

Nombre diplômés : 100
Nombre de répondants : 66
Taux de réponse : 66%

Caractéristiques des diplômés

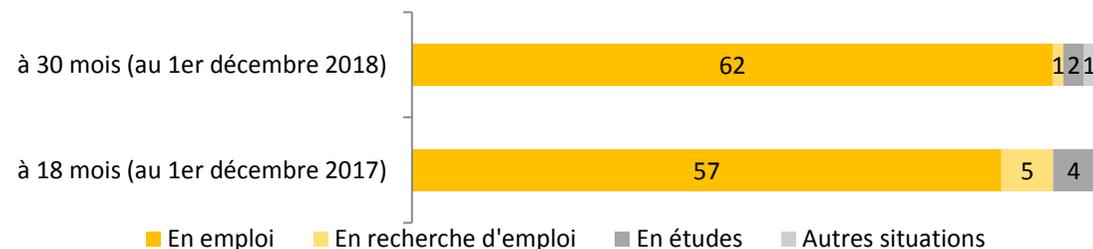
	Eff.	%
Sexe		
Hommes	29	29
Femmes	71	71
Nationalité		
Française	99	99
Etrangère	1	1
Série de baccalauréat		
Série STT/STG/STMG	35	35
Série ES	34	34
Bac pro tertiaire	13	13
Série S	10	10
Série A2/L	3	3
Série ST2S	2	2
Validation études expériences professionnelles	1	1
Titre français admis en dispense	1	1
Bac pro industriel	1	1
Département du bac		
Finistère	57	57
Bretagne (hors Finistère)	40	40
Autres départements français	3	3
Régime d'inscription		
Formation par alternance (ALT)	88	88
Formation continue/reprise d'études (FC/RE)	12	12
Age à l'obtention de la Licence Pro	Médian	Moyenne
	22 ans	23.1 ans

Diplôme des répondants à l'entrée en Licence Professionnelle

52 répondants ont obtenu un BTS dont 15 BTS Négociation relation client, 12 BTS Management des unités commerciales, 9 BTS Banque et 6 BTS Assurance.

12 répondants ont obtenu un DUT, 2 ont obtenu une Licence générale et 2 ont obtenu une Licence pro.

Situations après la Licence Professionnelle



Au 1^{er}/12/2018, 2 diplômés en études sont en contrat en alternance.

Au 1^{er}/12/2017, 2 diplômés en études sont en contrat en alternance –

1 diplômé en recherche d'emploi a trouvé un emploi qui commence peu après.

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	94.64% (53/56)	96.08% (49/51)	80% (4/5)
A 30 mois	98.18% (54/55)	98.04% (50/51)	100% (4/4)

- 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) (5 non-réponses, n=46)	0.9	0	0	7
Nombre de mois travaillés (n=51)	25.8	27	16	29

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

(Etudes après la licence professionnelle / nombre de répondants)

	Tous répondants	ALT	FC/RE
	15.15% (10/66)	16.39% (10/61)	0% (0/5)

L'insertion professionnelle au 1^{er} décembre 2018

(pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle – n=54)

Caractéristiques de l'emploi

	Eff.	%	ALT	FC/RE
Modalités d'accès à l'emploi (1 non-réponse)				
Suite à l'alternance en Licence pro	19	35.19	17	2
Candidature spontanée	13	24.07	12	1
Réponse à une annonce	10	18.52	10	
Réseau	5	9.26	5	
CV en ligne	1	1.85	1	
Concours	1	1.85		1
Via Pôle emploi	1	1.85	1	
Via agence intérim	1	1.85	1	
Réussite aux tests, examen	1	1.85	1	
Evolution de poste	1	1.85	1	
Type de contrat				
CDI/Fonctionnaire	50	92.59	46	4
CDD	3	5.56	3	
Intérimaire	1	1.85	1	
Catégorie socio-professionnelle				
Ingénieur, cadre	1	1.85	1	
Profession intermédiaire	34	62.96	31	3
Employé, Cat C FP	19	35.19	18	1
Type d'employeur				
Entreprise privée	52	96.3	49	3
Fonction publique	2	3.7	1	1
Temps de travail				
Temps complet	53	98.15	49	4
Temps partiel (<i>choisi</i>)	1	1.85	1	
Lieu de l'emploi				
Finistère	31	57.4	29	2
Bretagne (hors Finistère)	17	31.48	15	2
Autres départements français	5	9.26	5	
Etranger	1	1.85	1	
Secteurs d'activité				
Activités financières et d'assurance	49	90.74	46	3
Administration publique (hors enseignement)	2	3.7	1	1
Activités immobilières	1	1.85	1	
Santé humaine et action sociale	1	1.85	1	
Activités de services administratifs et de soutien	1	1.85	1	

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

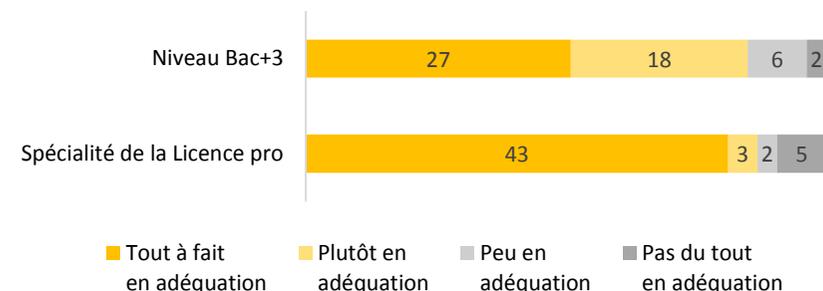
(Pour les répondants issus de la formation par alternance, en emploi en France, à temps plein, 4 non-réponses, n=44)

