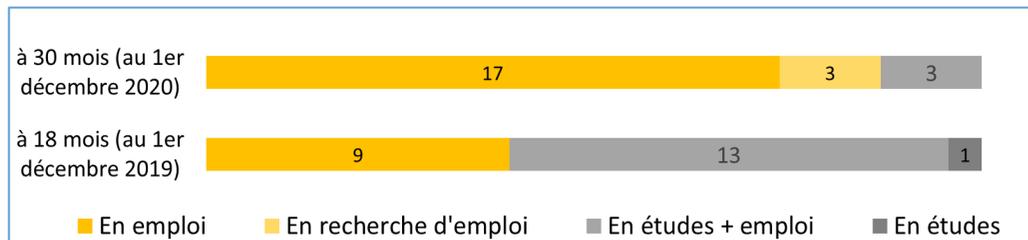


Situation au 1^{er} décembre 2020 de la promotion 2018

Situations après la Licence Professionnelle

Nombre diplômés : 33
Nombre de répondants : 23
Taux de réponse : 69.7 %
Formation par alternance (ALT) : 33



Au 1^{er}/12/2020, 2 diplômés en études + emploi sont en alternance.
Au 1^{er}/12/2019, 12 diplômés en études + emploi sont 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

	ALT
A 18 mois	100% (6/6)
A 30 mois	100% (6/6)

- 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=6)	2.4	1.5	0.2	6

- 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=6)	ALT
Réseau	4
Candidature spontanée	1
Via Indeed	1

- Taux de poursuite des études après la licence professionnelle**

(Études après la licence professionnelle / nombre de répondants)

ALT
73.9% (17/23)

L'insertion professionnelle au 1^{er} décembre 2020 (pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle Æ n=6)

Caractéristiques de l'emploi

	ALT	%
Type de contrat		
CDI	4	66.7
CDD	2	33.3
Catégorie socio-professionnelle		
Profession intermédiaire	4	66.7
Employés	2	33.3
Type d'employeur		
Entreprise privée	5	83.3
Entreprise publique	1	16.7
Temps de travail		
Temps complet	6	100
Lieu de l'emploi		
Autres départements français	6	100
Secteur d'activité		
Commerce, transports, hébergement et restauration :	1	16.7
Activités financières et d'assurance :	1	16.7
Industries (manufacturières, extractives et autres) :	1	16.7
Activités de services administratifs et de soutien :	1	16.7
Construction :	1	16.7
Arts, spectacles et activités récréatives :	1	16.7

Impact de la crise sanitaire (Covid-19) sur l'emploi

2 répondants en emploi au 1^{er}/12/2020 sont dans un dispositif de chômage partiel lié à la crise sanitaire.

Ces 2 répondants déclarent que leur salaire a diminué.

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

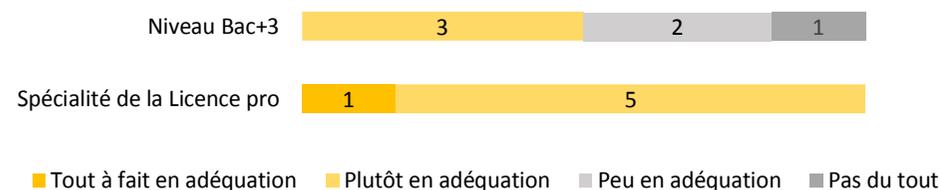
(Pour les répondants issus de la formation par alternance, en emploi en France, à temps plein, 2 non-réponses, n=4)

	ALT
Médian	1425"
Moyen	2041"
Minimum	1314"
Maximum	4000"

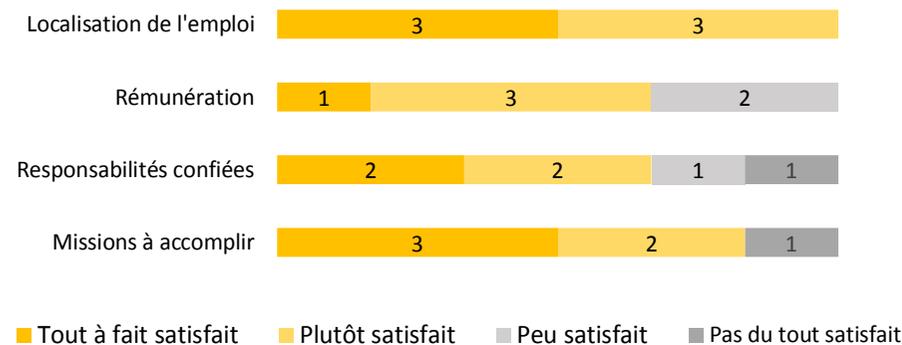
Regards sur l'emploi

3 répondants occupent toujours leur 1^{er} emploi, au 1^{er}/12/2020

Adéquation emploi . formation :



