



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

LE SUPERIEURE DE MANAGEMENT

est le moteur de notre action au quotidien

Etablissement de formation et d'assistance en management

PRESENTATION DE L'ECO-FAM

01 Rue Poiret -Alger Centre (Côté 60 Bd Med V) Tél : 021 63 28 83/84 Fax : 021 63 28 87
E-mail : ecofam@ecofam.dz / Site Web : www.ecofam.dz

at et spécialisé dans formation et le conseil en
entreprise.

Elle a été créée en 1993 conformément aux dispositions du décret exécutif n° 91-141, et agréée par l'Etat en 1994 (agrément n° 151 du 01 Avril 1994)

ECO-FAM dispense des formations diplômantes, des formations qualifiantes, ainsi que des formations à la carte et séminaires spécialisés.

L'école offre ainsi un large choix aux particuliers et cadres d'entreprises de différents niveaux d'intégrer une formation correspondant à leurs niveaux d'études et leurs objectifs professionnels.

La formation et le conseil couvrent les domaines du management, de la communication, du marketing et de la comptabilité, des finances et de l'audit.

➤ **CAPACITE PEDAGOGIQUE**

ECO-FAM dispense d'une capacité de 200 places pédagogiques dans un site, dont elle est propriétaire, qui répond aux normes et exigences pédagogiques d'un business school.

Elle intervient sur tout le territoire national grâce à son réseau de soutien logistique et pédagogique implanté à Oran, Annaba, et Hassi Messaoud.

➤ **DIRECTION DE L'ECOLE**

✦ **Nacer AZOUANI** : Directeur (ex directeur de l'Institut des Sciences Economiques de l'université de Blida), post-graduations en Business Administration et en Finance Comptabilité (Université de Lancaster).

✦ **Amor LALAOUI** : Directeur des relations extérieures (Ex chef de département Marketing à l'Ecole Supérieure de Commerce), post-graduations en Business et Marketing (Université de Lancaster). Et Doctorat d'Etat en Marketing.

➤ **CORPS PROFESSORAL ET CONSULTANTS FORMATEURS**

L'encadrement est constitué d'enseignants chercheurs de rang magistral des universités Algériennes et étrangères et renforcé par des consultants formateurs de haut niveau.

➤ **ENSEIGNEMENT ET FORMATION**

ECO-FAM dispense un enseignement basé sur la formation action qui vise l'harmonisation des concepts théoriques avec l'environnement économique.

La méthode pédagogique est basée sur :

- ✓ Une démarche dynamique et résolument interactive
- ✓ Une pédagogie privilégiant l'alternance entre :
 - Les exposés de concepts et de modèles théoriques.
 - Les exercices, applications, simulations et études de cas (analyses et critiques).
 - Les supports audiovisuels multiples.
 - Les présentations de situations et d'expériences d'entreprises publiques et privées.
 - Remise aux stagiaires de supports documentaires.



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

ECOLE SUPERIEURE DE MANAGEMENT

Ecouter et comprendre les besoins du client
est le moteur de notre action au quotidien

Etablissement de formation et d'assistance en management

FORMATIONS QUALIFIANTES



PDF Complete

*Your complimentary use period has ended.
Thank you for using PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

QUALIFIANTES

➤ **Objectifs :**

Ces formations répondent et sont adaptées aux besoins spécifiques exprimés par les entreprises dans le cadre de la formation continue et du perfectionnement des cadres et agents de maîtrise. Au préalable, ces besoins sont identifiés et analysés après diagnostic, par une équipe d'experts dans le domaine.

Ces cycles de formation-action, sous forme de formations qualifiantes, séminaires et ateliers de travail, permettent aux cadres et agents de maîtrise d'approfondir leur spécialisation et d'actualiser leurs connaissances dans leurs postes de travail.

➤ **Durée :** De deux (02) à trente (30) jours.

➤ **Lieu de formation :** à ECO-FAM ou sur le site de l'entreprise.

