



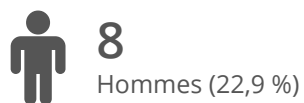
# Le devenir des diplômé-e-s de la LP Chargé de clientèle - Alternance - Albi *Promotion 2014*

Université Toulouse III Paul Sabatier - Observatoire de la vie étudiante  
25 août 2017

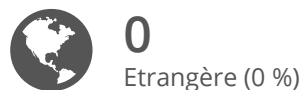
# Taux de réponse et profil des répondants



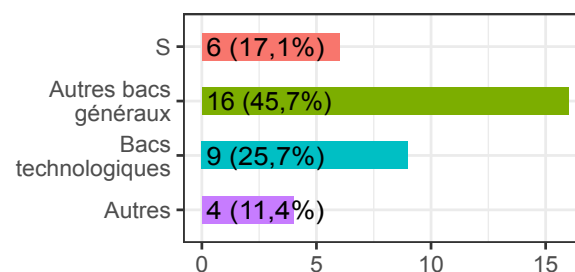
## Sexe



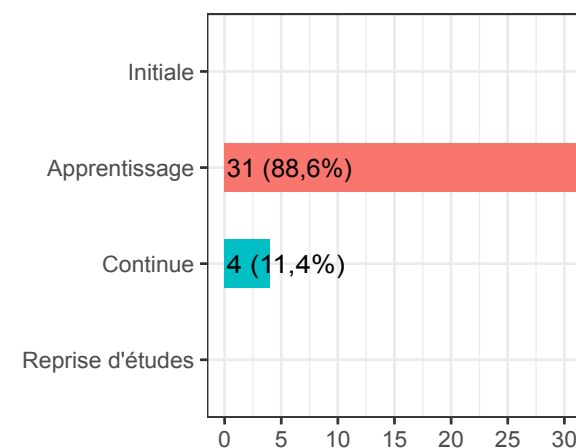
## Nationalité



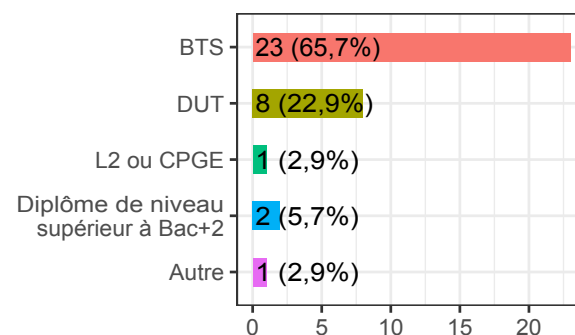
## Série de bac



## Régime d'inscription



## Diplôme d'accès



## Bourse



<sup>1</sup> Seules les répondant-e-s n'ayant pas interrompu leurs études avant la LP pendant plus de deux ans entrent dans l'analyse.