Appréciation portée sur les principaux aspects de l'emploi :



Exemples d'emplois occupés au 1^{er} décembre 2020 ou au 1^{er} décembre 2019
 (pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle)

Régime inscription	INTITULÉ DU POSTE	MISSIONS	SECTEUR D'ACTIVITÉ
Alt	Chargé de clientèle	Traitement des demandes clients.	Industries (manufacturières, extractives et autres) <i>Commerce d'électricité</i>
Alt	Chargé d'affaires	En charge d'un portefeuille d'une quarantaine de partenaires couvrant la région grand Nord. Spécialisé dans le financement vendor leasing sur le marché des actifs suivants : - bureautique ; - téléphonie ; - affichage dynamique ; - balayage industriel ; - très petites entreprises... Mise en place de plans de financement adaptés afin de répondre aux besoins des clients de partenaires.	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i>
Alt	Commercial	Vente à domicile pour rénovation de l'habitat.	Construction <i>Travaux de couverture par éléments</i>
Alt	Téléconseiller	- information et ventes additionnelles de séjours (appels entrants ou mails) ; - traitement des litiges et des réclamations.	Arts, spectacles et activités récréatives <i>Autres activités récréatives et de loisirs</i>
Alt	Assistant approvisionnement	Gestion des approvisionnements.	Commerce, transports, hébergement et restauration <i>Commerce de gros (commerce interentreprises) de produits surgelés</i>
Alt	Référent recrutement	- recherche de candidats (sourcing) ; - recrutement ; - gestion des contrats de travail ; - prospection terrain et téléphonique auprès d'entreprises ; - relation clientèle intérimaire et entreprises ; - communication externe.	Activités de services administratifs et de soutien <i>Activités des agences de travail temporaire</i>

Régime inscription	INTITULÉ DU POSTE	MISSIONS	SECTEUR D'ACTIVITÉ
Alt	Assistant commercial	- intermédiaire entre les commerciaux et les clients ; - suivi satisfaction clientèle ; - prospection.	Activités de services administratifs et de soutien <i>Autres activités de soutien aux entreprises n.c.a.</i>

Poursuite d'études post-Licence Professionnelle (n=17)

2018/2019 (n=13)			2019/2020 (n=14)			2020/2021 (n=3)		
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	Formation Bac+5 Manager de la stratégie d'entreprise <i>Institut supérieur de management des entreprises (ISME) (44)</i>	Obtenu	n=1	Formation Bac+5 Manager de la stratégie d'entreprise <i>Institut supérieur de management des entreprises (ISME) (44)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Commercial et assistant marketing)</i>	Obtenu			
n=1	Master 1 Marketing vente <i>Conservatoire national des arts et métiers (CNAM) en partenariat École Nantaise de Commerce (44)</i>	Obtenu	n=1	Master 2 Marketing vente <i>Conservatoire national des arts et métiers (CNAM) en partenariat École Nantaise de Commerce (44)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Chargé de mission)</i>	Obtenu			
n=1	Bac+4 Management de projets innovants <i>École Nantaise de Commerce (44)</i>	Obtenu	n=1	Bac+5 Management de projets innovants <i>École Nantaise de Commerce (44)</i> En contrat d'apprentissage <i>(Animateur de communauté / Community manager)</i>	Obtenu			

2018/2019 (n=13)			2019/2020 (n=14)			2020/2021 (n=3)		
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	Bac+4 Management de projets innovants <i>École Nantaise de Commerce (44)</i>	Obtenu	n=1	Bac+5 Management de projets innovants <i>École Nantaise de Commerce (44)</i> Contrat en alternance non précisé <i>(Chargé de projet)</i>	Obtenu			
n=1	Bac+4 Management de projets innovants <i>École Nantaise de Commerce (44)</i>	Obtenu	n=1	Bac+5 Management de projets innovants <i>École Nantaise de Commerce (44)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Responsable commercial junior)</i>	Obtenu			
n=1	Bac+4 Management de projets innovants <i>École Nantaise de Commerce (44)</i>	Obtenu	n=1	Bac+5 Management de projets innovants <i>École Nantaise de Commerce (44)</i> En contrat d'apprentissage <i>(Chargé de projets transformation numérique)</i>	Obtenu			
n=1	Mastère Manager d'Entreprise et Développement Commercial <i>AFOREM - École de commerce et management (35)</i>	Obtenu	n=1	Mastère Manager d'Entreprise et Développement Commercial <i>AFOREM - École de commerce et management (35)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Commercial)</i>	Obtenu			
n=1	Master 1 Marketing vente <i>Conservatoire national des arts et métiers (CNAM) en partenariat École Nantaise de Commerce (44)</i>	Obtenu	n=1	Master 2 Marketing vente <i>Conservatoire national des arts et métiers (CNAM) en partenariat École Nantaise de Commerce (44)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Chargé de missions marketing)</i>	Obtenu			
n=1	Master 1 Marketing et Vente, parcours Marketing Stratégique et Opérationnel <i>IGR-IAE Rennes (35)</i>	Obtenu	n=1	Master 2 Marketing et Vente, parcours Marketing Stratégique et Opérationnel <i>IGR-IAE Rennes (35)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Assistant chef de produit)</i>	Obtenu			

