

Le parcours management commercial & de la relation client, au sein de la 3^{ème} année de licence économie-gestion, est une des rares licences en alternance, orientée vers la relation client.



UNE OFFRE UNIQUE

- Une formation universitaire
- Dispensée exclusivement par voie d'apprentissage
- Destinée à former des cadres commerciaux, sur tout segment de clientèle, secteur d'activité et canal de distribution
- Visant à intégrer un poste commercial en entreprise mais surtout une poursuite d'études en master



UNE FORMATION D'EXCELLENCE

- Une formation académique de qualité, exigeante
- Des cours dédiés à ce parcours à effectif réduit (25 à 30 personnes)
- Une formation labellisée IAE Gustave Eiffel, gage de qualité



UN ENCADREMENT DE PROXIMITÉ

- Des interactions permanentes entre les étudiants et le corps professoral
- Des enseignements assurés par des enseignants-chercheurs et des professionnels de la vente expérimentés
- Un accompagnement individualisé



UN PARCOURS INTÉGRÉ

- Ouvert aux étudiants issus de la formation initiale ou de la formation en alternance
- Offrant, au sein de l'UPEM, un véritable parcours « Vente & Commerce », du DUT / Licence au Master
- Un accès privilégié à une offre diversifiée de Masters à dimension commerciale ou marketing/vente au sein d'une école universitaire de management, l'IAE Gustave Eiffel

Organisation des études

- **Durée de la formation :** 1 an
- **Début de la formation :** septembre
- **Rythme d'alternance :**
 - 1 semaine à l'IAE Gustave Eiffel / 1 semaine en entreprise
 - du mardi au samedi

Les missions en alternance

Conseiller clientèle (banque, assurance), assistant commercial / assistant sales manager / assistant des ventes, assistant manager de rayon, assistant achats, assistant E-commerçant / category manager...

Après la licence

Cette licence vise à intégrer un poste de commercial en entreprise mais surtout 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.



Effectif de
25 à 30
étudiants par an



Volume annuel
532
heures



60%
de l'année
en entreprise

L'objectif de la formation

La licence Management commercial et de la relation client vise à former des cadres commerciaux, 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 de clients sur :

- tout segment de clientèle : de l'entreprise (BtoB) au consommateur final (BtoC)
- tout secteur d'activité

Les Compétences visées

La licence management commercial et de la relation client permet de développer des compétences :

- **commerciales**
 - Aptitude à mener une négociation commerciale, par la maîtrise des principales techniques de vente et le développement d'une posture commerciale
- **techniques**
 - Capacités d'analyse et de raisonnement
 - Aptitudes à l'expression écrite et orale en français et en anglais
 - Capacités relationnelles
 - Comprendre l'environnement économique et juridique dans lequel évolue son activité
- **comportementales**
 - Autonomie, esprit d'initiative et adaptabilité
 - Être force de proposition
 - Écoute active, empathie
 - Engagement et capacité à véhiculer les valeurs de l'entreprise

Un contenu professionnalisant

ANNÉE 3, SEMESTRE 5

UE 1 - ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX Contrôle de gestion Culture générale et économique

UE 2 – ENSEIGNEMENTS DE PROFESSIONNALISATION VENTE

Anglais commercial Communiquer avec le client à l'oral Analyse de la performance commerciale Analyse de la pratique professionnelle et projet

UE 3 – ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX EN VENTE

Relation client omnicanal Techniques de vente Business to Consumer Psychosociologie de la consommation

ANNÉE 3, SEMESTRE 6

UE 4 - ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX

Droits des contrats et de la consommation Histoire de la pensée économique et théorie des organisations

UE 5 - ENSEIGNEMENTS DE PROFESSIONNALISATION VENTE

Anglais commercial Communiquer avec le client à l'écrit Pilotage de la performance commerciale Pratique professionnelle commerciale

UE 6 - ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX EN VENTE

Gestion de portefeuille clients et outils CRM Techniques de vente Business to Business Spécificités sectorielles des métiers commerciaux

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Université Paris-Est-Marne-la-Vallée - UPEM Bâtiment Bois
de l'Étang 5, boulevard Descartes - Champs-sur-Marne
77454 Marne-la-Vallée CEDEX 2 – France

Contact : Emilie VEZZOLI - emilie.vezzoli@u-pem.fr

WWW.U-PEM.FR

RETROUVEZ-NOUS SUR :

www.u-pem.fr

<https://www.iae-eiffel.fr>

www.facebook.com/iaegustaveeiffel

Candidater

PROFILS ET DIPLÔMES RECHERCHÉS

- L2 Économie et gestion
- DUT TC, GEA (option GMO, GCF), GACO

MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Score IAE Message
- Pour candidater :
<https://candidatures.u-pem.fr>

DOSSIER DE CANDIDATURE

- Curriculum Vitae
- Lettre de motivation
- Score TOEIC (facultatif)
- Score IAE Message
- Copie des relevés de notes du baccalauréat
et des trois dernières années

MODALITÉ D'ADMISSION EN ALTERNANCE

- Le cursus est intégralement en alternance
(apprentissage, contrat de professionnalisation)
- Les candidats doivent rechercher une
entreprise dès que leur candidature a été
acceptée dans la formation.

Le + de la formation

- Des cours dédiés à ce parcours à effectifs
réduits (25 à 30 personnes) permettant
un encadrement personnalisé
- Des enseignements assurés par des
enseignants-chercheurs et de professionnels
de la vente expérimentés
- Un accompagnement à la recherche d'un
contrat d'apprentissage (partenariat avec
le CFA Descartes)