# Poursuite d'études



2

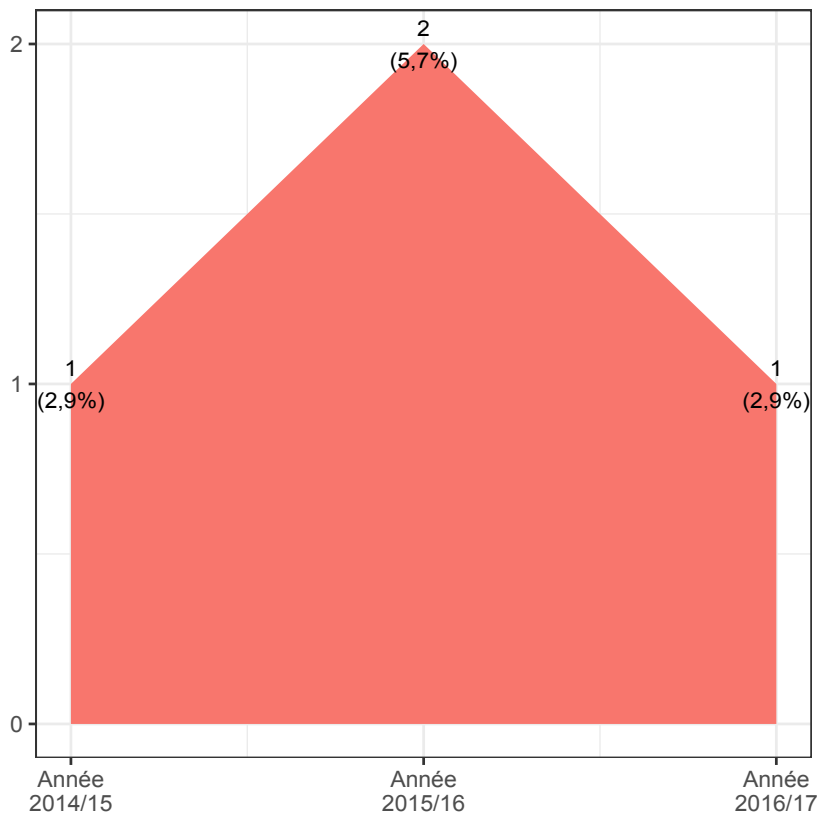
Diplômé(s) en poursuite d'études



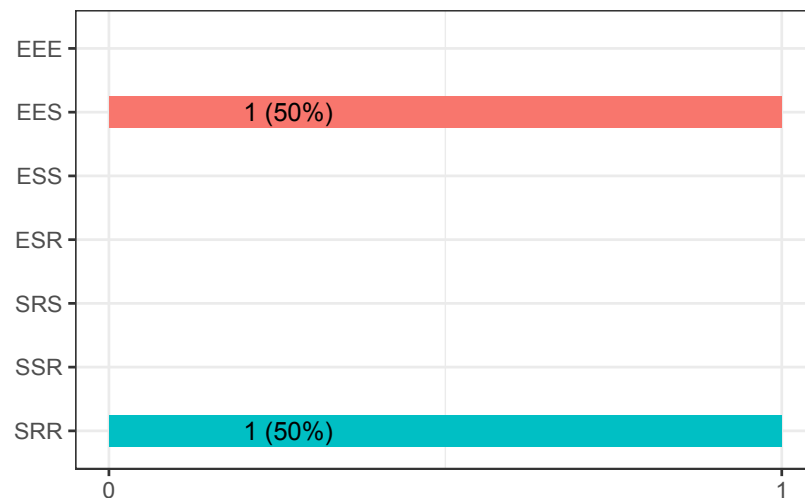
5,7

Taux de poursuite d'études

## Poursuite d'études par année



## Parcours



Parcours des diplômés lors des trois années d'études suivant l'obtention de la LP.

- E signifie qu'ils étaient en Poursuite d'études
- R signifie qu'ils étaient en Reprise d'études
- S signifie qu'ils étaient en Situation potentielle d'emploi (qu'ils étaient sur le marché du travail)

Par exemple : ESS signifie que le diplômé était en poursuite d'études la première année suivant l'obtention de la LP, puis les deux années suivantes sur le marché du travail.

# Poursuite d'études - Année n+1



1

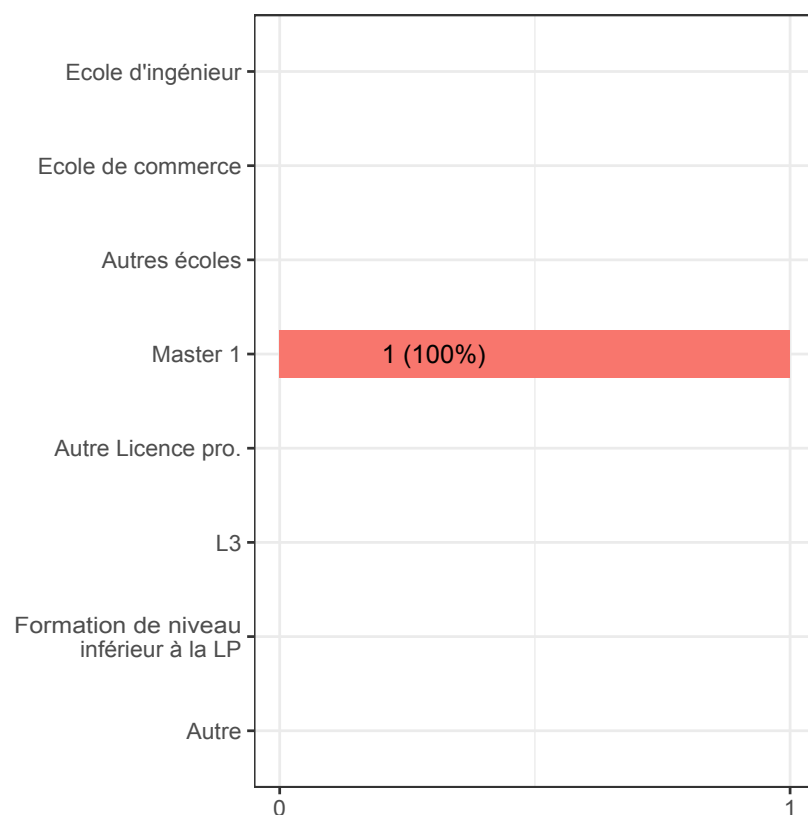
Poursuite d'études (2,9 %)