	ALT
Médian	1450€
Moyen	1485.93€
Minimum	1180€
Maximum	2200€

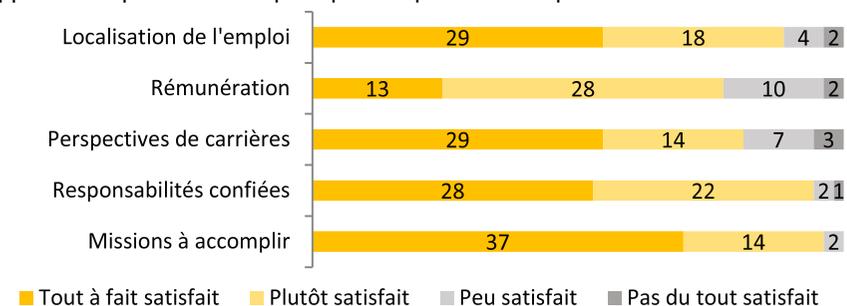
Regards sur l'emploi (1 non-réponse, n=53)

26 répondants occupent toujours leur 1^{er} emploi, au 1^{er}/12/2018
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 2018 ou au 1^{er} décembre 2017

(pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle)

Régime inscription	INTITULE DU POSTE	MISSIONS	SECTEUR D'ACTIVITE
ALT	Assistant commercial	Répondre à la demande des clients en banque et vente des produits et services Accueil/conseil clients, rendez-vous, prospection, traitements des demandes par mail appel physique	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i> <i>Evaluation des risques et dommages</i>
ALT	Chargé d'indemnisation sinistres automobiles	Déclarations et gestion des sinistres automobiles au sein d'une compagnie d'assurance	Activités financières et d'assurance <i>Autres assurances</i>
ALT	Collaborateur en assurance	Commercial, gestion, administratif	Activités financières et d'assurance <i>Activités des agents et courtiers d'assurances</i>
ALT	Conseiller clientèle	Accueil, conseil, réponses aux demandes des clients, montage et suivi de dossiers, placements financiers, vente de produits bancaires. Gestion et développement d'un portefeuille client. Conseils, vente de produits bancaires	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i> <i>Autres assurances</i>
ALT	Conseiller commercial	Accueil du client, - commercialisation de produits bancaires et d'assurance, développement portefeuille Fidéliser les clients, augmenter le chiffre d'affaires	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i> <i>Autres assurances</i>
ALT	Conseiller développement client	Développer l'équipement du client et trouver de nouveaux clients	Activités financières et d'assurance <i>Autres assurances</i>
ALT	Conseiller en assurances	Ventes, SAV, gestion de portefeuille, fidélisation, multi équipement, conformité, impayé.	Activités financières et d'assurance <i>Activités des agents et courtiers d'assurances</i>
ALT	Conseiller financier	Conseil en banque assurance, prêt immobilier Prospection, analyse de la capacité d'emprunt des clients et de la faisabilité de leur projet.	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i>
ALT	Gestionnaire de clientèle particuliers	Conseil client, finance placement assurance, emprunts personnels et immobiliers, développement de portefeuille, prospection, vente de services bancaires	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i>
ALT	Gestionnaire middle office	gestion administrative des dossiers et comptes	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i>
ALT	Gestionnaire Prévoyance	Indemnisation des sinistres, maternité, accident, ...	Activités financières et d'assurance <i>Evaluation des risques et dommages</i>

ALT	Téléconseiller	Gestion des appels entrant, vente d'assurance habitation, assurance vie, mutuelle	Activités financières et d'assurance <i>Autres assurances</i>
FC/RE	Chargé de développement ou chargé d'affaires	Prospection, conquérir, animer, développer, fidéliser un réseau d'apporteurs d'affaires dans le milieu bancaire mais aussi dans de nouvelles sources d'acquisition nécessitant des besoins en financement.	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i>
FC/RE	Agent administratif des finances publiques	Recouvrement, accueil, renseignements	Administration publique (hors enseignement)

Sans emploi et en recherche d'emploi au 1er décembre 2018 (n=1)
(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 2018	Département de résidence	Dans et hors du domaine de la Licence professionnelle	26 mois

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

2016/2017 (n=8)			2017/2018 (n=4)			2018/2019 (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	DUETI (Diplôme Universitaire Etudes Technologiques Internationales) <i>Cornwall Collège (Royaume-Uni)</i>	Obtenu						
n=1	Formation Marketing <i>Businessia (56)</i>	Obtenu						
n=1	Master 1 Commercialisation de Produits Financiers et d'assurance <i>Université Bretagne Sud (56)</i>	Obtenu	n=1	Master 2 Commercialisation de Produits Financiers et d'assurance <i>Université Bretagne Sud (56)</i>	Obtenu			

2016/2017 (n=8)			2017/2018 (n=4)			2018/2019 (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=3	Master 1 Conseiller patrimonial en agence <i>Université Bretagne Sud (56)</i>	Obtenue	n=3	Master 2 Conseiller patrimonial en agence <i>Université Bretagne Sud (56)</i>	Obtenue			
n=1	Titre professionnel gestionnaire paie <i>Businessia (56)</i>	Obtenue						
						n=1	Diplôme d'Etat Accompagnant Éducatif et Social <i>ITES Institut pour le Travail Éducatif et Social (29)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Accompagnant éducatif et social)</i>	En cours
						n=1	Mastère management des ressources humaines <i>ITC Quimper - Ecole Supérieure de Management et de Commerce (29)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Consultant en ressources humaines)</i>	En cours
n=1	Formation non précisée (44)	Obtenue						

Autres situations (n=1)

Le répondant n'a pas précisé sa situation

🔗 Consultez la liste des structures qui recrutent les diplômés de ce Master
www.univ-brest.fr/capavenir
 Rubrique « Observatoire »