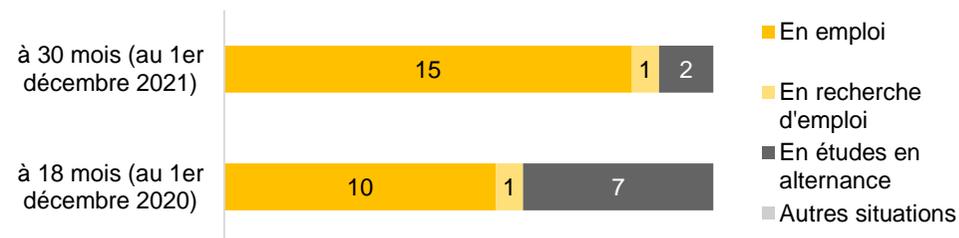


Nombre diplômés : 27
Nombre de répondants : 18
Taux de réponse : 66,7%

Formation par alternance (ALT) : 25
 Validation des acquis de l'expérience (VAE) : 2

Situations après la Licence Professionnelle



Indicateurs clés de l'insertion professionnelle

- Taux d'insertion de la licence professionnelle**

Nombre de diplômés en emploi / nombre de diplômés en emploi + en recherche d'emploi

Pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle

	Tous répondants	ALT	VAE
A 18 mois	100% (10/10)	100% (8/8)	100% (2/2)
A 30 mois	100% (10/10)	100% (8/8)	100% (2/2)

- Durée de recherche active du 1^{er} emploi**

Pour les répondants issus de la formation par alternance **sans formation complémentaire post-licence professionnelle**

	Moyenne	Médiane	Minimum	Maximum
Durée de recherche active (en mois) (n=8)	1,3	0,6	0	5

- Mode d'obtention du 1^{er} emploi** - Pour les répondants en formation par alternance sans formation complémentaire post-Licence Professionnelle

Modalités d'accès à l'emploi (n=8)	ALT
Réseau	3
Suite à l'alternance en Licence pro	3
Candidature spontanée	1
Réponse à une annonce	1

- Taux de poursuite d'études après la licence professionnelle**

(Études après la licence professionnelle / nombre de répondants)

Tous répondants	ALT	VAE
44,4% (8/18)	50% (8/16)	0% (0/2)

L'insertion professionnelle au 1^{er} décembre 2021 (pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle – n=10)

Caractéristiques de l'emploi

	Eff.	%	ALT	VAE
Type de contrat				
CDI	8	80	8	
CDD	1	10		1
Chef d'entreprise	1	10		1
Catégorie socio-professionnelle				
Profession intermédiaire, Technicien, Agent de maîtrise	4	40	4	
Employé	3	30	3	
Cadre, Ingénieur, Prof. Intel. Sup.	1	10	1	
Catégorie A de la Fonction publique	1	10		1
Chef d'entreprise	1	10		1
Type d'employeur				
Entreprise privée	8	80	8	
Fonction publique	1	10		1
Indépendant, auto-entrepreneur, profession libérale, freelance	1	10		1
Temps de travail				
Temps complet	10	100	8	2
Lieu de l'emploi				
Finistère	4	40	2	2
Autres départements français	6	60	6	
Secteur d'activité				
Commerce, transports, hébergement et restauration	7	70	6	1
<i>Débats de boisson</i>	2		1	1
<i>Commerce de détail de fleurs, plantes, graines, engrais, animaux de compagnie et aliments pour ces animaux en magasin spécialisé</i>	1		1	
<i>Commerce de gros sanitaires et de produits de décoration</i>	1		1	
<i>Commerce de gros) de bois et de matériaux de construction</i>	1		1	
<i>Commerce de gros de fournitures pour la plomberie et le chauffage</i>	1		1	
<i>Supermarchés</i>	1		1	
Activités de services administratifs et de soutien	1	10	1	
<i>Autres activités de nettoyage des bâtiments et nettoyage industriel</i>	1		1	
Activités financières et d'assurance	1	10	1	
<i>Autres intermédiations monétaires</i>	1		1	
Enseignement	1	10		1

Revenu net mensuel en euros (hors primes et 13^{ème} mois)

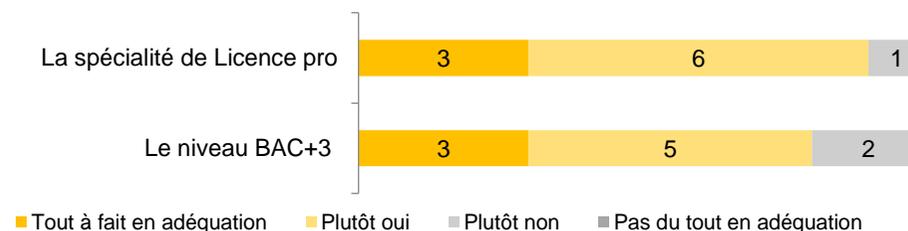
(Pour les répondants issus de la formation par alternance, en emploi en France, à temps plein, 1 non-réponse, n=7)

