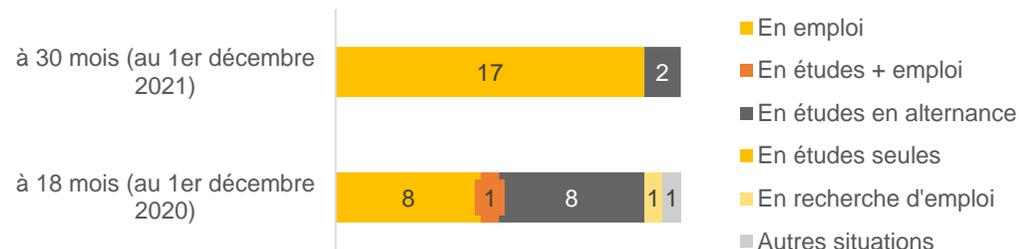


Situation au 1^{er} décembre 2021 de la promotion 2019

Situations après la Licence Professionnelle

Nombre diplômés : 27
Nombre de répondants : 19
Taux de réponse : 70,4%
Formation par alternance (ALT) : 27



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

	ALT
A 18 mois	100% (8/8)
A 30 mois	100% (9/9)

- 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=9)	0,3	0	0	2

- 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=9)	ALT
Suite à l'alternance en Licence pro	5
Réponse à une annonce	2
Candidature spontanée	1
Contacté par l'employeur	1

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

(Études après la licence professionnelle / nombre de répondants)

ALT
52,6% (10/19)

L'insertion professionnelle au 1^{er} décembre 2021 (pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle – n=9)

Caractéristiques de l'emploi

	ALT	%
Type de contrat		
CDI	8	88,9
CDD	1	11,1
Catégorie socio-professionnelle		
Profession intermédiaire	6	66,7
Cadre	2	22,2
Employé	1	11,1
Type d'employeur		
Entreprise privée	9	100
Temps de travail		
Temps complet	9	100
Lieu de l'emploi		
Finistère	1	11,1
Autres départements français	8	88,9
Secteur d'activité		
Commerce, transports, hébergement et restauration	4	44,4
<i>Autres activités de poste et de courrier</i>	1	
<i>Commerce de gros d'autres biens domestiques</i>	1	
<i>Commerce de gros de combustibles et de produits annexes</i>	1	
<i>Commerce de gros de fournitures et équipements industriels divers</i>	1	
Activités de services administratifs et de soutien	1	11,1
<i>Désinfection, désinsectisation, dératisation</i>	1	
Activités immobilières	1	11,1
<i>Agences immobilières</i>	1	
Autres activités de services	1	11,1
<i>Autres services personnels n.c.a</i>	1	
Industries (manufacturières, extractives et autres)	1	11,1
<i>Fabrication de cidre et de vins de fruits</i>	1	
Information et communication	1	11,1
<i>Programmation informatique</i>	1	

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

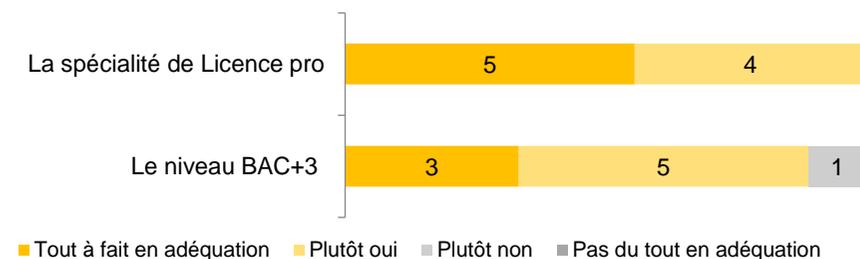
(Pour les répondants issus de la formation par alternance, en emploi en France, à temps plein, 1 non-réponse - n=8)

