

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

Formation disponible en

Formation en alternance

VAE

Modalités de candidature :

Le recrutement se fait sur l'application eCandidat de l'Université Gustave Eiffel.

Le dépôt des dossiers de candidature sera ouvert du 3 mars au 28 mars 2025 puis du 1er avril au 25 avril 2025.

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 :

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

Contacts :

Kheireddine REZIOUK

Corresponsable de formation

Bérangère BRIAL

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 : 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 - CPGE ECG et ECT - BUT2 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.

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)