	ALT
Médian	1750€
Moyen	2014,29€
Minimum	1350€
Maximum	4500€

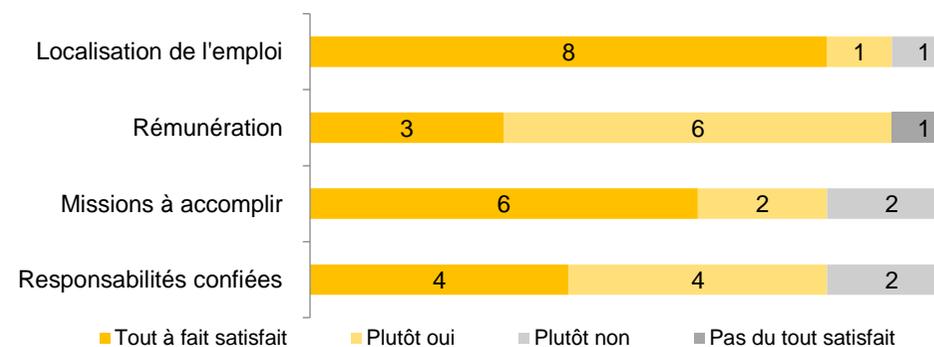
Regards sur l'emploi

4 répondants occupent toujours leur 1^{er} emploi, au 1^{er}/12/2021

Adéquation emploi – formation :



Appréciation portée sur les principaux aspects de l'emploi :



Exemples d'emplois occupés au 1^{er} décembre 2021 ou au 1^{er} décembre 2020
 (pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle)

Régime inscription	INTITULÉ DU POSTE	MISSIONS	SECTEUR D'ACTIVITÉ
ALT	Responsable d'établissement	Gestion d'un bar jour par jour et management d'une équipe, communication et gestion client	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Débîts de boissons</i>
ALT	Responsable/ animateur commercial	Management de l'équipe commerciale Optimisation des performances Réunion le matin Formation des commerciaux 2 fois par semaine Prise de rdv et vente à domicile en B to C.	Activités de services administratifs et de soutien <i>Autres activités de nettoyage des bâtiments et nettoyage industriel</i>
ALT	Conseiller vendeur en sanitaire	Vente de salle de bain, de mobilier, portefeuille de clientèle particuliers et professionnel, aide aux particuliers pour choisir leur salle de bain, suivi des dossiers, tenue du magasin, etc..	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de gros (commerce interentreprises) de fournitures pour la plomberie et le chauffage</i>
ALT	Adjoint manager	Management en grande distribution	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Supermarchés</i>
ALT	Conseiller de vente	Accueil, suivi d'un projet client, conseils, devis, commandes, retrait. Actions pour développer une salle expo/showroom.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de gros (commerce interentreprises) d'appareils sanitaires et de produits de décoration</i>
ALT	Responsable rayon	Gestion de rayon	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de détail de fleurs, plantes, graines, engrais, animaux de compagnie et aliments pour ces animaux en magasin spécialisé</i>
ALT	Agent Technico-commercial	Domaine du bâtiment et de la construction. portefeuille de client, chiffrage de maison, commercial sur le terrain et en agence.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de gros (commerce interentreprises) de bois et de matériaux de construction</i>

Régime inscription	INTITULÉ DU POSTE	MISSIONS	SECTEUR D'ACTIVITÉ
ALT	Conseiller bancaire en ligne	Renseignements, conseils et ventes.	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i>
ALT	Vendeur comptoir	Vente, fidélisation de client, aménagement d'une surface	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de gros (commerce interentreprises) de bois et de matériaux de construction</i>
VAE	Gérant de débit de boissons	Gestion du bar	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Débts de boissons</i>
VAE	Professeur lycée professionnel	Professeur en baccalauréat professionnel métiers du commerce et de la vente (MCV) pour les classes de seconde, première et terminale.	Enseignement

Poursuite d'études post-Licence Professionnelle (n=8)

2019/2020 (n=6)			2020/2021 (n=7)			2021/2022 (n=2)		
Eff.	Intitulé de la formation <i>Établissement</i>	Résultat	Eff.	Intitulé de la formation <i>Établissement</i>	Résultat	Eff.	Intitulé de la formation <i>Établissement</i>	Résultat
-	-	-	-	-	-	n=1	Master Marketing dans un monde digital <i>ENC (Ecole Nantaise de Commerce) - CNAM (Conservatoire national des arts et métiers) (44)</i> En contrat d'apprentissage Chargé de développement commercial	En cours