	ALT
Médian	1705€
Moyen	1976,25€
Minimum	1500€
Maximum	3500€

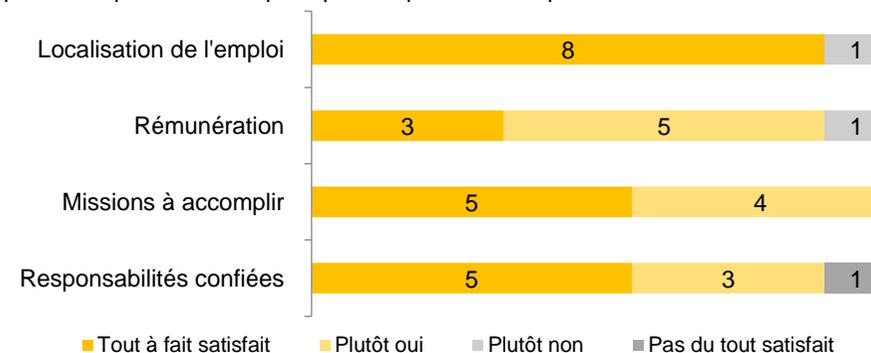
Regards sur l'emploi

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	Chef de secteur	Revente des opérations auprès des magasins, référencement des produits, merchandising	Industries (manufacturières, extractives et autres) <i>Fabrication de cidre et de vins de fruits</i>
ALT	Conseiller clientèle	Non précisées	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de gros (commerce interentreprises) de combustibles et de produits annexes</i>
ALT	Commercial	Vente, fidélisation, prospection	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de gros (commerce interentreprises) de fournitures et équipements industriels divers</i>
ALT	Responsable commercial	Prospecter et développer un portefeuille client - Développement chiffre d'affaire et relation client (avis client) - Développer l'image	Activités de services administratifs et de soutien <i>Désinfection, désinsectisation, dératisation</i>
ALT	Consultant immobilier	Prospection et du conseil immobilier au service transaction, vente et achat d'appartement.	Activités immobilières <i>Agences immobilières</i>
ALT	Conseiller vente	Conseiller vente sur le secteur des vélos à assistance électrique	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de gros (commerce interentreprises) d'autres biens domestiques</i>
ALT	Responsable commercial	Développement du département Création d'une nouvelle agence Fidélisation des clients actuels Formation des nouveaux entrants	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Autres activités de poste et de courrier</i>
ALT	Commercial	Vendre un logiciel médicale pour des praticiens (médecin, chirurgien, gynéco...)	Information et communication (y compris informatique) <i>Programmation informatique</i>
ALT	Attaché commercial chargé de clientèle	Non précisées	Activités spécialisées, scientifiques et techniques <i>Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion</i>

Poursuite d'études post-Licence Professionnelle (n=10)

2019/2020 (n=8)			2020/2021 (n=9)			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	MBA Manager stratégique des entreprises ou des centres de profits <i>Ecole de management IFAG (44)</i> En contrat d'apprentissage <i>Ingénieur d'affaire</i>	En cours
-	-	-	n=1	MBA Commerce Management Et Entreprenariat <i>Ecole de Commerce MBWAY (44)</i> En contrat d'apprentissage <i>Chargé d'offre</i>	En cours	n=1	MBA Commerce Management Et Entreprenariat <i>Ecole de Commerce MBWAY (44)</i> En contrat d'apprentissage <i>Chef de projet</i>	En cours
n=1	Master Marketing Vente - Marketing, Innovation et Territoires <i>Université de Montpellier (34)</i>	En cours	n=1	Master Marketing Vente - Marketing, Innovation et Territoires <i>Université de Montpellier (34)</i> Etudes + Emploi <i>Assistante Marketing - Marketing de l'offre dans les transports en commun</i>	Obtenu	-	-	-
n=1	Master Marketing et Vente <i>ENC (Ecole Nantaise de Commerce) - CNAM (Conservatoire national des arts et métiers)(44)</i>	En cours	n=1	Master Marketing et Vente <i>ENC (Ecole Nantaise de Commerce) - CNAM (Conservatoire national des arts et métiers) (44)</i> En contrat de professionnalisation <i>Chargé de projets merchandising</i>	Obtenu	-	-	-
n=1	Master Marketing dans un monde digital <i>ENC (Ecole Nantaise de Commerce) - CNAM (Conservatoire national des arts et métiers)(44)</i>	En cours	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 de professionnalisation <i>Assistant commercial</i>	Obtenu	-	-	-
n=1	Master 1 Gestion de production, Logistique et Achats (GPLA) <i>ISFFEL (Institut Supérieur de Formation - Fruits et Légumes) - Université de Bretagne Occidentale (29)</i>	Obtenu	n=1	Master 2 Gestion de production, Logistique et Achats (GPLA) <i>ISFFEL (Institut Supérieur de Formation - Fruits et Légumes) - Université de Bretagne Occidentale (29)</i> En contrat de professionnalisation <i>Assistant co-leader</i>	Obtenu	-	-	-

