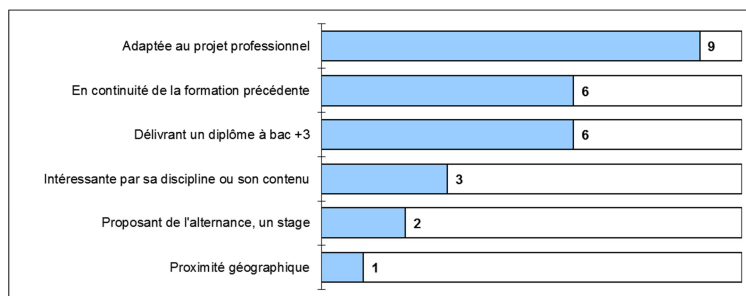


La promotion 2015

- > 48 inscrits - 44 diplômés - 39 ont pu être contactés
- > 16 répondants à l'enquête : 10 en alternance, 5 en formation continue et VAE, 1 en formation initiale classique
- > 7 Bac ES, 6 Bac Techno, 2 Bac Pro, 1 Autre (bac étranger, dispense ou équivalence)
- > 12 femmes - 4 hommes
- > Age médian * à l'obtention de la LP : 23 ans
* La moitié a 23 ans (sur 15 répondants)
- > 4 ont poursuivi leurs études pendant 2 ans

Choix de la formation*



* Les diplômés ont pu indiquer plusieurs raisons pour le choix de cette formation.

Projet professionnel

9 en termes de métier
5 en termes de secteur
1 sans projet

} 12 ont vu leur projet conforté par la formation

Accès à l'emploi (hors alternance et financement d'études)

Temps médian * d'accès au 1^{er} emploi (hors alternance et financement d'études)

6,5 mois (sur 14 répondants)

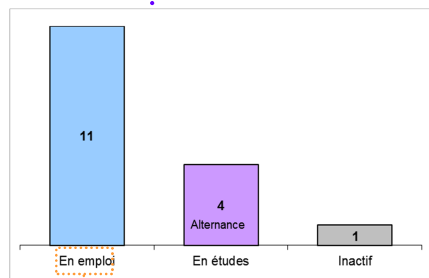
* La moitié a obtenu son 1^{er} emploi 6 mois et demi après la LP

Nombre d'emplois depuis la licence professionnelle

9 ont exercé un seul emploi
6 ont exercé 2 emplois
1 n'a jamais exercé d'emploi

Promo 2015

La situation à 18 mois au 1^{er} décembre 2016



Les caractéristiques de l'emploi (hors alternance et financement d'études)

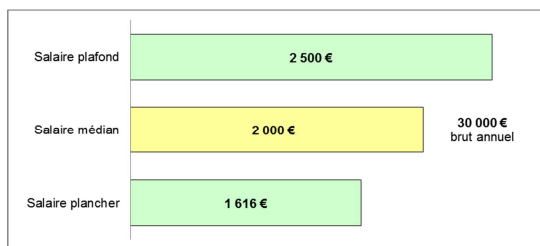
Type de contrat

CDI - Fonctionnaires : 10
 Indépendants : 1

Temps de travail

Temps plein : 11

Salaire net mensuel (équivalent temps plein)



Salaire médian : La moitié gagne plus de 2 000 €.
 80% des diplômés (4 sur 5) gagnent entre 1 616 € et 2 500 €.

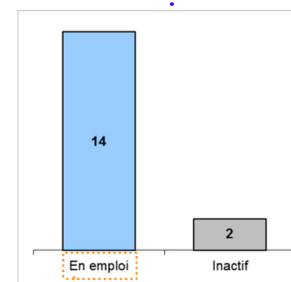
Majoration (prime, 13^{ème} mois)

4 en perçoivent
 2 n'en perçoivent pas

Montant de la majoration

Information non communiquée, effectif insuffisant

La situation à 30 mois au 1^{er} décembre 2017



Les caractéristiques de l'emploi (hors alternance et financement d'études)

Type de contrat

CDI - Fonctionnaires: 10
 CDD - Intérim : 2
 Indépendants : 2

Temps de travail

Temps plein : 14

Salaire net mensuel (équivalent temps plein)



Salaire médian : La moitié gagne plus de 2 000 €.
 80% des diplômés (4 sur 5) gagnent entre 1 616 € et 2 300 €.

Majoration (prime, 13^{ème} mois)

4 en perçoivent
 4 n'en perçoivent pas

Montant de la majoration

Information non communiquée, effectif insuffisant

UVSQ

Diplômés

Promo 2015

7 diplômés occupent le même emploi
 30 mois après l'obtention de la LP, qu'à 18 mois

L'emploi à 30 mois au 1^{er} décembre 2017

Niveau

Professions intermédiaires : 7
Cadres et professions intellectuelles supérieures : 5
Professions libérales et indépendants : 2

Employeur

Privé : 14

Localisation

Ile-de-France (hors Paris) : 9
Paris : 5

Perception de la rémunération

- 13 considèrent que leur salaire est en adéquation avec leur formation de LP
- 12 sont satisfaits de leur niveau de rémunération

Perception de l'emploi

- 14 sont satisfaits de leur niveau d'autonomie et de responsabilité
- 14 sont satisfaits de leurs missions
- 14 sont satisfaits de leurs conditions de travail
- 13 estiment que leur emploi est en adéquation avec leur formation de LP



En définitive :

- 14 sont satisfaits de leur emploi
- 2 recherchent un autre emploi

Emplois

Directeur d'agence bancaire
Banquier junior
Analyste crédit
Analyste de flux, embargos et terrorisme
Conseiller clientèle (2)
Conseiller clientèle particulier
Conseiller clientèle privé
Conseiller privé (2)

Conseiller spécialisé en immobilier
Courtier en prêt immobilier
Agent commercial
Animateur procédure et qualité

Mode d'obtention*

Par candidature spontanée : 5
Grâce aux contacts lors de la LP (stage, alternance) : 3
Par réseau professionnel : 2
Par un autre mode (concours, création entreprise) : 2
Grâce à internet (dépôt CV en ligne, annonce, rubrique recrutement) : 1
Grâce aux contacts lors de la poursuite d'études (stage, alternance) : 1

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

Secteur d'activité

Finance et assurance : 12
Services (location, RH, sécurité, nettoyage, aménagement, voyages...) : 1

Missions

Management, gestion de fonds de commerce professionnel
Relation clientèle, opération financière et communication
Prise en charge de dossiers, analyse et décision
Analyse des opérations, recherche sur les sociétés et les particuliers, interrogation auprès des banques internationales
Financement des particuliers, gestion de risques, assurance, vente et gestion de la conformité
Orientation des clients, accord de crédit, assurance et prévoyance
Prospection, fidélisation, proposition commerciale
Développement du portefeuille, écoute et satisfaction des clients, conseil en placement, prêt immobilier, conquête de nouveaux clients
Analyse de projet, montage immobilier et vente d'assurance habitation
Recherche de mode de financement et d'assurance, mise en relation des personnes
Négociation, prospection et gestion administrative
Modélisation et suivi des procédures de l'entreprise, déploiement de la démarche qualité, certification d'un centre de relation client, participation aux projets qualité

Diplômés

UVSQ

Promo 2015