DUREE : 12 à 30 jours

- ✓ **LE COACHING MANAGERIAL** : Communication ó outils ó mobilisation :
(12 jours-72 heures)

Programme :

- Accompagnement de cadres de direction et / ou cadres dirigeants dans leur réflexion et la mise en ò uvre de nouvelles organisations ou de nouvelles pratiques managériales.
- Accompagnement de cadre (s) pour la mise en ò uvre d'un nouveau type de management.
- Accompagnement de responsable (s) dans le cadre d'un nouveau projet d'entreprise.
- Accompagnement de cadre suite à la formation « Organisation et gestion de structure ».
- Accompagnement de gestionnaire dans la mise en place d'outils de gestion d'équipe.

- ✓ **LA GESTION D'ÉQUIPE** : (14 jours-84 heures):

Programme :

- I- **Organisation :**
 - Organisation du gestionnaire
 - Organisation de la structure ou de l'entité
 - Organisation de l'équipe
- II- **Choix et modalisation de mise en ò uvre du management :**
 - Management directif
 - Management par objectif
 - Management par projet
- III- **Communication :**
 - Mobilisation des équipes
 - Circulation de l'information
 - Interaction avec les structures
- IV- **Evaluation et ajustement :**
 - Evaluation de la structure
 - Evaluation de l'équipe
 - Ajustement

30 heures) :

Programme :

- Normes professionnelles de l'audit interne et principaux types
- Contrôle interne ou la finalité de l'audit interne
- Méthodologie d'une mission d'audit interne
- Audit des principales fonctions de l'entreprise

AUDIT FINANCIER ET COMPTABLE (24 jours-144 heures)

Programme :

- Introduction à l'audit
- Audit et contrôle interne
- Méthodologie de l'audit
- Audit des comptes
- Commissariat aux comptes
- Audits comptables légaux
- Audit opérationnel financier

**◆ LECTURE FINANCIERE ET FONCTIONNELLE DES ETATS
COMPTABLES :(24 jours-144 heures)**

Programme :

- Passage du bilan comptable au bilan financier / bilan fonctionnel
- Analyse des paramètres financiers
- Analyse financière / fonctionnelle
- Les contraintes financières
- Les tableaux de financement et de flux de trésorerie
- Analyse financière et fonctionnelle selon les normes IAS/IRFS

**◆ GESTION DES RESSOURCES HUMAINES :
(30 jours-180 heures) :**

Programme :

- Etude du système de développement des ressources humaines
- Motivation des hommes et qualité de vie au travail
- Les modèles de gestion stratégiques des emplois
- La gestion des compétences
- Contribution à la gestion et l'analyse des emplois et compétences au recrutement et à la rémunération
- L'appréciation des performances et du potentiel humain



PDF Complete

Your complimentary use period has ended.
Thank you for using PDF Complete.

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

- Audit social

◆ LA COMMUNICATION COMMERCIALE (12 jours-72 heures)

Programme :

- La stratégie de communication
- La publicité
- La promotion des ventes
- Les relations publiques
- Autres moyens de communication
- La stratégie de communication
- La publicité
- La promotion des ventes
- Les relations publiques
- Autre moyens de communication

◆ ANALYSE ET EVALUATION DE PROJETS : (14 jours-84 heures)

Programme :

- L'investissement
- Les étapes préalables à la décision
- Notions d'actualisation et de capitalisation
- Méthodes d'évaluation des projets
- Le financement et la gestion des projets

◆ STRATEGIE D'ENTREPRISE :(14 jours-84 heures) :

Programme :

- Processus de formation et de décision stratégique
- Formulation des objectifs
- Diagnostic stratégique
- Surveillance de l'environnement et prospective
- Méthodes formelles d'évaluation et d'aide à la formulation de la stratégie
- Options Stratégiques