2019/2020 (n=8)			2020/2021 (n=9)			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 1 Gestion de production, Logistique et Achats (GPLA) ISFFEL (Institut Supérieur de Formation - Fruits et Légumes) - Université de Bretagne Occidentale (29)	Obtenu	n=1	Master 2 Gestion de production, Logistique et Achats (GPLA) ISFFEL (Institut Supérieur de Formation - Fruits et Légumes) - Université de Bretagne Occidentale (29) En contrat de professionnalisation Poste non précisé	Obtenu	-	-	-
n=1	Master Marketing et Vente ENC (Ecole Nantaise de Commerce) - CNAM (Conservatoire national des arts et métiers)(44)	En cours	n=1	Master Marketing et Vente ENC (Ecole Nantaise de Commerce) - CNAM (Conservatoire national des arts et métiers) (44) En contrat de professionnalisation Commercial	Obtenu	-	-	-
n=1	Mastère Manager des Ressources Humaines et des Relations Sociales Institut Supérieur de Management des Entreprises (ISME) (44)	En cours	n=1	Mastère Manager des Ressources Humaines et des Relations Sociales Institut Supérieur de Management des Entreprises (ISME) (44) En contrat de professionnalisation Assistant commercial	Obtenu	-	-	-
n=1	BAC+ 4/5 Management de projets innovants - Marketing - Digital - Entrepreneuriat École Nantaise de Commerce (ENC) (44)	En cours	n=1	BAC+ 4/5 Management de projets innovants - Marketing - Digital - Entrepreneuriat École Nantaise de Commerce (ENC) (44) En contrat d'apprentissage Chargé de projet	Obtenu	-	-	-

Nombre diplômés : 27
 Nombre de répondants : 19
 Taux de réponse : 70,4%

Caractéristiques des diplômés

	Eff.	%
Sexe		
Hommes	9	33,3
Femmes	18	66,7
Nationalité		
Française	27	100
Série de baccalauréat		
STMG/ STG	11	40,7
ES	6	22,2
Bac pro tertiaire	5	18,6
L	2	7,4
Hôtellerie	1	3,7
S	1	3,7
TI2D	1	3,7
Département du bac		
Finistère	5	18,5
Bretagne (hors Finistère)	2	7,4
Autres départements français	20	74,1
Régime d'inscription		
Formation par alternance (ALT)	27	100
Age à l'obtention de la Licence professionnelle	Médian	Moyenne
	22 ans	21,9 ans

Diplôme des répondants à l'entrée en Licence Professionnelle

17 répondants ont obtenu un BTS dont :

- 5 BTS Négociation et relation clients (NRC),
- 5 BTS Management des unités commerciales (MUC),
- 1 BTS assistant de gestion PME/PMI,
- 1 BTS Commerce international,
- 1 BTS Hôtellerie et restauration,
- 1 BTS Responsable de l'hébergement,
- 1 BTS Technico-commercial,
- 1 BTS Tourisme,
- 1 BTS Vente

2 répondants ont obtenu un DUT dont :

- 1 DUT Gestion administrative et commerciale des organisations (GACO),
- 1 DUT Techniques de commercialisation (TC)

☞ Consultez la liste des structures
 qui recrutent les diplômés de cette Licence

www.univ-brest.fr/capavenir

Rubrique « Observatoire »

