si la plupart des gens choisissent l'INSIM, c'est parcequ'ils savent qu'ils y trouveront les meilleures conditions susceptibles de les préparer à bien entreprendre leur avenir.



EFP - INSIM
Business School

02, Petite Provence Sidi Yahia
 Hydra Alger

Tél & Fax:
 021 69 44 33/ 021 43 59 86
 Site Web : insim.dz
 email : admissions@insim.dz