- Comment développer une culture client au sein de l'entreprise
- Les différentes catégories de clients
- La création, l'organisation et la gestion du portefeuille clients
- La mise en place d'une stratégie de fidélisation
- Le traitement des réclamations

◆ **DEVELOPPEMENT ET EVALUATION DES PERFORMANCES DES COLLABORATEURS :** **(14 jours-84 heures)**

Programme :

- Identification du potentiel des collaborateurs
- Evaluation du potentiel des collaborateurs
- Indicateurs de mesure d'un potentiel
- La compétence, le potentiel et la performance d'un collaborateur
- Evaluation de la performance individuelle
- Les indicateurs et outils de mesure de la performance d'un collaborateur

◆ **STRATEGIE ET POLITIQUE FINANCIERE :** **(12 jours- 72 heures)**

Programme :

- Notions de théorie financière
- Notions de marchés financiers
- Les outils de la décision financière
- Les décisions d'investissement
- Les décisions de financement
- Structure et politique financière
- La politique des dividendes
- Evaluation financière des entreprises

◆ **COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR** **(12 jours-72 heures)**

Programme :

- Comprendre le consommateur
- Les facteurs influençant l'achat
- Le processus d'achat
- Les modèles du comportement du consommateur

ANALYSE DE L'ENTREPRISE :

Programme :

- L'analyse de l'environnement international
- Le choix d'un mode d'accès aux marchés extérieurs
- Le marketing mis à l'international
- Mise en place d'une structure à l'export

◆ PLANIFICATION MARKETING :(12 jours-72 heures)

Programme :

- Processus de planification et stratégie
- Analyse de l'environnement
- Analyse des marchés et des consommateurs
- Stratégie marketing et innovation
- La mise en place d'un plan Marketing

◆ MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE : (12 jours- 72 heures)

Programme :

- La politique de la force de vente
- La mise en place d'une force de vente
- La gestion de la force de vente

◆ POLITIQUE DE DISTRIBUTION : (12 jours-72 heures)

Programme :

- La politique de distribution
- Analyse du consommateur/ marché
- Les méthodes de vente
- Les formes de distribution
- Les circuits de distribution



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

NG :(14 jours-144 heures)

Programme :

- Rappel lien entre recherche marketing et système d'information marketing
- Introduction au processus de recherche marketing et ses étapes
- Processus de définition d'un problème de recherche Marketing
- Typologie des données
- Techniques de recherche qualitatives et quantitatives
- Conception ou design du questionnaire
- Traitement de données
- Préparation et présentation du rapport final

QUALIFIANTES DE COURTES DUREES ET SEMINAIRES

DUREE : 02 à 03 jours

◆ MANAGEMENT DES ENTREPRISES

Séminaires :

- Management stratégique
- Management opérationnel.
- Communication dans l'entreprise
- La gestion d'équipe
- L'approche qualité
- L'internationalisation de l'entreprise
- Audit interne
- Conduite du changement et management des projets
- Système d'aide au diagnostic stratégique
- Concevoir un tableau de bord indicateur de pilotage projet.
- Changement et développement organisationnel
- Audit et contrôle interne.
- Systèmes d'aide à la décision

◆ COMPTABILITE-FINANCES

Séminaires :

- Les normes comptables internationales (IAS/IFRS)
- La gestion de la trésorerie
- Gestion des stocks et des approvisionnements
- Gestion et évaluation des projets
- Plan de réhabilitation à court terme
- Lecture financière et fonctionnelle des états comptables et financiers.
- Analyse des besoins de financement du cycle d'exploitation.
- Audit financier et comptable
- Audit opérationnel
- Fiscalité d'entreprise
- Fiscalité de groupes
- Fiscalité internationale
- Techniques et pratiques bancaires
- Comptabilité bancaire
- Evaluation des entreprises
- Introduction en bourse



