

LICENCE

MANAGEMENT COMMERCIAL ET DE LA RELATION CLIENT

CAPACITÉ
D'ACCUEIL : **30**

RESPONSABLES DE FORMATION

- **Kheireddine Reziouk**
PRAG

- **Bérangère Brial**
Maître de conférences

LIEUX DE FORMATION :

CAMPUS MARNE-LA-VALLÉE

Bois de l'Étang
Bâtiment B

CONTACT

- **Fabienne NEGOCE**
licencemcrc.iae-eiffel@univ-eiffel.fr
01 60 95 70 65

S'inscrire sur
www.iae-paris-est.fr



Découvrir la formation en vidéo

POUR Y ACCÉDER

En publics principaux : L2 Economie et gestion, BUT. Cependant la formation est également ouverte aux autres diplômes 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 cette licence 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.

SEMESTRE 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

SEMESTRE 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 2

Anglais commercial
Communiquer avec le client à l'écrit

MODALITÉS D'ADMISSION

En 1ère année de Licence

- Procédure de candidature sur la plateforme « Parcoursup » :
<https://www.parcoursup.fr>

En 2ème ou 3ème année de Licence

- Procédure de candidature sur la plateforme « eCandidat » :
<https://candidatures.univ-eiffel.fr/>
Dossier de candidature - score IAE
Message - entretien de motivation

Pour plus d'informations :

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

ORGANISATION

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