Université Gustave Eiffel

Domaine Management, économie et gestion, communication

Formation disponible en

Formation en alternance | VAE

Modalités de candidature :
Étudiant·es français·es et de l'UE : eCandidat (session 1 du 16 mars au 11 avril 2026 ; session 2 sous réserve de places disponibles du 20 avril au 16 mai 2026).

Admission sur étude du dossier de candidature avec score IAE Message suivie d'un entretien de motivation.

Pour candidater :
https://www.univ-gustave-eiffel.fr/la-formation/candidatures-et-inscriptions/candidatures

RNCP : 39018

Lieux de formation :
Campus Marne la Vallée - Champs sur Marne - Bâtiment Bois de l'Etang 5 Boulevard Descartes 77420 Champs-sur-Marne

Calendrier :
De septembre à août, 1 semaine à l'IAE et 1 semaine en entreprise du lundi au vendredi.

Contacts :
Bérangère BRIAL
Coresponsable de formation

Kheireddine REZIOUK
Coresponsable de formation

Fabienne NEGOCE
Assistante pédagogique
l3mcrc.iae@univ-eiffel.fr
Téléphone : 01 60 95 70 67
Bâtiment : Bois de l'Étang
Bureau : B002

Plus d'informations :
Service Information,
Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) :

sio@univ-eiffel.fr / Tel : -33 1 60 95 76 76

Université Gustave Eiffel — UFR Sciences Économiques et Gestion

IAE Paris-Est École de management — Université Paris-Est Créteil · Université Gustave Eiffel

DESCARTES CFA SUP Paris Est | Marne-la-Vallée

Licence Économie et gestion Management commercial et relations client

DIPLÔME NATIONAL DE LICENCE CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

UFR de Sciences Économiques et de Gestion (SEG)
IAE Paris-Est

Licence L3

POUR Y ACCÉDER

Obtention d'une deuxième année de Licence mention Économie et Gestion; CPGE ECG et ECT; BUT2 TC, GEA (option GMO, GCF), GACO.

La formation est également ouverte aux autres diplômes de niveau Bac+2 (Droit, Ingénieur, LEA...) sous réserve de profils très motivés et d'un très bon niveau académique.

Score IAE-Message.

COMPÉTENCES VISÉES

- Compétences commerciales et marketing : maîtrise des techniques de vente et travail sur la posture commerciale, maîtrise de la relation client dans un contexte omnicanal.
- Compétences techniques : capacités d'analyse et de raisonnement, aptitude à l'expression écrite et orale en français et en anglais, compréhension de l'environnement juridique et économique, maîtrise des outils informatiques.
- Compétences comportementales : autonomie, esprit d'initiative, adaptabilité, force de proposition, ouverture d'esprit (recherche, internationalisation, initiation à la Data Science et sensibilisation aux transitions numériques, écologiques et sociétales).

APRÈS LA FORMATION

Cette Licence 3 vise à une poursuite d'études dans des Masters ayant une dimension :
- Commerciale : Banque, Ingénierie d'affaires, Management opérationnel des réseaux commerciaux...
- Marketing, vente : Marketing et Management de l'Expérience Client, Innovation, Design & Luxe...

Les débouchés à l'issue de ce parcours sont fonction du Master choisi en poursuite d'études.

LES PLUS DE LA FORMATION

La Licence 3 MCRC est classée 4ème parmi les meilleures Licences Négociation, Vente, Commerce de France en 2026 selon Eduniversal. Bérangère BRIAL et Kheireddine REZIOUK, Responsables de formation de la Licence 3 MCRC, ont également été classés dans le TOP 10 de la catégorie "Licences & Bachelors" des Trophées de la pédagogie Eduniversal en 2026. - Une Licence générale, en apprentissage et labellisée IAE. - Des cours à effectifs réduits permettent un encadrement personnalisé. - Des enseignements assurés par des enseignant·es-chercheur·euses et des professionnel·les. - Formation en alternance avec 60 % du temps passé en entreprise. - Un accompagnement à la recherche du contrat d'apprentissage. - Réalisation d'un mémoire professionnel. - Un séjour à l'étranger dans le cadre de l'alliance européenne PIONEER.

Plus d'informations

Certification de service QUALICERT SGS — www.qualicert.fr

AACSB ACCREDITED

DOCUMENT NON CONTRACTUEL

PROGRAMME

SEMESTRE 5

COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT DES ORGANISATIONS 1
Économie d'entreprise (ECTS: 3.00)
Initiation à la Data Science (ECTS: 2.00)

ÉVALUER ET ANALYSER LES PERFORMANCES D'UNE ORGANISATION
Contrôle de gestion (ECTS: 3.00)
Outils informatiques (mise à niveau) (ECTS: 1.00)

CONNAITRE LE CONSOMMATEUR B to C
Marketing durable, sobriété et socio-psychologie de la consommation (ECTS: 3.00)
Marketing de la relation client omnicanal (ECTS: 3.00)

COMMUNIQUER AVEC LE CLIENT
Techniques de négociation commerciale (ECTS: 4.50)
Communiquer avec le client à l'oral (ECTS: 2.00)
Projet marketing tutoré 1 (ECTS: 1.50)

DÉVELOPPER SON ADAPTABILITÉ AU MONDE ACTUEL 1
Anglais et préparation TOEIC 1 (ECTS: 3.00)
Initiation à la recherche (ECTS: 1.00)
Internationalisation (BIP) (ECTS: 3.00)
UEO
XXXX
UE 30LM Latin intermédiaire 1

SEMESTRE 6

COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT DES ORGANISATIONS 2
Théorie des organisations (ECTS: 3.00)
Fondamentaux de la stratégie d'entreprise (ECTS: 3.00)
Droit des entreprises (ECTS: 3.00)
Transitions écologiques, numériques et sociétales (ECTS: 2.00)

CONNAITRE LE CLIENT B to B
Analyse et financement des entreprises (ECTS: 3.00)
Management commercial (ECTS: 4.50)

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT
Projet marketing tutoré 2 (ECTS: 1.50)
Marketing relationnel et CRM (ECTS: 3.00)
Communiquer avec le client à l'écrit (ECTS: 2.00)

DÉVELOPPER SON ADAPTABILITÉ AU MONDE ACTUEL 2
Anglais et préparation TOEIC 2 (ECTS: 2.00)
Initiation à la recherche (ECTS: 3.00)
UEO
XXXX
UE 40LM Latin intermédiaire 2