

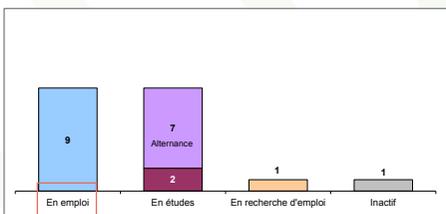
■ Commercialisation de produits et services, parcours Vente et Commercialisation nationale et internationale des Produits de la Cosmétique Parfumerie (VPCP)

La promotion 2012

- 49 inscrits - 44 diplômés - 42 ont pu être contactés
- 20 répondants à l'enquête : 12 en formation initiale classique, 7 en alternance, 1 en formation continue et VAE
- 9 Bac techno, 6 Bac ES, 3 Bac S, 1 Bac Pro, 1 autre (bac étranger, dispense ou équivalence)
- Diplôme d'accès à la LP : 16 BTS, 3 DUT, 1 VAE
- 18 filles, 2 garçons

Temps moyen d'accès au 1er emploi
(hors alternance et financement d'études)
12,8 mois (sur 16 répondants)

La situation à 18 mois au 1er décembre 2013

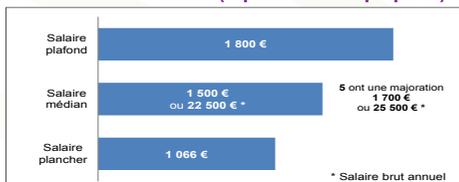


Les caractéristiques de l'emploi (Hors alternance et job étudiant)

- Type de contrat
CDI - Fonctionnaires : 5
CDD - Intérim : 3
Indépendant : 1

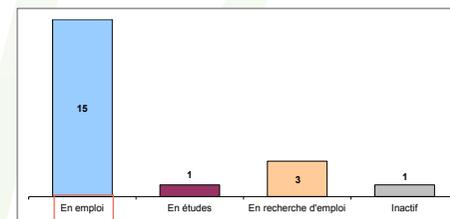
- Temps de travail
Temps plein : 9

■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)



Lecture : 80% des diplômés (6 sur 7) gagnent entre 1 066 € et 1 800 €. La moitié gagne plus de 1 500 €.

La situation à 30 mois au 1er décembre 2014



Les caractéristiques de l'emploi (Hors alternance et job étudiant)

- Type de contrat
CDI - Fonctionnaires : 9
CDD - Intérim : 5
Indépendant : 1

- Temps de travail
Temps plein : 15

■ Salaire hors prime et 13ème mois



Lecture : 80% des diplômés (10 sur 13) gagnent entre 1 360 € et 2 100 €. La moitié gagne plus de 1 700 €.

➔ 4 diplômés occupent le même emploi
30 mois après l'obtention de leur Licence professionnelle, qu'à 18 mois

L'emploi à 30 mois au 1er décembre 2014

■ Niveau

Professions intermédiaires : 5
Employés : 5
Cadres et professions intellectuelles supérieures : 4
Profession libérale et indépendant : 1

■ Employeur

Privé : 13
Public / semi-public : 1
Association : 1

■ Encadrement d'une équipe

Personne : 14
Plus de 5 personnes : 1

■ Localisation

Ile-de-France (hors Paris) : 7
Paris : 4
Province : 4

■ Perception de la rémunération

- 7 considèrent leur salaire en adéquation avec leur niveau de qualification

■ Perception de l'emploi

- 9 considèrent que leur emploi correspond à leur niveau Bac+3
- 8 considèrent que leur emploi correspond à leur spécialité de licence professionnelle
- 4 recherchent un autre emploi
- 7 estiment que leur emploi aurait pu être occupé sans leur licence professionnelle

■ Mode d'obtention*

Grâce à Internet (dépôt CV en ligne, annonce, rubrique recrutement...) : 4
Par relations personnelles : 3
Grâce aux contacts lors de la licence professionnelle (stage, alternance) : 2
Par réseau professionnel : 2
Par un autre mode (concours, création d'entreprise...) : 2
Par candidature spontanée : 1
Par un organisme (Pôle Emploi, APEC, cabinet de recrutement, agence d'intérim...) : 1

*Les diplômés ont pu indiquer plusieurs modes d'obtention.

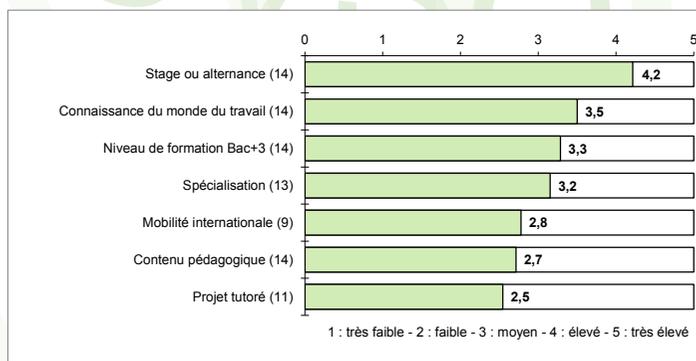
■ Secteur d'activité

Commerce, transports, hébergement, restauration : 8
Informatique et communication : 2
Services (location, RH, sécurité, nettoyage, aménagement, voyages, ...) : 1
Finance et assurance : 1
Enseignement : 1

Diplômés

L'emploi à 30 mois au 1er décembre 2014

Rôle de la Licence Professionnelle dans l'insertion professionnelle



Lecture : 14 diplômés ont accordé une note moyenne de 4,2 sur 5 au stage ou à l'alternance dans leur insertion professionnelle.

Diplômés

■ Emplois

- Attaché commercial cosmétique
- Ingénieur commercial
- Manager client
- Gérant d'une entreprise de conseil en investissement
- Assistant commercial - Négociateur
- Formateur
- Chargé de communication et de support des ventes
- Assistant marketing
- Assistant en régie commerciale
- Chargé de fichiers clients
- Vendeur luxe
- Hôte commercial
- Conseiller de vente
- Conseiller de vente
- Téléopérateur

■ Missions

- Animation de parfumeries (vente de produits aux consommateurs), formation des équipes aux nouveautés, suivi et gestion des évolutions du chiffre d'affaires du réseau
- Développement d'un portefeuille clients, prospection, prise de RDV
- Prospection, développement et suivi commercial
- Gestion, administration, activité de service à la personne
- Négociation client, saisie et réception de commandes, gestion administrative
- Formation des équipes de vente, organisation de la logistique, création d'outils d'aide à la vente
- Création de la communication institutionnelle, communication interne, suivi de la communication du chiffre d'affaires et de la force de vente
- Analyse des marchés cosmétiques, définition des prix d'achat et de vente des produits, analyse des statistiques de vente
- Gestion de l'achat de campagnes publicitaires et du portefeuille client, optimisation de la publicité
- Gestion de bases de données, reporting, analyse
- Conseil, prospection, fidélisation
- Vente de billets et de produits en boutique, négociation fournisseurs
- Augmentation du chiffre d'affaires, gestion de l'indice de vente et de la boutique
- Vente assistée, conseil, gestion administrative et clientèle, encaissement, merchandising
- Prospection téléphonique