

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 : **24426**

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 / Tel : 01 60 95 76 76



Licence Économie et gestion Management commercial et relations client



UFR DE SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE GESTION (SEG)

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 diplômes 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.

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)