

Nombre diplômés : 92
Nombre de répondants : 57
Taux de réponse : 61.96%

Caractéristiques des diplômés

	Eff.	%
Sexe		
Hommes	37	41.22
Femmes	55	59.78
Nationalité		
Française	91	98.91
Étrangère	1	1.09
Série de baccalauréat		
Série STG/STMG	39	42.39
Série ES	27	29.35
Bac pro tertiaire	10	10.87
Série S	7	7.61
Série L	2	2.17
Série ST2S	2	2.17
Bac pro agricole	2	2.17
Bac pro industriel	1	1.09
Bac STAE	1	1.09
Bac STAV	1	1.09
Département du bac		
Finistère	37	40.22
Bretagne (hors Finistère)	13	14.13
Autres départements français	42	45.65
Régime d'inscription		
Formation par alternance (ALT)	91	98.91
Formation continue/Reprise d'études (FC/RE)	1	1.09
Age à l'obtention de la Licence Pro		
	Médian	Moyenne
	22.2 ans	22 ans

Diplôme des répondants à l'entrée en Licence Professionnelle

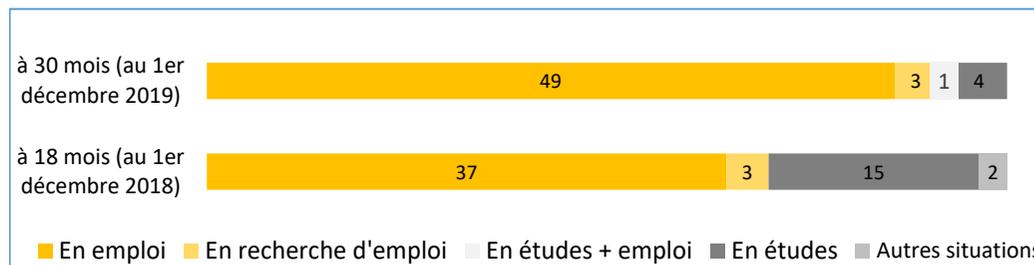
47 répondants ont obtenu un BTS dont 20 BTS Management des unités commerciales, 7 BTS Négociation relation client, 4 BTS Assistant de manager, 3 BTS Métiers de l'esthétique de la cosmétologie et de la parfumerie, 3 BTS Technico-commercial, 3 BTSA Technico-commercial, 2 BTS Commerce international, 1 BTS Assistant de gestion PME PMI, 1 BTS Optique, 1 BTS Professions immobilières, 1 BTS Tourisme et 1 BTSA Aménagements paysagers.

10 répondants ont obtenu un DUT dont 6 DUT Gestion administrative des organisations, 3 DUT Techniques de commercialisation et 1 DUT GEA

2 répondants ont suivi une formation complémentaire technico-commercial entre le BTS et la Licence pro.

Situation au 1^{er} décembre 2019 de la promotion 2017

Situations après la Licence Professionnelle



Au 1^{er}/12/2019, 3 diplômés en études sont en alternance.

Au 1^{er}/12/2018, 13 diplômés en études sont en alternance. - 1 diplômé est en inactivité, 1 diplômé est dans une autre situation (non précisée).

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	FC/RE
A 18 mois	92.3% (36/39)	92.1% (35/38)	100% (1/1)
A 30 mois	100% (41/41)	100% (40/40)	100% (1/1)

Durée de recherche active du 1^{er} emploi et nombre de mois travaillés

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) (2 non-réponses, n=39)	0.5	0	0	3
Nombre de mois travaillés (n=30)	25.3	27	11	30

Taux de poursuite d'études après la licence professionnelle

(Études après la licence professionnelle / nombre de répondants)

	Tous répondants	ALT	FC/RE
	28.07% (16/57)	28.57% (16/56)	0% (0/1)

L'insertion professionnelle au 1^{er} décembre 2019

(pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle – n=41)

