

## Domaine **Management, économie et gestion, communication**

Formation disponible en

Formation en alternance

VAE

### Modalités de candidature :

Procédure de candidature sur la plateforme eCandidat :  
Dossier de candidature - score IAE Message - 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 :

Une semaine à l'IAE Paris-Est (campus Marne) et une semaine en entreprise soit 60 % de l'année en entreprise.

### Contacts :

Kheireddine REZIOUK  
Coresponsable de formation

Bérangère BRIAL  
Coresponsable de formation

Fabienne NEGOCE  
Secrétaire pédagogique  
l3mrc.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](mailto:sio@univ-eiffel.fr) / Tel : 01 60 95 76 76



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



## 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

En publics principaux : L2 Économie et gestion - DUT TC, GEA (option GMO, GCF), GACO.

La formation est également ouverte aux autres diplômés de niveau bac+2 sous réserve de profils très motivés et d'un très bon niveau académique.

### COMPÉTENCES VISÉES

La Licence 3 MCRC permet de développer des compétences :

- Commerciales : maîtrise des techniques de vente et travail sur la posture commerciale.
- 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.
- Comportementales : autonomie, esprit d'initiative, adaptabilité, force de proposition...

### 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 des services, Innovation, Design et Luxe.
- Les débouchés à l'issue de ce parcours sont fonction du master choisi en poursuite d'études.

### LES PLUS DE LA FORMATION

- Des cours à effectifs réduits permettent un encadrement personnalisé.
- Des enseignements assurés par des enseignants-chercheurs et des professionnels expérimentés et reconnus dans leur domaine de compétences (vente et négociation, communication, métiers du digital et de la relation omnicanal).
- Un accompagnement à la recherche de contrat d'apprentissage.
- Formation en alternance avec 60 % du temps passé en entreprise.
- Réalisation d'un mémoire professionnel.

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)