

Nombre diplômés : 19
Nombre de répondants : 14
Taux de réponse : 73.68 %

Caractéristiques des diplômés

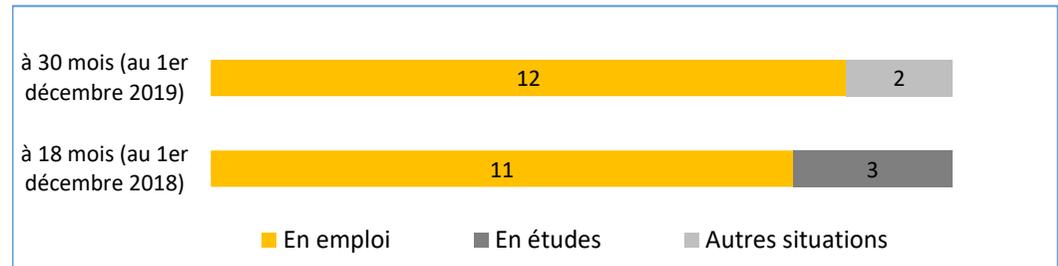
	Eff.	%
Sexe		
Hommes	6	31.58
Femmes	13	68.42
Nationalité		
Française	19	100
Série de baccalauréat		
Série ES	11	57.89
Série STT/STG	5	26.32
Série L	2	10.53
Série S	1	5.26
Département du bac		
Finistère	17	89.47
Autres départements français	2	10.53
Régime d'inscription		
Formation par alternance (ALT)	17	89.47
Formation continue/Reprise d'études/Validation des acquis de l'expérience (FC/RE/VAE)	2	10.53
Age à l'obtention de la Licence Pro	Médian	Moyenne
	22 ans	24 ans

Diplôme des répondants à l'entrée en Licence Professionnelle

13 répondants ont obtenu un BTS dont 5 BTS Management des unités commerciales, 5 BTS Banque, 2 BTS Banque, 1 BTS Négociation relation client.

1 répondant a obtenu une Licence Droit économie gestion

Situations après la Licence Professionnelle



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

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	100% (11/11)	100% (9/9)	100% (2/2)
A 30 mois	100% (11/11)	100% (9/9)	100% (2/2)

• 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)	0.4	0	0	2
Nombre de mois travaillés (n=9)	27.1	27	24	30

• Taux de poursuite d'études après la licence professionnelle

(Études après la licence professionnelle / nombre de répondants)

	Tous répondants	Diplômés de l'ALT	Diplômés de la FC/RE/VAE
	21.4% (3/14)	25% (3/12)	0% (0/2)

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

(pour les répondants sans formation complémentaire post-licence professionnelle – n=11)

Caractéristiques de l'emploi

	Eff.	%	ALT	FC/RE/VAE
Modalités d'accès à l'emploi				
Candidature spontanée	4	36.36	3	1
Suite à l'alternance en Licence pro	4	36.36	4	
Réponse à une annonce	1	9.09		1
Réponse à une annonce en ligne	1	9.09	1	
Via réseaux sociaux	1	9.09	1	
Type de contrat				
CDI	8	72.72	6	2
CDD	3	27.27	3	
Catégorie socio-professionnelle				
Ingénieur, cadre	1	9.09		1
Profession Intermédiaire	7	63.63	6	1
Employé	3	27.27	3	
Type d'employeur				
Entreprise privée	10	90.91	8	2
Entreprise publique	1	9.09	1	
Temps de travail				
Temps complet	11	100	9	2
Lieu de l'emploi				
Finistère	11	100	9	2
Secteurs d'activité				
Activités financières et d'assurance	10	90.91	8	2
<i>Autres intermédiations monétaires</i>	8		6	2
<i>Assurance vie</i>	1		1	
<i>Non précisé</i>	1		1	
Commerce, transports, hébergement et restauration	1	9.09	1	
<i>Autres commerces de détail spécialisés divers</i>	1		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)