PDF Complete

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

- Mise en place d'un système d'information Marketing.
- Communication commerciale
- Management de la force de ventes
- Techniques de ventes et communication
- Marketing relationnel
- Réalisation et mise en place d'un plan Marketing
- Mise en place d'un système de distribution
- Stratégie de pénétration des marchés extérieurs
- Analyse de la concurrence
- Analyse du comportement du consommateur
- Marketing bancaire
- Planification Marketing
- Recherche Marketing

◆ INFORMATIQUE

Séminaires :

- Bureautique, Microsoft accès, Word, Excel
- Création de site Web
- Informatique de gestion
- Mise en place de plan directeur
- Gestion et suivi de projet d'un directeur
- Gestion et suivi de projet d'un système d'information.
- Portail et intranet d'entreprise
- Création de sites web

◆ GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Séminaires :

- La fonction GRH
- Le système d'information et de communication et la GRH
- Analyse prévisionnelle des emplois et compétences
- Les missions et les responsabilités du DRH
- Le système de GRH : analyse et évaluation des postes de travail, le profil du poste
- Les pratiques de GRH : acquisition ó promotion et développement des ressources humaines
- Le système de rémunération.
- Gestion des carrières
- Gestion des carrières
- Evaluation des performances

oderne ó l'importance de la compétence dans le

- Les comités de travail ó le climat de travail.
- Audit de la fonction GRH

◆ COMMUNICATION

Séminaires :

- Les fondements de la communication
- Les techniques de la communication
- Les formes de la communication
- La communication comme outil de management
- Les outils de développement de la communication : l'analyse transactionnelle ó La PNL ó l'école de Pale Alto, etc.
- La communication interne : les réseaux de communication ó l'animation de la communication interne ó les outils de la communication interne (cercle de qualité, boîte à idées ó intranet, etc.).
- L'animation des groupes de travail (brainstorming, Focus Group Discussion, etc.)
- Le coaching managérial

◆ LE MANAGEMENT DE LA CONNAISSANCE ET DU SAVOIR (THE KNOWLEDGE MANAGEMENT)

Séminaires :

- La nouvelle vision managériale : le management de connaissance et du savoir
- Les connaissances tacites et explicites dans une entreprise
- Le capital intellectuel d'une entreprise
- Comment mobiliser les connaissances individuelles et collectives d'une entreprise
- Les outils de valorisation des connaissances et du savoir

5 - FORMATIONS A LA CARTE

En plus des formations qualifiantes et séminaires, ECOFAM propose aux entreprises le montage de formations à la carte au plus près des préoccupations et des objectifs de l'entreprise Algérienne.

Les formations, définies suite à une réflexion commune tiennent compte des politiques et des objectifs de l'entreprise, et sont un facteur important dans la réussite du projet de développement de l'entreprise.

Ces formations sont réalisées sur un mode interactif avec une implication constante des participants et associent la théorie et l'approche pratique du monde de l'entreprise.

Les formations à la carte permettent aux managers ainsi qu'à leurs collaborateurs de développer leurs capacités d'analyse des situations de travail et de traiter de questions ou de situation spécifique à leur secteur d'activité

Le développement de ces actions de formation s'effectue en 04 étapes

1^{ère} étape : Identification des besoins de formation par un audit (Stratégie d'entreprise- politique GPEC et de formation, population à former, évaluation de niveau) et la réalisation d'un cahier des charges.

2^{ème} étape : Ingénierie de la formation et validation Client.

3^{ème} étape : Organisation, animation et évaluation de la formation.

4^{ème} étape : Evaluation et accompagnement pour la formation.



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

PROGRAMMES DE LONGUE DUREE « D.E.S »



Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

DUREE :(50 jours et plus)

- Management
- Marketing
- Comptabilité et Finances
- Audit et Contrôle des Comptes

Les Formations de longue durée sont destinées aux cadres et agents de maîtrise des entreprises désirant maîtriser les concepts fondamentaux et les techniques de gestion et de direction.