2018/2019 (n=13)			2019/2020 (n=14)			2020/2021 (n=3)		
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, achats parcours Marketing, commerce, distribution et achats <i>Institut Supérieur de Formation Fruits et Légumes (ISFFEL) / Université de Bretagne Occidentale (29)</i>	Obtenue	n=1	Master 2 Gestion de production, logistique, achats parcours Marketing, commerce, distribution et achats <i>Institut Supérieur de Formation Fruits et Légumes (ISFFEL) / Université de Bretagne Occidentale (29)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Assistant communication marketing)</i>	Obtenue			
n=1	Master 1 Marketing vente <i>Conservatoire national des arts et métiers (CNAM) en partenariat École Nantaise de Commerce (44)</i>	Obtenue	n=1	Master 2 Marketing vente <i>Conservatoire national des arts et métiers (CNAM) en partenariat Écoles Nantaises de Commerce (44)</i> En contrat de professionnalisation <i>(Responsable marketing)</i>	Obtenue			
n=1	Bachelor en Management d'Entreprise spécialisation Ressources Humaines <i>Pigier Performance (44)</i>	Obtenue						
n=1	Formation Bac+3 Négociateur / Chargé d'affaires <i>IFACOM (85)</i>	Obtenue						
			n=1	MSc Marketing et Management du Sport <i>INSEEC U. (33)</i> En études + emploi <i>(Collaborateur d'agence)</i>	Abandon			

2018/2019 (n=13)			2019/2020 (n=14)			2020/2021 (n=3)		
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, achats parcours marketing, commerce, distribution et achats <i>Institut Supérieur de Formation Fruits et Légumes (ISFFEL) / Université de Bretagne Occidentale (29)</i> En contrat de professionnalisation (Assistant marketing)	Obtenue	n=1	Master 2 Gestion de production, logistique, achats parcours marketing, commerce, distribution et achats <i>Institut Supérieur de Formation Fruits et Légumes (ISFFEL) / Université de Bretagne Occidentale (29)</i> En contrat de professionnalisation (Assistant marketing)	En cours
			n=1	Master Business Consulting <i>Paris School of Business (75)</i>	Obtenue	n=1	Master Business Consulting <i>Paris School of Business (75)</i> En contrat d'apprentissage (Chargé de mission junior)	En cours
						n=1	Formation bac+5 Executive MBA Stratégies Web Marketing & Projets Communication Digitale <i>Visiplus Academy</i> En études + emploi (CDI) (Chargé de communication)	En cours

Nombre diplômés : 33
 Nombre de répondants : 23
 Taux de réponse : 69,7 %

Caractéristiques des diplômés

	Eff.	%
Sexe		
Hommes	19	57.6
Femmes	14	42.4
Nationalité		
Française	32	97
Étrangère	1	3
Série de baccalauréat		
Série ES	12	36.4
Série STG/STMG	9	27.3
Série S	5	15.2
Bac pro tertiaire	4	12.1
F11	1	3
Série ST2S	1	3
Bac STAV	1	3
Département du bac		
Finistère	6	18.2
Bretagne (hors Finistère)	3	9.1
Autres départements français	24	72.7
Régime de description		
Formation par alternance (ALT)	33	100
Age à l'obtention de la Licence professionnelle		
	Médian	Moyenne
	21 ans	21.7 ans

Diplôme des répondants à l'entrée en Licence Professionnelle

15 répondants ont obtenu un BTS dont :

- 9 BTS Management des unités commerciale
- 5 BTS Négociation relation client
- 1 BTS Tourisme

8 répondants ont obtenu un DUT dont :

- 3 DUT Gestion des entreprises et des administrations
- 3 DUT Techniques de commercialisation
- 2 DUT Gestion administrative et commerciale des organisations

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

www.univ-brest.fr/capavenir

Rubrique « Observatoire »