0

Poursuite d'études en alternance (0 %)

## Type de formation



## Formations suivies par type

Master 1 • Master pro vente multicanal banque et assurance

# Poursuite d'études - Année n+2



2

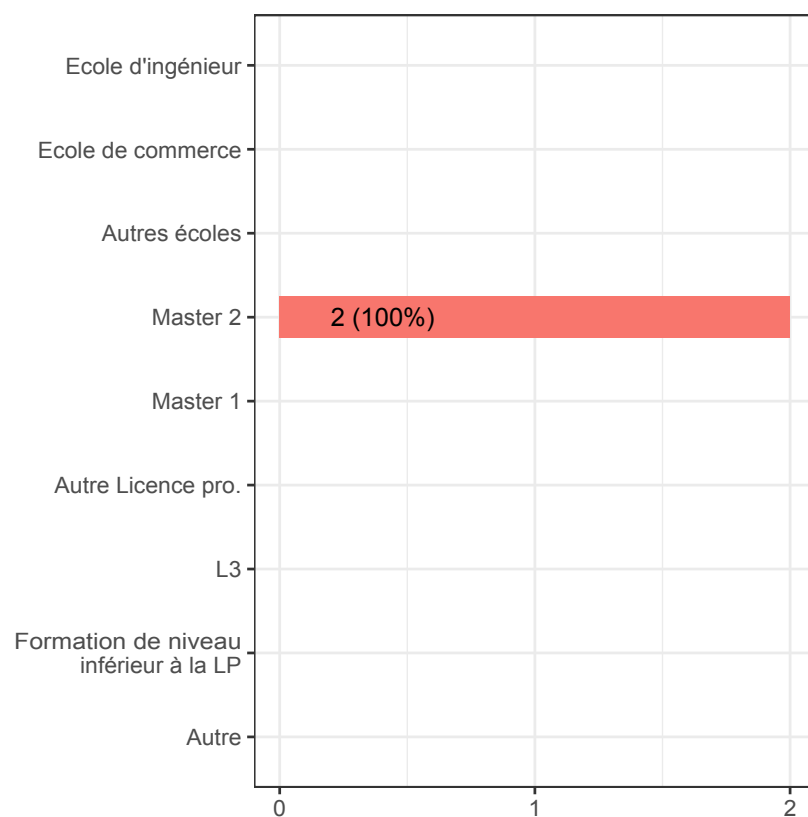
Poursuite d'études (5,7 %)



2

Poursuite d'études en alternance (100 %)

## Type de formation



## Formations suivies par type

- Master 2
- Master pro vente multicanal banque et assurance
  - MANAGER D'UN CENTRE DE PROFIT