Quatre spécialités sont proposées :

- **D.E.S** en Management
- **D.E.S** en Marketing
- **D.E.S** en Comptabilité Finances
- **D.E.S** en Audit et Contrôle des Comptes

➤ **Durée de la formation :** 50 jours tous les jeudis de 8h 15 à 14h 15 ou en cours du soir de 17h00 à 19h 00

➤ **Objectifs :**

- ☑ L'acquisition des instruments d'analyse et de réflexions des objectifs, concept et de l'évolution du management, idéologies et pratiques dominantes.
- ☑ Initier les stagiaires à l'analyse et à la décision stratégique.
- ☑ Permettre aux futurs managers, dans un environnement incertain, d'élaborer des plans et stratégies au niveau des activités, des structures organisationnelles ou de la culture même de l'entreprise.

➤ **Programme d'enseignement :**

Phase 1	Phase 2
<ul style="list-style-type: none"> • Management fondamental • Communication. • Marketing Fondamental. • Comptabilité de gestion. 	<ul style="list-style-type: none"> • Management Stratégique. • Management des ressources Humaines I. • Gestion Financière I : Diagnostic financier • Marketing approfondi
Phase 3	
<ul style="list-style-type: none"> • Management des ressources humaines II : Gestion prévisionnelle des emplois et compétences et flexibilité en GRH. • Gestion financière II : stratégie et politique financière. • Contrôle de gestion / Audit interne. • Management du changement : Changement et développement Organisationnel. 	
Phase 4	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboration du mémoire ou rapport de fin de formation. 	

NB : Autorisation accordée par l'université de Perpignan pour l'inscription en Master 2

D.E.S MARKETING

➤ Objectifs :

- Acquisition des méthodes et techniques d'élaboration d'une étude de marché, d'un plan marketing ou d'une stratégie de distribution ou d'exportation.
- Maîtriser les techniques de diagnostic de la situation commerciale de l'entreprise.
- Maîtriser les niveaux d'impact du marketing sur la performance globale de l'entreprise.

➤ Programme d'enseignement :

Phase 1	Phase 2
<ul style="list-style-type: none"> • Marketing Fondamental. • Management fondamental. • Communication. • Comptabilité de gestion. 	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing approfondi. • Etudes de Marché. • Communication Commerciale / Gestion de la force de ventes. • Comportement du consommateur.
Phase 3	
<ul style="list-style-type: none"> • Théorie et pratique de la Négociation. • Marketing Stratégique. • Marketing Industriel et des Services. • Marketing International. 	
Phase 4	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboration du mémoire ou rapport de fin de formation. 	

NB : Autorisation accordée par l'université de Perpignan pour l'inscription en Master 2

D.E.S COMPTABILITE ET FINANCES

➤ Objectifs :

- Connaissance des nouvelles données de l'environnement comptable, financier et fiscal
- Maîtrise des techniques comptables et financières.
- Exploitation rationnelle des données comptables et financières en vue de dégager les états financiers se prêtant mieux au management financier.
- Elabore des stratégies financières à même d'améliorer la rentabilité financière de l'entreprise à long terme.

➤ Programme d'enseignement :

Phase 1	Phase 2
<ul style="list-style-type: none"> • Comptabilité générale • Gestion Financière : Diagnostic financier • Comptabilité Analytique de gestion • Introduction à l'audit 	<ul style="list-style-type: none"> • Comptabilité Approfondie. • Gestion Financière II : Politique et stratégie financière • Comptabilité des Sociétés et de groupes. • Techniques et outils de l'audit.
Phase 3	
<ul style="list-style-type: none"> • Les normes comptables internationales (IAS / IFRS) • Audit opérationnel. • Comptabilité des Sociétés et de Groupes. • Contrôle de gestion 	
Phase 4	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboration du mémoire ou rapport de fin de formation. 	

