

Nombre diplômés : 29
Nombre de répondants : 21
Taux de réponse : 72.41%

Caractéristiques des diplômés

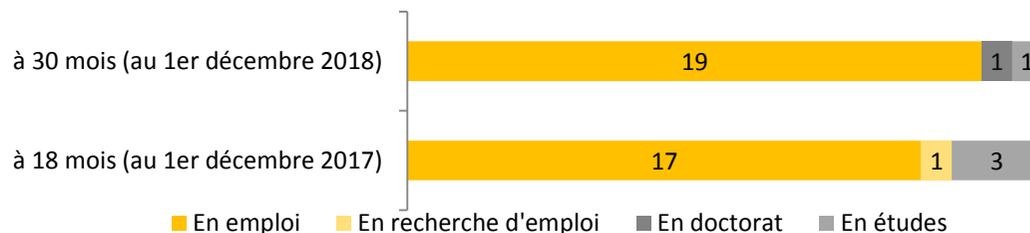
	Eff.	%
Sexe		
Hommes	9	31.03
Femmes	20	68.97
Nationalité		
Française	29	100
Série de baccalauréat		
Série G2/STT/STG/STMG	12	41.38
Série ES	9	31.03
Série S	4	13.79
Série STI	1	3.45
Série L	1	3.45
Bac pro tertiaire	1	3.45
Bac pro agricole	1	3.45
Département du bac		
Finistère	22	75.86
Bretagne (hors Finistère)	6	20.69
Autres départements français	1	3.45
Régime d'inscription		
Formation par alternance (ALT)	25	86.21
Formation continue/Reprise d'études/Validation des acquis de l'expérience (FC/RE/VAE)	4	13.79
Age à l'obtention de la Licence Pro	Médian	Moyenne
	22 ans	24.7 ans

Diplôme des répondants à l'entrée en Licence Professionnelle

15 répondants ont obtenu un BTS dont 5 BTS Management des unités commerciales, 4 BTS Banque, 2 BTS Négociation relation client, 1 BTS Assistant de gestion PME PMI, 1 BTS Technico-commercial

4 répondants ont obtenu un DUT dont 3 DUT Techniques de commercialisation.

Situations après la Licence Professionnelle



Au 1^{er}/12/2017, un diplômé en études est en contrat en alternance.

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	Diplômés de l'ALT	Diplômés de la FC/RE/VAE
A 18 mois	94.4% (17/18)	100% (14/14)	75% (3/4)
A 30 mois	100% (18/18)	100% (14/14)	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) (2 non-réponses, n=12)	0.3	0	0	2
Nombre de mois travaillés (n=14)	26.4	27	23	30

Taux de poursuite d'études après la licence professionnelle

(Etudes après la licence professionnelle / nombre de répondants)

	Tous répondants	Diplômés de l'ALT	Diplômés de la FC/RE/VAE
	25% (3/21)	17.65% (3/17)	0% (0/4)

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

(pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle – n=18)

Caractéristiques de l'emploi

	Eff.	%	ALT	FC/RE/VAE
Modalités d'accès à l'emploi (1 non-réponse)				
Candidature spontanée	5	27.78	4	1
Suite à l'alternance en Licence pro	5	27.78	5	
Réponse à une annonce	2	11.11	2	
Agence intérim	2	11.11	1	1
En emploi avant la Licence pro	1	5.56		1
Parrainage	1	5.56	1	
Réseau	1	5.56		1
Type de contrat				
Indépendant, chef d'entreprise	1	5.56		1
CDI	14	77.78	12	2
CDD	3	16.67	2	1
Catégorie socio-professionnelle				
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	1	5.56		1
Profession Intermédiaire	9	50	8	1
Employé	8	44.44	6	2
Type d'employeur				
Entreprise privée	17	94.44	14	3
Infépendant, auto-entrepreneur	1	5.56		1
Temps de travail				
Temps complet	18	100	14	4
Lieu de l'emploi				
Finistère	12	66.67	10	2
Bretagne (hors Finistère)	5	27.78	4	1
Autres départements français	1	5.56		1
Secteurs d'activité				
Activités financières et d'assurance	16	88.89	13	3
Activités immobilières	1	5.56		1
Commerce, transports, hébergement et restauration	1	5.56		1

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

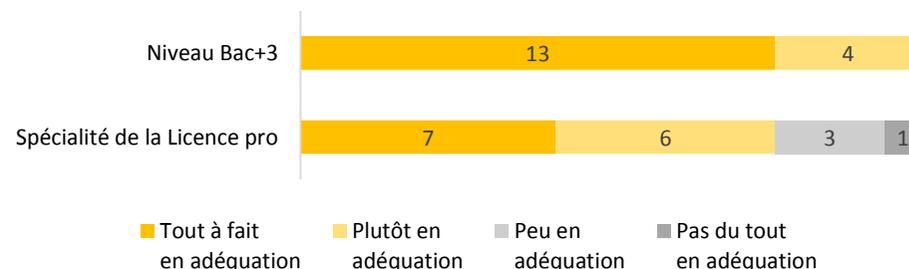
(Pour les répondants issus de la formation par alternance, en emploi en France, à temps plein – 2 non-réponses, n=12)