# Poursuite d'études - Année n+3



1

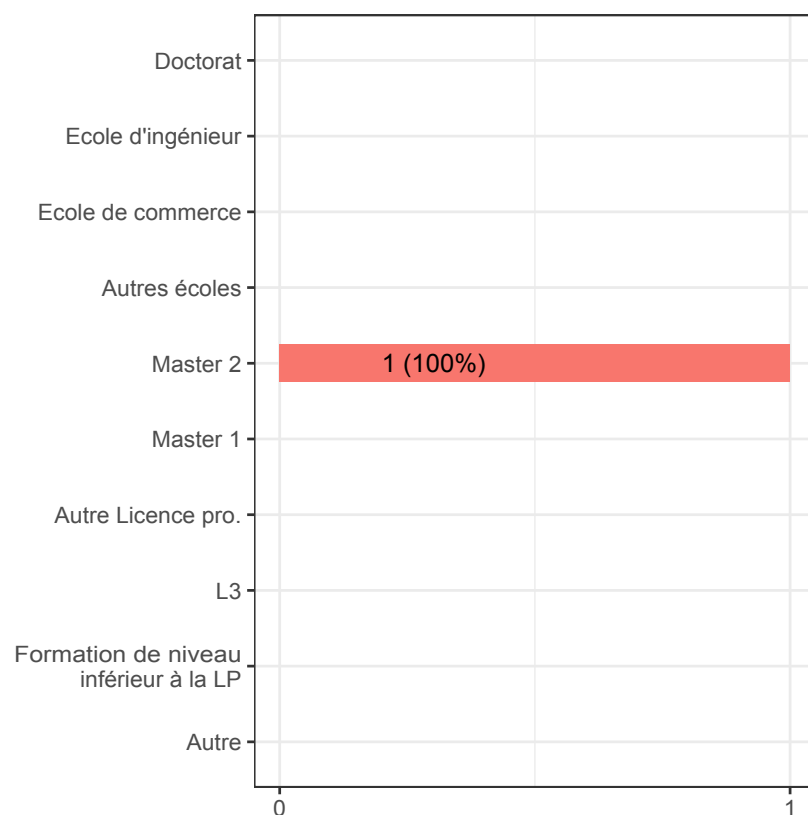
Poursuite d'études (2,9 %)



1

Poursuite d'études en alternance (100 %)

## Type de formation



## Formations suivies par type

Master 2 • MANAGEMENT

# Situation professionnelle



33

Diplômés en situation potentielle d'emploi (94,3 %)

Les indicateurs d'insertion professionnelle sont calculés à partir des diplômés s'étant présentés immédiatement et durablement sur le marché du travail suite à l'obtention du LP. Ils n'ont donc pas poursuivi d'études.

## Situation professionnelle à 18 et 30 mois



# Premier Emploi



33

Diplômés ayant occupé au moins un emploi (100 %)