Caractéristiques de l'emploi

	Eff.	%	ALT	FC/RE
Modalités d'accès à l'emploi				
Réponse à une annonce	11	26.83	11	
Suite à l'alternance en Licence pro	8	19.51	8	
Candidature spontanée	8	19.51	8	
Réseau	6	14.63	6	
Réponse à une annonce en ligne	2	4.88	2	
Suite au stage de Licence pro	1	2.44	1	
Promotion interne	1	2.44	1	
Via Pôle Emploi	1	2.44	1	
Via cabinet de recrutement	1	2.44	1	1
Via agence d'intérim	1	2.44	1	
Via réseau social professionnel	1	2.44	1	
Type de contrat				
CDI	34	82.93	33	1
CDD	7	17.07	7	
Catégorie socio-professionnelle				
Ingénieur cadre	6	14.63	6	
Profession intermédiaire	21	51.22	20	1
Employés	13	31.71	13	
Ouvrier	1	2.44	1	
Type d'employeur				
Entreprise privée	39	95.12	38	1
Entreprise publique	1	2.44	1	
Coopérative	1	2.44	1	
Temps de travail				
Temps complet	41	100	40	1
Lieu de l'emploi (1 non-réponse)				
Finistère	15	36.58	15	
Bretagne (hors Finistère)	2	4.88	2	
Autres départements français	23	56.10	22	1
Secteur d'activité				
Commerce, transports, hébergement et restauration	25	60.98	25	
Activités financières et d'assurance	4	9.76	4	
Industries (manufacturières, extractives et autres) :	4	9.76	3	1
Activités de services administratifs et de soutien	2	4.88	2	
Autres activités de service	2	4.88	2	
Construction	1	2.44	1	
Information et communication	1	2.44	1	
Activités immobilières	1	2.44	1	
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	1	2.44	1	

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

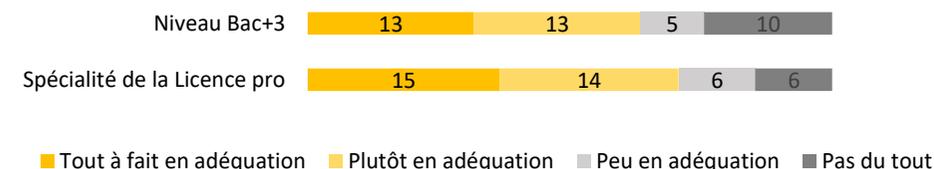
(Pour les répondants issus de la formation par alternance, en emploi en France, à temps plein, 3 non-réponses, n=38)

	ALT
Médian	1500€
Moyen	1585.59€
Minimum	1023€
Maximum	3000€

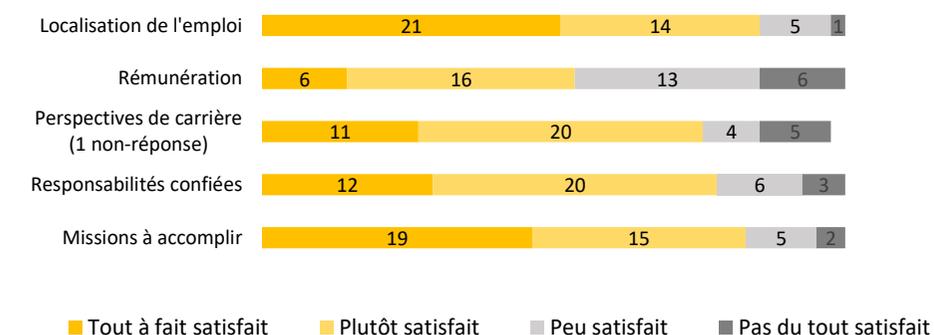
Regards sur l'emploi

11 répondants occupent toujours leur 1^{er} emploi, au 1^{er}/12/2019
11 répondants recherchent un nouvel emploi.

Adéquation emploi – formation :



Appréciation portée sur les principaux aspects de l'emploi :



Exemples d'emplois occupés au 1^{er} décembre 2019 ou au 1^{er} décembre 2018
 (pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle)

