

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'Étang 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

Corresponsable de formation

Kheireddine REZIOUK

Corresponsable de formation

Fabienne NEGOCE

Assistante pédagogique

l3mcr.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



IAE PARIS-EST
École de management
UNIVERSITÉ PARIS-EST CRETEIL - UNIVERSITÉ GUSTAVE EIFFEL

DESCARTES
GFA SUP
Paris-Est | Marne-la-Vallée

Licence Économie et gestion Management commercial et relations client



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. Son équipe pédagogique a également été lauréate des Trophées de la pédagogie Eduniversal en 2025. - 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



PROGRAMME

SEMESTRE 5

Evaluer et Analyser les performances d'une organisation

Contrôle de gestion (ECTS: 4.5)

Analyse de la performance commerciale (ECTS: 3)

Comprendre l'environnement des organisations 1

Culture générale et économique (ECTS: 4.5)

Psychosociologie de la consommation (ECTS: 3)

Maîtriser la vente et la relation client 1

Relation client omnicanal (ECTS: 3)

Techniques de ventes business to consumer (ECTS: 3)

Analyse de la pratique professionnelle et projet (ECTS: 3)

Communiquer à l'écrit et à l'oral MCRC 1

Communiquer avec le client à l'oral (ECTS: 3)

Anglais commercial (ECTS: 3)

SEMESTRE 6

Comprendre le fonctionnement des organisations 2

Droits des contrats et de la consommation (ECTS: 4.5)

Spécificités sectorielles des métiers commerciaux (ECTS: 3)

Histoire de la pensée managériale (ECTS: 4.5)

Maîtriser la vente et la relation client 2

Pilotage de la performance commerciale (ECTS: 3)

Gestion du portefeuille clients et outils CRM (ECTS: 3)

Techniques de ventes business to business (ECTS: 3)

Pratique professionnelle commerciale (ECTS: 3)

Communiquer à l'écrit et à l'oral MCRC 2

Anglais commercial (ECTS: 3)

Communiquer avec le client à l'écrit (ECTS: 3)