NB : Autorisation accordée par l'université de Perpignan pour l'inscription en Master 2

D.E.S AUDIT ET CONTROLE DES COMPTES

➤ Objectifs :

- Maîtriser les concepts clés de l'audit et du contrôle des comptes.
- Acquérir la méthodologie spécifique aux différents types de mission d'audit.
- Démystifier les normes et démarches de l'audit.
- Maîtriser les différentes phases d'une mission d'audit.
- Assurer le suivi et l'analyse d'une mission d'audit.

➤ Programme d'enseignement :

Phase 1	Phase 2
<ul style="list-style-type: none"> • Introduction à l'audit • Comptabilité générale • Gestion Financière/Diagnostic financier • Normes de l'audit et mission de l'auditeur 	<ul style="list-style-type: none"> • Méthodologie de l'audit • Comptabilité approfondie • Comptabilité des sociétés et de groupe • Techniques et outils de l'audit
Phase 3	
<ul style="list-style-type: none"> • Commissariat aux comptes/Audits comptables légaux et institutionnels • Comptabilité approfondie selon les normes IAS/IFRS • Contrôle de gestion • Audit Opérationnel 	
Phase 4	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboration du mémoire ou rapport de fin de formation 	

NB : Autorisation accordée par l'université de Perpignan pour l'inscription en Master 2



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

FORMATIONS DE TECHNICIENS SUPERIEURS

FORMATIONS : TECHNICIENS SUPÉRIEURS

- T.S EN COMMERCE INTERNATIONAL ;
- T.S EN INFORMATIQUE DE GESTION ;
- T.S EN MARKETING ;
- T.S EN BANQUE.
- CMTC - CED

➤ Techniciens supérieurs en sciences de gestion :

Diplôme d'État Niveau d'accès : BAC ou 3^{ème} As

➤ Cycles :

- ✓ Technicien supérieur en commerce international
- ✓ Technicien supérieur en marketing
- ✓ Technicien supérieur en banque
- ✓ Technicien supérieur en informatique de gestion
- ✓ CMTC - CED

➤ Durée de la formation :

Trente (30) mois en formation résidentielle

Vingt quatre (24) mois de formation résidentielle et six mois de stage pratique avec rédaction du mémoire de fin d'études.

Supprimé : ¶

¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶

Mis en forme : Retrait : Avant
: 0 cm

PROGRAMME

Semestre : 1	Semestre : 2
<ol style="list-style-type: none"> 1. Techniques du commerce international 2. Techniques de communication 3. Techniques commerciales 4. Marketing fondamental 5. Economie Générale 6. Comptabilité Générale 7. Droit Commercial 8. Techniques Quantitatives de gestion 9. Anglais 10. Informatique 11. Techniques d'expression 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Techniques du commerce international 2. Mathématiques financières 3. Etudes de marché 4. Statistiques 5. Comptabilité Générale 6. Marketing Fondamental 7. Droit du commerce international 8. Economie d'entreprise 9. Anglais 10. Informatique 11. Correspondance commerciale 12. Communication Commerciale

Semestre : 3	Semestre : 4
<ol style="list-style-type: none"> 1. Techniques douanières et fiscales 2. Commerce International appliqué 3. Logistique du Commerce Internationale 4. Techniques de communication et de négociation Internationale. 5. Finances Internationales 6. Financement du commerce International 7. Marketing International 8. Gestion financière 9. Comptabilité Analytique 10. Anglais Commercial 11. Informatique 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Techniques douanières et fiscales 2. Logistique du Commerce Internationale 3. Finances Internationales 4. Financement du commerce International 5. Marketing International 6. Anglais Commercial 7. Informatique 8. Méthodologie de recherche 9. Gestion financière 10. Commerce International appliqué 11. Gestion de la qualité

Semestre : 5
<ol style="list-style-type: none"> 1. Stage Pratique en Entreprise ou Institution Financière. 2. Elaboration du Mémoire de fin d'études. 3. Soutenance de Mémoire devant le jury.

