Licence classée 4ème en « Négociation, Vente, Commerce » par Eduniversal au niveau national en 2026.

Trophées de la pédagogie en 2026.

Licence 3

MANAGEMENT COMMERCIAL ET RELATION CLIENT (MCRC)

Objectifs de la formation

La Licence 3 Management Commercial et Relation Client (MCRC) forme des cadres commerciaux et marketing, responsables et autonomes, capables d'appréhender la relation client dans sa globalité, de l'identification et la compréhension des besoins des prospects à l'accompagnement et la fidélisation du client, dans tout secteur d'activité et sur tout segment de clientèle : de l'entreprise (BtoB et BtoG) au consommateur final (BtoC).

Elle permet de maîtriser les principales techniques de vente et de marketing, et d'acquérir des compétences en négociation commerciale. Elle contribue également à développer des capacités d'analyse et de raisonnement, des aptitudes à l'expression écrite et orale en français et en anglais ainsi que des capacités relationnelles. Enfin, elle permet au futur cadre commercial et marketing de comprendre l'environnement économique et juridique dans lequel évolue son activité.

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...) et Marketing-Vente (Marketing et Management de l'Expérience Client, Innovation, Design & Luxe...).

Les débouchés à l'issue de ce parcours sont fonction du Master choisi en poursuite d'études. Cependant, une insertion professionnelle peut être envisagée dans des métiers commerciaux ou de relation client (Chargé de clientèle, Conseiller de clientèle...).



Formation en apprentissage

Aide personnalisée
pour trouver son contrat d'apprentissage

Fort taux d'employabilité
(90% de diplômés en poste 6 mois après un Master à l'IAE Paris-Est)

Plus d'informations sur **www.iae-paris-est.fr**

IAE PARIS-EST
École de management

PROGRAMME DE LA FORMATION

LICENCE 3 MANAGEMENT COMMERCIAL ET RELATION CLIENT (MCRC)

COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT DES ORGANISATIONS	Économie d'entreprise, Initiation à la Data Science, Théorie des organisations, Fondamentaux de la stratégie d'entreprise, Droit des entreprises, Transitions écologiques, numériques et sociétales
ÉVALUER ET ANALYSER LES PERFORMANCES D'UNE ORGANISATION	Contrôle de gestion, Outils informatiques (MAN)
CONNAÎTRE LE CONSOMMATEUR BtoB ET BtoC	Marketing durable, sobriété et socio-psychologie de la consommation, Marketing de la relation client omnicanal, Analyse et financement des entreprises, Management commercial
COMMUNIQUER AVEC LE CLIENT ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT	Techniques de négociation commerciale, Communiquer avec le client à l'oral, Communiquer avec le client à l'écrit, Projet marketing tutoré, Marketing relationnel et CRM
DÉVELOPPER SON ADAPTABILITÉ AU MONDE ACTUEL	Anglais et préparation TOEIC, Initiation à la recherche, Internationalisation (BIP), UE libre

LES PLUS DE LA FORMATION

- Des cours à effectifs réduits permettant un encadrement personnalisé.
- Des enseignements assurés par des enseignants-chercheurs et des professionnels.
- Un séjour à l'étranger dans le cadre de l'alliance européenne PIONEER.

DÉCOUVREZ LA PAGE DE LA FORMATION

IAE PARIS-EST École de management
UNIVERSITÉ PARIS-EST CRÉTEIL · UNIVERSITÉ GUSTAVE EIFFEL

RESPONSABLES DE LA FORMATION

Bérangère BRIAL, Maîtresse de conférences
Kheireddine REZIOUK, Professeur certifié

CONTACT

Fabienne NEGOCE, Secrétaire pédagogique : l3mcrc.iae@univ-eiffel.fr