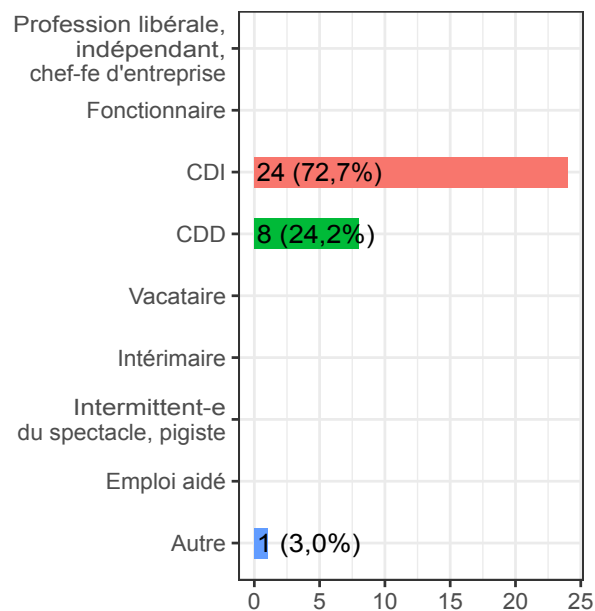


12

Durée médiane de recherche en mois

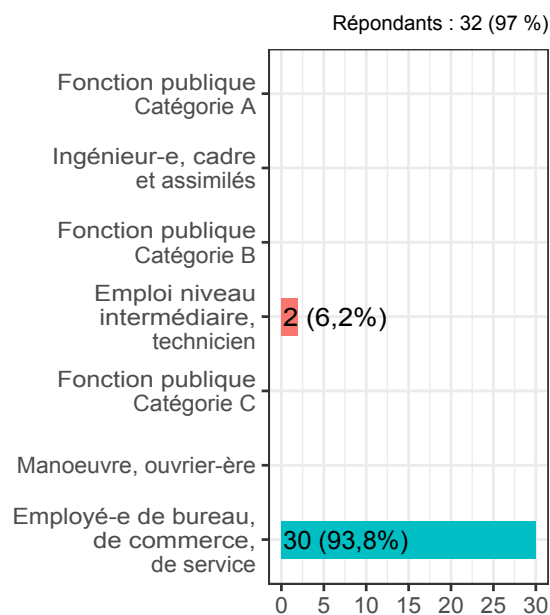
## Type de contrat

**% 72,7**  
Taux de CDI et assimilés



## Niveau d'emploi

**% 6,2**  
Taux d'emploi de niveau technicien



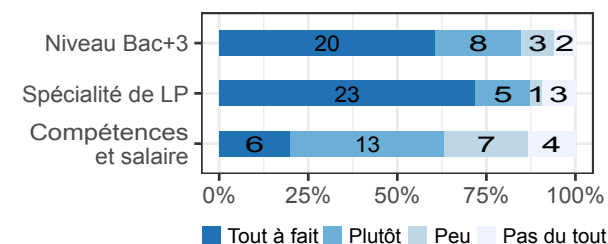
## Temps de travail

**100 %**  
Taux d'emploi à temps plein

## Salaire

**€ 1 617**  
Salaire net médian<sup>1</sup>

## Adéquation emploi-formation



<sup>1</sup> Primes incluses et pour un emploi à temps plein



# Emploi à 18 mois



31

Diplômé(s) en emploi



96,9

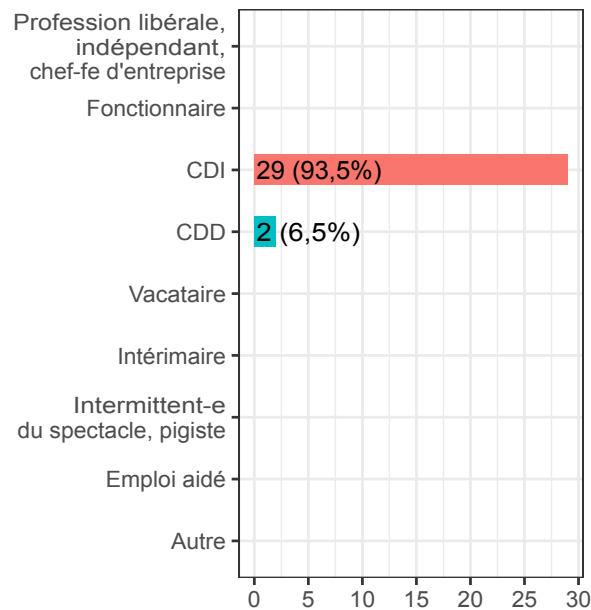
Taux d'insertion professionnelle<sup>1</sup>

## Type de contrat



93,5

Taux de CDI et assimilés

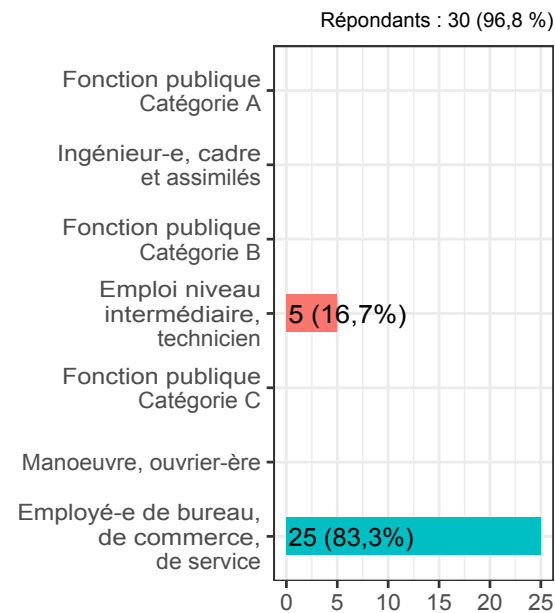


## Niveau d'emploi



16,7

Taux d'emploi de niveau technicien



## Temps de travail



100 %

Taux d'emploi à temps plein

## Salaire



1 573,5

Salaire net médian<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Primes incluses et pour un emploi à temps plein

<sup>1</sup> Diplômés en emploi / (Diplômés en emploi ou en recherche d'emploi)