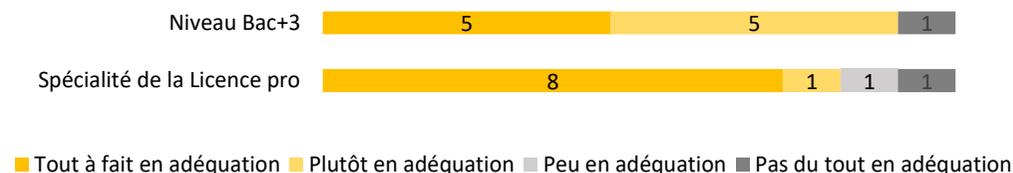
	ALT
Médian	1437.50€
Moyen	1428.63€
Minimum	1194€
Maximum	1700€

Regards sur l'emploi

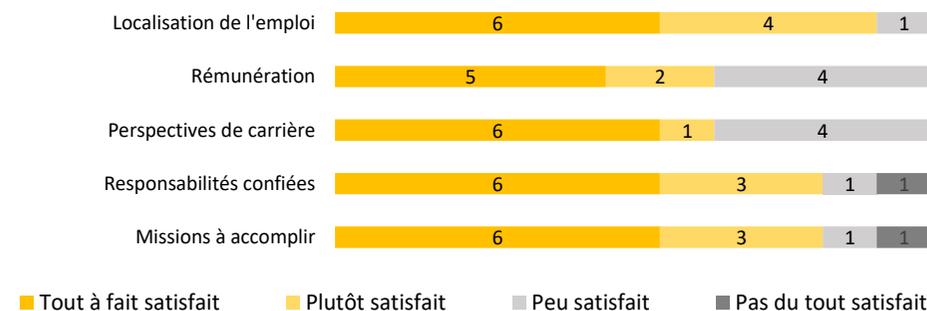
6 répondants occupent toujours leur 1^{er} emploi, au 1^{er}/12/2019.

4 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	Gestionnaire administrative	Missions administratives concernant les plans d'épargne en actions (PEA), gestion des transferts d'une banque à une autre...	Activités financières et d'assurance <i>Gestion de fonds</i>
Alt	Conseiller commercial	Gestion d'un portefeuille client.	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i>
Alt	Gestionnaire de clientèle particulier	Réaliser des rendez-vous physiques et téléphoniques, gestion de clientèle, mission de conseil en épargne, crédits, assurances, placements financiers...	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i>
Alt	Conseiller clientèle	<ul style="list-style-type: none"> - Répondre à la demande des clients ; - Développer la relation commerciale ; - Atteindre les objectifs ; - Réaliser des rendez-vous, répondre aux mails et aux appels téléphoniques. 	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i>
FC/RE/VAE	Analyste crédit	Décider de l'accord ou du refus de prêts immobiliers.	Activités financières et d'assurance <i>Autres intermédiations monétaires</i>

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

2017/2018 (n=3)			2018/2019 (n=3)			2019/2020 (n=0)		
Eff.	Intitulé de la formation Établissement	Résultat	Eff.	Intitulé de la formation Établissement	Résultat	Eff.	Intitulé de la formation Établissement	Résultat
n=2	Master 1 Marketing Commerce Distribution et Achats ISFFEL Institut Supérieur de Formation Fruits et Légumes (29)	Obtenue	n=2	Master 2 Marketing Commerce Distribution et Achats ISFFEL Institut Supérieur de Formation Fruits et Légumes (29) En contrat de professionnalisation (Chargé d'études marketing) (Chargé d'études marketing produits)	Obtenue			
n=1	Préparation aux concours de la fonction publique catégorie A Institut de Préparation à l'Administration Générale - IPAG (29)	Non obtenue	n=1	Préparation aux concours de la fonction publique catégorie A Institut de Préparation à l'Administration Générale - IPAG (29)	Abandon			

Autres situations (n=2)

1 répondant est en volontariat à l'étranger.
1 répondant est en congé sabbatique.

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