

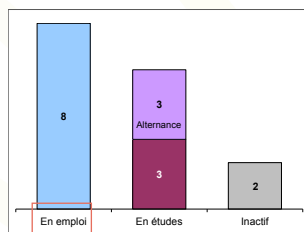
■ Commercialisation de produits et services, parcours Vente et Commercialisation nationale et internationale des Produits de la Cosmétique Parfumerie (VCPCP)

DEVU - Formation et pilotage
Bureau des Enquêtes et Analyses

La promotion 2013

- 44 inscrits - 40 diplômés - 39 ont pu être contactés
 - 16 répondants à l'enquête : 14 en formation initiale classique, 1 en alternance, 1 en formation continue et VAE
 - 5 Bac S, 4 Bac ES, 4 Bac techno, 1 Bac Pro, 1 Bac L, 1 autre (bac étranger, dispense ou équivalence)
 - Tous filles
 - Diplôme d'accès à la LP : 15 BTS, 1 VAE
 - Age médian* à l'obtention de la LP : 22 ans (*la moitié a 22 ans)
 - 9 ont poursuivi leurs études : 3 pendant 1 an, 5 pendant 2 ans, 1 pendant 3 ans
- Temps médian* d'accès au 1er emploi (hors alternance et financement d'études)**
7 mois (sur 13 répondants) *La moitié a obtenu son emploi 7 mois après la LP

La situation à 18 mois au 1er décembre 2014



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

■ Type de contrat

CDI - Fonctionnaires : 4
CDD - Intérim : 4

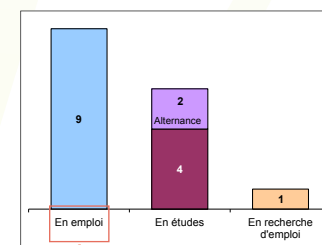
■ Temps de travail

Temps plein : 7
Temps partiel : 1

■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)

Information non communiquée car répondants insuffisants

La situation à 30 mois au 1er décembre 2015



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

■ Type de contrat

CDI - Fonctionnaires : 5
CDD - Intérim : 4

■ Temps de travail

Temps plein : 8
Temps partiel : 1

■ Salaire net mensuel (équivalent temps plein)



Lecture : 80% des diplômés (6 sur 8)
gagnent entre 1 160 € et 1 680 €.
La moitié gagne plus de 1 500 €

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

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

DEVU - Formation et pilotage
Bureau des Enquêtes et Analyses

L'emploi à 30 mois au 1er décembre 2015

■ Niveau

Professions intermédiaires : 8

■ Employeur

Privé : 9

■ Encadrement d'une équipe

Personne : 5

Plus de 5 personnes : 3

De 1 à 4 personnes : 1

■ Localisation

Paris : 3

Province : 2

■ Perception de la rémunération

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

■ Perception de l'emploi

- 8 considèrent que leur emploi correspond à leur spécialité de licence professionnelle
- 8 considèrent que leur emploi correspond à leur niveau Bac+3
- 4 estiment que leur emploi correspond à leur formation
- 2 recherchent un autre emploi

■ Mode d'obtention*

Par candidature spontanée : 3

Grâce à Internet (dépôt CV en ligne, annonce, rubrique recrutement...) : 2

Par un organisme (Pôle Emploi, APEC, cabinet de recrutement, agence d'intérim...) : 2

Grâce aux contacts lors de la LP (stage, alternance) : 1

Suite à un emploi avec le même employeur (apprentissage, missions intérim...) : 1

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

■ Secteur d'activité

Commerce, transports, hébergement, restauration : 6

Industrie : 1

Conseil, ingénierie et études : 1

Services (location, RH, sécurité, nettoyage, aménagement, voyages, ...) : 1

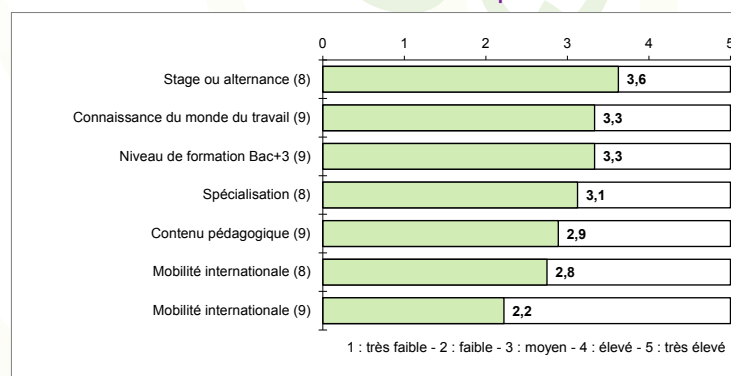
Diplômés

Promo 2013

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

..... L'emploi à 30 mois au 1er décembre 2015

Rôle de la Licence Professionnelle dans l'insertion professionnelle



Lecture : 8 diplômés ont accordé une note moyenne de 3,6 sur 5 au stage ou à l'alternance dans leur insertion professionnelle..

■ Emplois

Responsable adjoint de magasin
Responsable de secteur
Responsable de stand
Manager de vente *
Manager cosmétique
Assistant achat
Agent commercial
Assistant de communication
Conseiller de formation

■ Missions

Vente, management, tenue générale du magasin
Formation, suivi du chiffre d'affaires, merchandising
Vente, organisation, management
Gestion d'équipe, suivi des résultats, gestion fonctionnelle des rayons
Management d'équipe, réalisation de commandes, négociation avec les marques
Gestion des relations avec les fournisseurs, suivi de produit, contrôle qualité
Développement du chiffre d'affaires
Relations presse, community management
Responsabilité des admissions et des partenariats, gestion commerciale

* Emploi déjà occupé avant l'obtention de la licence professionnelle.

Diplômés