# Emploi à 30 mois (1)



33

Diplômé(s) en emploi



100

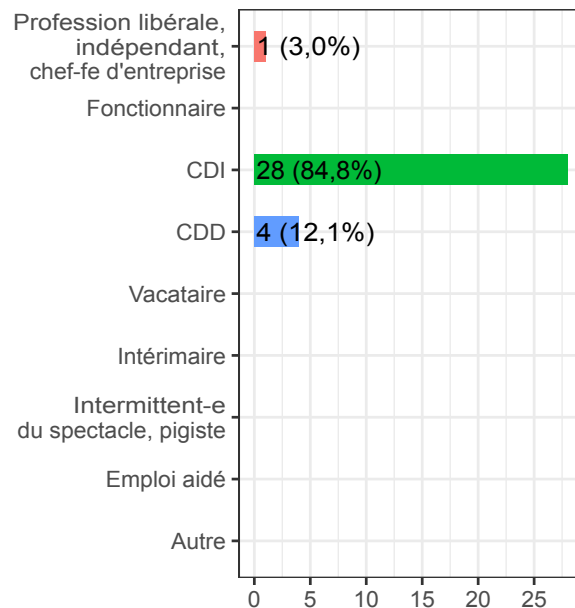
Taux d'insertion professionnelle<sup>1</sup>

## Type de contrat



87,9

Taux de CDI et assimilés

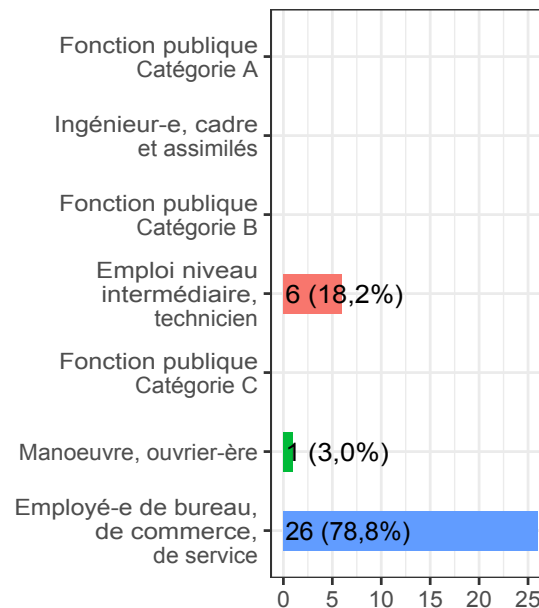


## Niveau d'emploi



18,2

Taux d'emploi de niveau technicien



## Temps de travail



97 %

Taux d'emploi à temps plein

## Salaire



1 637,5

Salaire net médian<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Primes incluses et pour un emploi à temps plein en France

<sup>1</sup> Diplômés en emploi / (Diplômés en emploi ou en recherche d'emploi)

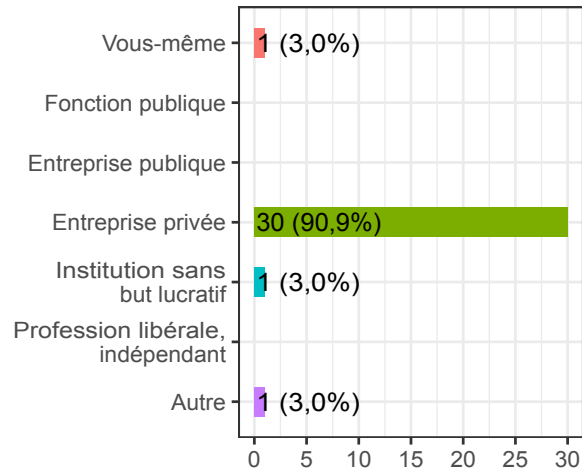
# Emploi à 30 mois (2)

