

Taux de réussite\* / taux de réponse :

	Nb	%
Inscrits :	15	
Diplômés :	15	100%
Répondants :	11	73%

\* nombre de diplômés / nombre d'inscrits

Caractéristiques des répondants :

	Nb	%
<b>Sexe</b>		
Hommes	6	55%
Femmes	5	45%

Dernier diplôme obtenu avant la licence pro.

	Nb	%
DUT	6	55%
BTS	3	27%
Autre	2	18%

Type de baccalauréat

	Nb	%
Bac général	7	64%
Bac technologique	4	36%
Bac professionnel	-	-
Autre diplôme	-	-

Régime d'inscription

	Nb	%
Initiale (classique à temps plein)	4	36%
Continue*	-	-
Apprentissage	5	45%
Reprise d'études	-	-
Contrat professionnel	2	18%

\* arrêté de plus de 2 ans, salarié(e), congé individuel ou recherche d'emploi

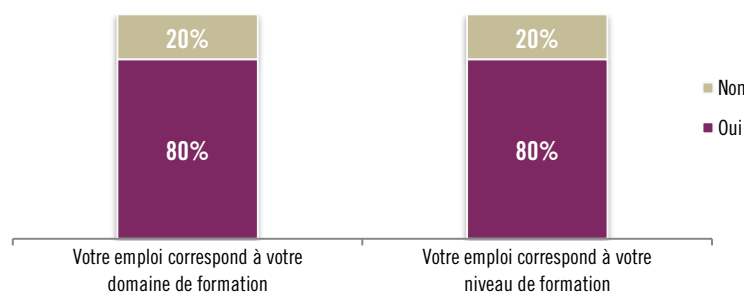
Pour tous les diplômés :



\*les diplômés exerçant aussi un emploi sont comptabilisés uniquement en emploi.  
Autre situation : service civique, stage, année sabbatique, inactivité

Pour les diplômés en emploi :

Appréciation de l'adéquation emploi / formation



Pour tous les diplômés :

Avis sur la formation



Méthodologie :

Cette étude est menée auprès des diplômés 2016 de Licence Professionnelle, 30 mois après l'obtention du diplôme, dans le cadre d'une enquête ministérielle nationale. Elle est réalisée par l'Observatoire de la REussite et de la Vie Etudiante (OREVE) de l'Université de Poitiers. Les diplômés ont la possibilité de répondre par le biais d'Internet puis des relances téléphoniques sont effectuées. 704 diplômés ont été interrogés hors formations à distance, formations délocalisées à l'étranger et formations dispensées dans des établissements partenaires, 465 ont répondu au questionnaire, soit un taux de réponse de 66,1 %.

Caractéristiques de l'emploi occupé :

	A 18 mois	A 30 mois
Taux d'insertion* :	89%	100%
Taux d'emploi : (diplômés en emploi)	73%	91%

\* diplômés occupant un emploi / diplômés présents sur le marché du travail

Type de contrat ou statut d'emploi

	Nb	%	Nb	%
CDI, fonctionnaire, prof.libérale	7	-	8	80%
CDD	1	-	1	10%
Autres contrats	-	-	1	10%

Les pourcentages ne sont pas affichés si les effectifs sont < à 10

CSP ou niveau d'emploi

	Nb	%	Nb	%
Ingénieur, cadre, prof.libérale, cat.A	2	-	3	30%
Technicien, agent de maîtrise, cat.B	3	-	5	50%
Employé, ouvrier, cat.C	3	-	2	20%

Salaire net mensuel médian

	A 18 mois	A 30 mois
Effectifs concernés	ns	ns

(Hors emploi à temps partiel, à l'étranger, en alternance ou service civique) ns : non significatif

Type d'employeur

	Nb	%	Nb	%
Entreprise privée	nd	-	10	100%
Fonction publique	nd	-	-	-
Org. non lucratif ou association	nd	-	-	-
Entreprise publique	nd	-	-	-
Prof.libérale, indépendant, vous-même	nd	-	-	-
Autres	nd	-	-	-

nd = données non disponibles

Lieu d'emploi

	Nb	%	Nb	%
Nouvelle-Aquitaine	nd	-	4	40%
Ile de France	nd	-	1	10%
Autres régions	nd	-	5	50%
Etranger	nd	-	-	-

## Caractéristiques des emplois occupés au moment de l'enquête

### Licence professionnelle : Technico-commercial en instrumentation biotechnologique et biomédicale

Intitulé du poste	Descriptif des missions principales	Dpt
Technico-commerciale sédentaire	Réponse technique au client avec réalisation de cotation. Développement de nos gammes de produits et entretien de nos relations avec les fournisseurs. Marketing : enrichissement du site web, création de promotion et documents...	44
Barmaid	Gestion d'un bar, vente.	69
Ingénieur technico-commercial spécialiste équipement	Vendre de l'équipement pour les laboratoires.	33
Délégué régional	Vente, achat, formation, support application.	33
Gestionnaire prévoyance	Gérer les accidents de travail, d'invalidité, de décès et arrêts maladie.	16
Ingénieur commercial grands comptes	Responsable des plus gros chiffres d'affaires de la société, direction de l'équipe commerciale, mise en place des contrats de maintenance, responsable national.	49
Commercial	Prospection et vente des système d'imagerie à rayon X, installation et service après vente.	31
Conseiller clientèle	Travail en centre d'appel : assistance clientèle.	86
Ingénieure commerciale	Prospection, suivi portefeuille client, négociation, promotion d'une gamme de produits.	75
Technico-commerciale dans les labos et l'industrie pharmaceutique	Gérer le portefeuille client, augmenter le chiffre d'affaires, prospector de nouveaux clients.	31