



UFR Sciences Economiques et de Gestion

Capacité d'accueil : 25

LICENCE L3

DOMAINE Droit, Economie, Gestion

Formation disponible en

Formation en Alternance

VAE

• Modalités de candidature :

- Procédure de candidature sur la plateforme "eCandidat" : <https://candidatures.u-pem.fr>
Dossier de candidature - score IAE Message - entretien de motivation.

• Lieux de formation :

Campus Marne-la-Vallée - Bois de l'Etang - Bâtiment B

• Calendrier :

Une semaine à l'IAE Gustave Eiffel et une semaine en entreprise soit 60% de l'année en entreprise.

• Contacts :

- Responsable de formation : REZIOUK Kheireddine
- Secrétaire pédagogique : VEZZOLI Emilie (L1-L3)
Bâtiment : BOIS DE L'ETANG
Bureau : B002
Téléphone : 01.60.95.70.67
Email : Emilie.Vezzoli@u-pem.fr

POUR Y ACCÉDER

En publics principaux : L2 Economie et gestion - DUT TC, GEA (option GMO, GCF), GACO. Cependant la formation est également ouverte aux autres diplômés 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 plutôt que 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 + 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

Pour candidater : L1 : <https://www.parcoursup.fr/> ; L2 ou L3 : <https://candidatures.u-pem.fr/>

Plus d'informations :

Service Information, Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) : sio@u-pem.fr / 01 60 95 76 76



PROGRAMME

1

EVALUER ET ANALYSER LES PERFORMANCES D'UNE ORGANISATION

Contrôle de gestion
Analyse de la performance commerciale

COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT DES ORGANISATIONS 1

Culture générale et économique
Psychosociologie de la consommation

MAÎTRISER LA VENTE ET LA RELATION CLIENT 1

Relation client omnicanal
Techniques de ventes business to Consumer
Analyse de la pratique professionnelle et projet

COMMUNIQUER À L'ÉCRIT ET À L'ORAL MCRC 1

Anglais commercial
Communiquer avec le client à l'oral

2

COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DES ORGANISATIONS 2

Droits des contrats et de la consommation
Spécificités sectorielles des métiers commerciaux
Histoire de la pensée managériale

MAÎTRISER LA VENTE ET LA RELATION CLIENT 2

Pilotage de la performance commerciale
Gestion du portefeuille clients et outils CRM
Techniques de ventes business to business
Pratique professionnelle commerciale

COMMUNIQUER À L'ÉCRIT ET À L'ORAL MCRC 2

Anglais commercial
Communiquer avec le client à l'écrit