	ALT
Médian	1400€
Moyen	1487.17€
Minimum	1140€
Maximum	1800€

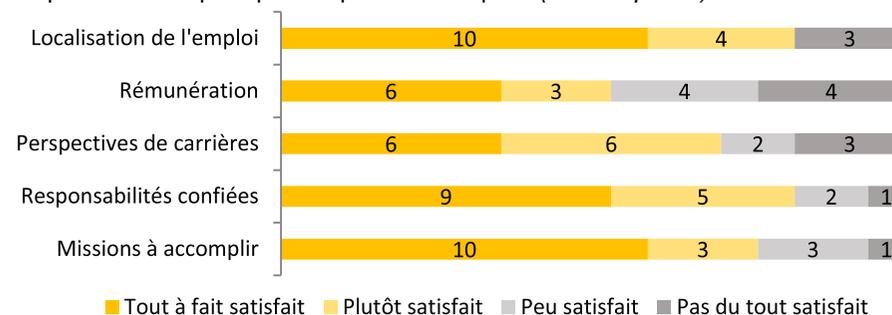
Regards sur l'emploi

11 répondants occupent toujours leur 1^{er} emploi, au 1^{er}/12/2018
4 répondants recherchent un nouvel emploi

Adéquation emploi – formation : (1 non réponse)



Appréciation portée sur les principaux aspects de l'emploi : (1 non réponse)



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	Conseiller/chargé de Clientèle	Portefeuille Client -gestion et développement, partie administrative et gestion des distributeurs de l'agence Accueil, recevoir et conseil client, gestion administrative. Prospection Client (Call center), formation pour les commerciaux, étude de dossier d'assurance. Epargne, prêt, mission de conseil.	Activités financières et d'assurances <i>Autres intermédiations monétaires</i> <i>Autres assurances</i> <i>Activités des agents et courtiers d'assurances</i>
ALT	Conseiller commercial	Prospection téléphonique, commercial itinérante, réalise des bilans de protections sociales, ...	Activités financières et d'assurances <i>Autres intermédiations monétaires</i>
ALT	Technicien d'assurance	Conseil Client, Vente, ...	Activités financières et d'assurances <i>Autres assurances</i>
ALT	Conseiller financier	Gère un portefeuille (800 clients), prospection , vente, réalisation d'objectifs	Activités financières et d'assurances <i>Autres intermédiations monétaires</i>
ALT	Gestionnaire de prestation santé	Remboursement de soin de santé, gestion par téléphone, mail.	Activités financières et d'assurances <i>Activités des agents et courtiers d'assurances</i>
ALT	Assistant commercial	Acceptation des dossiers de crédits	Activités financières et d'assurances
ALT	Conseiller Patrimonial	Gestion de portefeuille, conquête et développement partenariat, gestion problématique fiscal, financière.	Activités financières et d'assurances
FC/RE/VAE	Attachée de clientèle patrimoniale	Gestion de patrimoine	
FC/RE/VAE	Conseiller clientèle	Accueil et client en rendez-vous	Activités financières et d'assurances <i>Autres intermédiations monétaires</i>
FC/RE/VAE	Chef d'entreprise	Courtier en prêt immobilier et professionnel, agent immobilier.	Activités immobilières <i>Agences immobilières</i>

Poursuite d'études post Licence Professionnelle (n=3)

2016/2017 (n=2)			2017/2018 (n=3)			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	Master 1 Conseiller Patrimonial en Agence <i>Université de Bretagne Sud (56)</i>	Obtenue	n=1	Master 2 Conseiller Patrimonial en Agence <i>Université de Bretagne Sud (56)</i>	Obtenue			
n=1	Gestion de patrimoine et finance de marché <i>Ecole supérieure de commerce de Brest (29)</i>	Obtenue	n=1	Contrôle de gestion et pilotage de la performance <i>Ecole supérieure de commerce de Brest (29)</i>	Obtenue	n=1	Doctorat - thèse en science de gestion - finance de marché <i>Ecole doctorale EUCLIVE La Rochelle (17)</i>	En cours
			n=1	Master of Business Administration chargé d'affaires Europe Asie <i>Ecole de Management Bretagne Atlantique (29)</i>	Obtenue	n=1	Master of Business Administration chargé d'affaires Europe Asie <i>Ecole de Management Bretagne Atlantique (29)</i>	En cours

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