NB : Possibilité d'inscription en formation supérieure

PROGRAMME

Semestre : 1	Semestre : 2
1. Marketing Fondamental 2. Techniques du Commerce International 3. Techniques de communication 4. Techniques Commerciales 5. Techniques Quantitatives de gestion 6. Economie Générale 7. Comptabilité Générale 8. Droit Commerciale 9. Anglais 10. Informatique 11. Techniques d'expression	1. Marketing Fondamental 2. Comportement du consommateur 3. Etude de marché 4. Communication Commerciale 5. Economie d'entreprise 6. Comptabilité Générale 7. Droit Commercial 8. Statistiques 9. Anglais 10. Informatique 11. Correspondance Commerciale
Semestre : 3	Semestre : 4
1. Communication commerciale 2. Techniques de ventes 3. Comportement du consommateur 4. Marketing Stratégique 5. Enquêtes 6. Droit pénal 7. Comptabilité Analytique 8. Anglais 9. Informatique 10. Correspondance Commerciale	1. Marketing Achats 2. Marketing International 3. Marketing Industriel et des Services 4. Gestion de la force de vente 5. Contrôle de gestion 6. Comptabilité Analytique et prévisionnelle 7. Anglais 8. Informatique 9. Correspondance Commerciale 10. Méthodologie de Recherche
Semestre : 5	
1. Stage Pratique en Entreprise ou Institution Financière. 2. Elaboration du Mémoire de fin d'études. 3. Soutenance de Mémoire devant le jury.	

NB : Possibilité d'inscription en formation supérieure

PROGRAMME

Semestre : 1	Semestre : 2
1. Système et organisation Bancaire 2. Pratiques et Techniques Bancaires 3. Economie Générale 4. Comptabilité bancaire 5. Droit Commercial 6. Techniques Quantitatives de gestion 7. Techniques d'Expression 8. Informatique 9. Anglais 10. Marketing Fondamental 11. Documents commerciaux	1. Système et organisation Bancaire 2. Pratiques et Techniques Bancaires 3. Comptabilité Générale 4. Droit Commercial 5. Statistiques - Probabilités 6. Informatique 7. Mathématiques Financières 8. Anglais 9. Economie d'Entreprise 10. Marketing Fondamental 11. Correspondance Commerciale
Semestre : 3	Semestre : 4
1. Pratiques et techniques bancaires 2. Techniques du commerce International 3. Comptabilité Bancaire 4. Finances Internationales 5. Analyse Financière 6. Droit Bancaire 7. Economie Monétaire 8. Gestion des portefeuilles 9. Comptabilité analytique 10. Informatique 11. Mathématiques financières	1. Pratiques et techniques bancaires 2. Comptabilité Bancaire 3. Analyse Financière 4. Commerce Internationales 5. Economie Monétaire 6. Gestion des portefeuilles 7. Méthodologie de la recherche 8. Informatique 9. Analyse et évaluation des projets d'investissement. 10. Mathématiques financières 11. Statistiques 12. Droit Bancaire 13. Marketing Bancaire 14. Techniques d'expression
Semestre : 5	
1. Stage Pratique en Entreprise ou Institution Financière. 2. Elaboration du Mémoire de fin d'études. 3. Soutenance de Mémoire devant le jury.	

NB : Possibilité d'inscription en formation supérieure

PROGRAMME

Semestre : 1	Semestre : 2
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mathématiques Générales 2. Algorithmique / Pascal 3. Structure Machine 4. Fichiers et Bases de données 5. Comptabilité Générale 6. Economie Générale 7. Initiation à l'Informatique 8. Anglais 9. Techniques d'expression 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mathématiques Générales 2. Algorithmique / Programmation objet C++ 3. Structure Machine 4. Fichiers et Bases de données 5. Logiciels 6. Probabilités -Statistique 7. Economie d'entreprise 8. Comptabilité Générale 9. Anglais 10. Techniques d'expression
Semestre : 3	Semestre : 4
<ol style="list-style-type: none"> 1. Structures de données 2. Système de gestion de Base de données 3. Analyse 4. Recherche Opérationnelle 5. Probabilités - Statistiques 6. Dbase / clipper 7. Télé - Informatique 8. Système d'Exploitation 9. Comptabilité Analytique 10. Anglais 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Structures de données 2. Système de gestion de Bse de données 3. Analyse 4. Recherche Opérationnelle / Statistiques 5. Télé ó Informatique / Réseaux 6. Dbase / clipper 7. Système d'Exploitation 8. Comptabilité Analytique 9. Anglais 10. Méthodologie de recherche
Semestre : 5	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Stage Pratique en Entreprise ou Institution Financière. 2. Elaboration du Mémoire de fin d'études. 3. Soutenance de Mémoire devant le jury. 	