2019/2020 (n=6)			2020/2021 (n=7)			2021/2022 (n=2)		
Eff.	Intitulé de la formation <i>Établissement</i>	Résultat	Eff.	Intitulé de la formation <i>Établissement</i>	Résultat	Eff.	Intitulé de la formation <i>Établissement</i>	Résultat
			n=1	Manager de la stratégie et de la performance commerciale <i>ISFFEL - Institut Supérieur de Formation - Fruits et Légumes (29)</i> En contrat d'apprentissage <i>Responsable du développement commercial</i>	En cours	n=1	Manager de la stratégie et de la performance commerciale <i>ISFFEL - Institut Supérieur de Formation - Fruits et Légumes (29)</i> En contrat d'apprentissage <i>Responsable du développement commercial</i>	En cours
n=1	Bac + 5 Manager de la performance commerciale <i>ISFFEL - Institut Supérieur de Formation - Fruits et Légumes (29)</i>	En cours	n=1	Bac + 5 Manager de la performance commerciale <i>ISFFEL - Institut Supérieur de Formation - Fruits et Légumes (29)</i> En contrat de professionnalisation <i>Responsable rayon jardin</i>	Obtenu	-	-	-
n=1	Master Marketing et vente <i>IGR-IAE Rennes - École Universitaire de Management - Université Rennes 1(35)</i>	En cours	n=1	Master Marketing et vente <i>IGR-IAE Rennes - École Universitaire de Management - Université Rennes 1(35)</i> En contrat de professionnalisation <i>Chef de projet Marketing</i>	Obtenu	-	-	-
n=1	Master marketing vente <i>ENC (Ecole Nantaise de Commerce) - CNAM (Conservatoire national des arts et métiers)(44)</i>	En cours	n=1	Master marketing vente <i>ENC (Ecole Nantaise de Commerce) - CNAM (Conservatoire national des arts et métiers)(44)</i> En contrat de professionnalisation <i>Employé</i>	Obtenu	-	-	-
n=1	MBA1 Management, Commerce et Entrepreneuriat <i>École de Management MBway (56)</i>	Obtenu	n=1	MBA2 Management, Commerce et Entrepreneuriat <i>École de Management MBway (56)</i> En contrat d'apprentissage <i>Apprenti manager</i>	Obtenu	-	-	-
n=1	BAC+ 4/5 MANAGEMENT DE PROJETS INNOVANTS - Marketing - Digital – Entrepreneuriat <i>École Nantaise de Commerce (ENC) (44)</i>	En cours	n=1	BAC+ 4/5 MANAGEMENT DE PROJETS INNOVANTS - Marketing - Digital – Entrepreneuriat <i>École Nantaise de Commerce (ENC) (44)</i> En contrat d'apprentissage <i>Conseiller technique</i>	Obtenu	-	-	-

2019/2020 (n=6)			2020/2021 (n=7)			2021/2022 (n=2)		
Eff.	Intitulé de la formation <i>Établissement</i>	Résultat	Eff.	Intitulé de la formation <i>Établissement</i>	Résultat	Eff.	Intitulé de la formation <i>Établissement</i>	Résultat
n=1	Master marketing vente <i>ENC (Ecole Nantaise de Commerce)</i> - <i>CNAM (Conservatoire national des arts et métiers)</i>	En cours	n=1	Master marketing vente <i>ENC (Ecole Nantaise de Commerce)</i> - <i>CNAM (Conservatoire national des arts et métiers)</i> En contrat de professionnalisation <i>Responsable rayon</i>	Obtenu	-	-	-

Nombre diplômés : 27
 Nombre de répondants : 18
 Taux de réponse : 66,7%

Caractéristiques des diplômés

	Eff.	%
Sexe		
Hommes	17	63
Femmes	10	37
Nationalité		
Française	25	92,6
Étrangère	2	7,4
Série de baccalauréat		
STMG/ STG/ STT/ G2	13	48,2
ES	8	29,6
Bac pro tertiaire	4	14,8
Bac pro agricole	1	3,7
L	1	3,7
Département du bac		
Finistère	8	29,6
Bretagne (hors Finistère)	4	14,8
Autres départements français	15	55,6
Régime d'inscription		
Formation par alternance (ALT)	25	92,6
Validation des acquis de l'expérience (VAE)	2	7,4
Age à l'obtention de la Licence professionnelle	Médian	Moyenne
	22 ans	23,3 ans

Diplôme des répondants à l'entrée en Licence Professionnelle

12 répondants ont obtenu un BTS – dont : 10 BTS Management des Unités Commerciales (MUC) et 2 BTS Technico-commercial

5 répondants ont obtenu un DUT - dont 3 Gestion Administrative et Commerciale des Organisations (GACO) et 2 Techniques de Commercialisation / **1 répondant a obtenu un diplôme d'un autre type**

☞ Consultez la liste des structures
 qui recrutent les diplômés de cette Licence
www.univ-brest.fr/capavenir
 Rubrique « Observatoire »