Régime inscription	INTITULÉ DU POSTE	MISSIONS	SECTEUR D'ACTIVITÉ
Alt	Commercial RHD (Restauration hors domicile)	Prospection, suivi, prise de commandes, communication.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de gros (commerce interentreprises) de fruits et légumes</i>
Alt	Adjoint responsable magasin	Vente, merchandising, management.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de détail d'habillement en magasin spécialisé</i>
Alt	Responsable manager commercial	Gestion et tenue du rayon fruits et légumes.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Hypermarchés</i>
Alt	Assistante commerciale	Accueil et mission de conseil aux clients.	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i>
Alt	Responsable commercial Grand Ouest	Démarchage auprès des grands surfaces, suivi clientèle.	Industrie manufacturière <i>Fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche</i>
Alt	Conseillère commerciale en assurance	Commercialiser des produits d'assurance en lien avec les besoins clients.	Activités financières et d'assurance <i>Autres assurances</i>
Alt	Manager	Management d'équipes, gestion des stocks et des flux d'argent, gestion des ressources humaines.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de détail d'habillement en magasin spécialisé</i>
Alt	Coordinateur Clients	Gestion quotidienne des demandes des gestionnaires Ressources Humaines, commercialisation du produit CESU auprès des clients (travailleurs non-salariés (TNS) et TPE), envoi de statistiques mensuelles, formation des nouveaux collaborateurs, rendez-vous clients, réponse aux appels d'offres, initialisation des contrats.	Autres activités de services <i>Autres services personnels n.c.a.</i>
Alt	Vendeur automobile	Ventes de véhicules d'occasion.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de voitures et de véhicules automobiles légers</i>
Alt	Chef de secteur commercial	Démarchage des grandes surfaces : vente de produits, mise en avant des produits, merchandising.	Industries (manufacturières, extractives et autres...) <i>Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques</i>

Alt	Assistante commerciale et chargée de recrutement	Ressources humaines : emploi et gestion de paie. Commerce : suivie clientèle, facturation mise à disposition de personnel et facturation.	Activités de services administratifs et de soutien <i>Autre mise à disposition de ressources humaines</i>
Alt	Chef de secteur	- Encadrement, management et motivation des équipes ; - Gestion du stock ; - Management opérationnel.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de détail de quincaillerie, peintures et verres en grandes surfaces (400 m² et plus)</i>
Alt	Commercial	- Prospection physique ; - Gestion de portefeuilles clients ; - Gestion de plusieurs secteurs géographiques ; - Assurer et suivre le développement des ventes ; - Conquérir de nouveaux clients ; - Renouveler la clientèle en cours.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de détail d'ordinateurs, d'unités périphériques et de logiciels en magasin spécialisé</i>
Alt	Vendeuse en prêt à porter	Vente, conseil client, merchandising, encaissement, traitement des livraisons, formation des stagiaires et nouveaux vendeurs.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de détail d'habillement en magasin spécialisé</i>
Alt	Commercial événementiel	Chargée d'organisation des salons des vins et de la gastronomie.	Activités de services administratifs et de soutien <i>Organisation de foires, salons professionnels et congrès</i>
Alt	Responsable de rayon électroménager, Hifi, Cuisine	Management d'équipes, gestion de rayon.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de détail de meubles</i>
Alt	Technico-commercial	Vente de matériel électrique.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de gros (commerce interentreprises) de matériel électrique</i>

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

Sans emploi et en recherche d'emploi au 1er décembre 2019 (n=3)
 (pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle)

En recherche d'emploi depuis :	Zone de mobilité	Domaine de recherche	Nombre de mois travaillés depuis la Licence professionnelle :
Novembre 2019	Région de résidence et régions limitrophes	Dans et hors du domaine de la Licence Professionnelle	25 mois
Août 2019	Département de résidence et à l'étranger	Dans le domaine de la Licence Professionnelle	Non précisé – en études en alternance après la Lpro
Août 2019	France entière (y compris Ile de France)	Hors du domaine de la Licence Professionnelle	Non précisé – en études en alternance après la Lpro

Poursuite d'études post-Licence Professionnelle (n=16)