NB : Possibilité d'inscription en formation supérieure

CERTIFICAT DE MAITRISE DES TECHNIQUES COMPTABLES

CMTC

Durée de la formation : 24 MOIS en formation résidentielle ou en cours du soir.

PROGRAMME

Semestre : 1	Semestre : 2
1. Economie Générale 2. Comptabilité Générale 3. Droit Commercial 4. Comptabilité bancaire 5. TQJ 6. Documents commerciaux 7. Mathématiques Financières 8. Techniques d'expression 9. Informatique 10. Anglais	1. Comptabilité Générale 2. Comptabilité analytique 3. Comptabilité des sociétés 4. Statistiques 5. Documents commerciaux 6. Mathématiques Financières 7. Correspondance Commerciale 8. Analyse Financière 9. Gestion budgétaire 10. Fiscalité 11. Informatique 12. Anglais

Semestre : 3	Semestre : 4
1. Comptabilité Générale 2. Comptabilité analytique 3. Comptabilité des sociétés 4. Mathématiques Financières 5. Analyse Financière 6. Documents commerciaux 7. Informatique	Rapport de stage

NB : Possibilité d'inscription en formation supérieure



PDF Complete

Your complimentary use period has ended.
Thank you for using PDF Complete.

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

ECONOMIE ET DE DROIT

Durée de la formation : 12 MOIS en formation résidentielle ou en cours du soir.

PROGRAMME

Semestre : 1	Semestre : 2
1. Economie Générale 2. Economie d'entreprise 3. Droit Commercial 4. Droit civil 5. Droit pénal 6. Droit social 7. Fiscalité 8. Informatique	1. Economie Générale 2. Economie d'entreprise 3. Droit Commercial 4. Droit civil 5. Droit pénal 6. Droit social 7. Fiscalité 8. Informatique

NB : Possibilité d'inscription en formation supérieure



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

FORMATIONS EN DOUANE

01 Rue Poiret -Alger Centre (Côté 60 Bd Med V) Tél : 021 63 28 83/84 Fax : 021 63 28 87
E-mail : ecofam@ecofam.dz / Site Web : www.ecofam.dz

DOUANIERES

DECLARANT EN DOUANES

TRANSITAIRE EN DOUANES

Durée de la formation : une (1) Année

Cycle de formation	Niveau requis
<ul style="list-style-type: none"> Déclarant en Douanes 	<ul style="list-style-type: none"> 3^{ème} A.S
<ul style="list-style-type: none"> Transitaire en Douanes 	<ul style="list-style-type: none"> Licence en sciences Economiques, Commerciales et financières ou Licence en Droit.

PROGRAMME

Semestre : 1	Semestre : 2
1. Techniques et procédures douanières	1. Techniques et procédures douanières
2. Organisation et Fonctionnement de l'Administration Douanière.	2. Origines des marchandises
3. Tarif des Douanes	3. Tarif des Douanes
4. Contentieux Douanier	4. Contentieux Douanier
5. Régimes Douaniers Economiques	5. Régimes Douaniers Economiques
6. Fiscalité douanière	6. Fiscalité Douanière
7. Techniques du commerce International	7. Commerce International appliqué : Transport, Assurance, Banque
8. Informatique	8. Informatique