2017/2018 (n=12)			2018/2019 (n=15)			2019/2020 (n=5)		
Eff.	Intitulé de la formation Établissement	Résultat	Eff.	Intitulé de la formation Établissement	Résultat	Eff.	Intitulé de la formation Établissement	Résultat
n=1	Master 1 Achats Université de Toulouse 1 -Toulouse School of Management (IAE) (31)	Obtenue	n=1	Master 2 Achats Université de Toulouse 1 -Toulouse School of Management (IAE) (31) En contrat de professionnalisation (Assistant achats)	Obtenue			
n=2	Master 1 Gestion de Production, Logistique, Achats - Parcours Marketing Commerce Distribution et Achats Institut Supérieur de Formation (ISFFEL) -UBO - Faculté de Droit, Économie Gestion et AES (29)	Obtenue	n=2	Master 2 Gestion de Production, Logistique, Achats - Parcours Marketing Commerce Distribution et Achats Institut Supérieur de Formation (ISFFEL) -UBO - Faculté de Droit, Économie Gestion et AES (29) En contrat d'apprentissage (n=1) En contrat de professionnalisation (n=1) (Chargé de l'action commerciale)	Obtenue			

2017/2018 (n=12)			2018/2019 (n=15)			2019/2020 (n=5)		
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=5	Master 1 Commerce et Marketing <i>École Nantaise de Commerce (ENACOM) - CNAM de Nantes (44)</i>	Obtenu	n=5	Master 2 Commerce Marketing <i>École Nantaise de Commerce (ENACOM) partenariat CNAM (44)</i> En contrats de professionnalisation (Opticien collaborateur) (Directeur adjoint en commerce de détails) (Responsable de rayon) (Assistant manager)	Obtenu			
n=1	Master 1 Management de la Distribution (MD) <i>Institut du Marketing et du Management de la Distribution (IMMD) - IAE de Lille (59)</i>	Obtenu	n=1	Master 2 Management de la Distribution (MD) <i>Institut du Marketing et du Management de la Distribution (IMMD) - IAE de Lille (59)</i> En contrat d'apprentissage (Animateur commerce en alternance)	Obtenu			
n=1	Mastère 1 Management opérationnel - Majeure marketing, communication <i>École de Commerce ESUP de Rennes (35)</i>	Obtenu	n=1	Mastère 2 Management opérationnel - Majeure marketing, communication <i>École de Commerce ESUP de Rennes (35)</i> En contrat de professionnalisation (Responsable de rayon)	Obtenu			
n=1	Bac+5 Économie marketing gestion <i>ECOFAC Business School (72)</i>	Obtenu	n=1	Bac+5 Économie marketing gestion <i>ECOFAC Business School (72)</i> En contrat de professionnalisation (Responsable de rayon)	Obtenu			
			n=1	Master 1 Gestion de Production, Logistique, Achats - Parcours Marketing Commerce Distribution et Achats <i>Institut Supérieur de Formation (ISFFEL) -UBO - Faculté de Droit, Économie Gestion et AES (29)</i> En contrat de professionnalisation (Responsable fraîcheur régional)	Obtenu	n=1	Master 2 Gestion de Production, Logistique, Achats - Parcours Marketing Commerce Distribution et Achats <i>Institut Supérieur de Formation (ISFFEL) -UBO - Faculté de Droit, Économie Gestion et AES (29)</i> En contrat de professionnalisation (Responsable fraîcheur régional)	En cours

2017/2018 (n=12)			2018/2019 (n=15)			2019/2020 (n=5)		
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	Mastère 1 Manager du Développement Commercial <i>Totem Formation (35)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Responsable du service client)</i>	Obtenue	n=1	Mastère 2 Manager du Développement Commercial <i>Totem Formation (35)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Responsable adjointe magasin)</i>	En cours
			n=1	Master 1 Direction de projets ou établissements culturels <i>Université d'Angers UFR ESTHUA, Tourisme et culture (49)</i>	Obtenue	n=1	Master 2 Direction de projets ou établissements culturels <i>Université d'Angers UFR ESTHUA, Tourisme et culture (49)</i> En études + emploi	En cours
n=1	Licence 2 Administration Économique et Sociale <i>Université de Bretagne Occidentale (29)</i>	Obtenue	n=1	Licence de Gestion <i>Université de Bretagne Occidentale - IAE de Brest (29)</i> En études + emploi	Obtenue	n=1	Master 1 Gestion des Ressources Humaines <i>IAE de Brest (29)</i>	En cours
						n=1	Certificat de Qualification Professionnel (CQP) <i>École de vente automobile - Sellscar à Poitiers (86)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Conseiller commercial services)</i>	En cours