## Intitulé et missions du poste

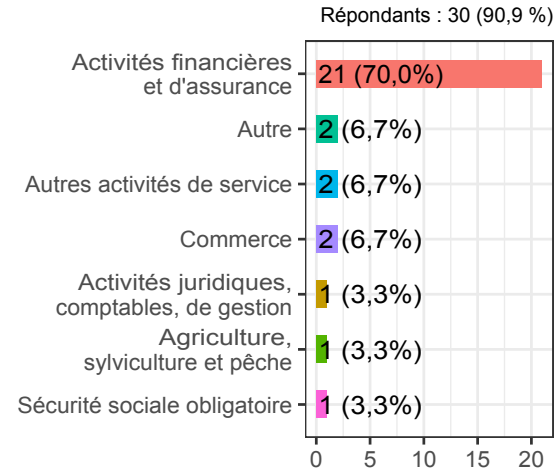
- **Employée commerciale** : Gestion des contrats -Gestion fiduciaire -Vente par téléphone, en face à face, à distance
- **Collaborateur** : Accueil du public -contrat -sinistres
- **Conseiller retraite** : Conseiller les retraites -Liquidation des retraites -Mise en place des pension de réversion -. ....
- **Conseiller clientèle particuliers** : Prêts imm -Assurances -Placement financiers
- **Conseiller de clientèle particulier** : - gestion de portefeuille - vente commercial - conseille
- **Conseiller de clientèle** : Guichet, distributeur, gestion portefeuille
- **GESTIONNAIRE DE PORTEFEUILLE CLIENTÈLE DES PARTICULIERS** : Développer et Maîtriser l'activité de mon portefeuille de client -contacter/ rencontrer
- **Conseiller en assurances** : Commercialisation des produits & offres du Groupe MACIF -Objectifs qualitatifs dans la prise d'appels au quotidien -Animation commerciale
- **Exploitant agricole** : - gérant - -chef entreprise
- **Conseiller clientèle** : Gestion accueil -logistique -rdv client
- **Conseiller commercial particulier** : Conseiller
- **Conseiller clientèle**
- **Conseillère commerciale** : Accueil client -Conseil et Vente produits
- **Technicien/régleur de sinistre** : Prendre position sur les garanties du contrat - Evaluer l'indemnisation
- **Conseiller itinérant** : - Chargé clientèle - vente -démarchage prospection - entretien relation
- **CONSEILLERE SEDENTAIRE** : - Prospecter - Commercialiser des produits d'assurances - Répondre aux besoins et fidéliser la clientèle
- **Chargee accueil**
- **COLLABORATRICE COMMERCIALE D'AGENT** : Accueil Téléphonique et physique / Rebond commercial + prise de rdv agence et extérieur / Gestion du portefeuille Aide gestion sinistre /
- **Collaboratrice d'agence** : Banque -Assurance -Placement -Sinistre
- **Conseiller de clientèle** : Ventes épargne de crédits et assurances
- **Conseiller en assurance** : Conseil aux clients -Vente -En vis-à-vis, par téléphone
- **Conseiller de la clientèle et particulier** : - commercial - développement de portefeuille
- **Conseiller clientèle multimedia** : - conseil clientèle
- **Conseiller de clientèle particulier** : - gestion portefeuille - gestion de la clientèle - conseille
- **Conseiller clientèle**
- **CONSEILLER ACCUEIL** : - ACCUEIL CLIENT - VENTE COMMERCIAL
- **Attaché ciale** : Conseil client -réception
- **Chargée clientèle** : Accueillir et conseil client
- **Attaché** : Accompagnement des clients dans leur projet immobilier au niveau construction financement
- **Attaché commerciale** : Conseiller
- **Attache commercial**
- **Conseillère commerciale en Assurances** : Vente produit assurances -Gérer les impayés - Reclamation

# Emploi à 30 mois (3)

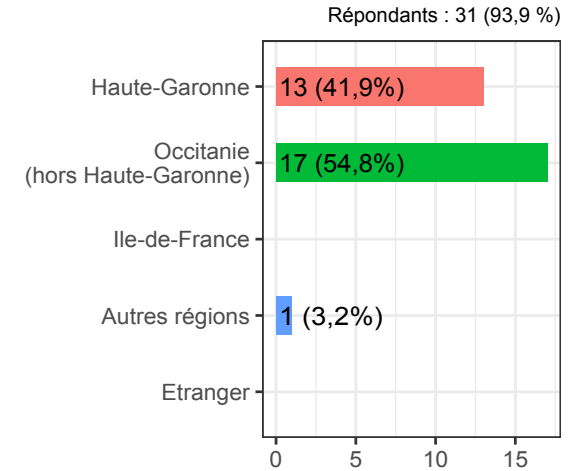
## Type d'employeur



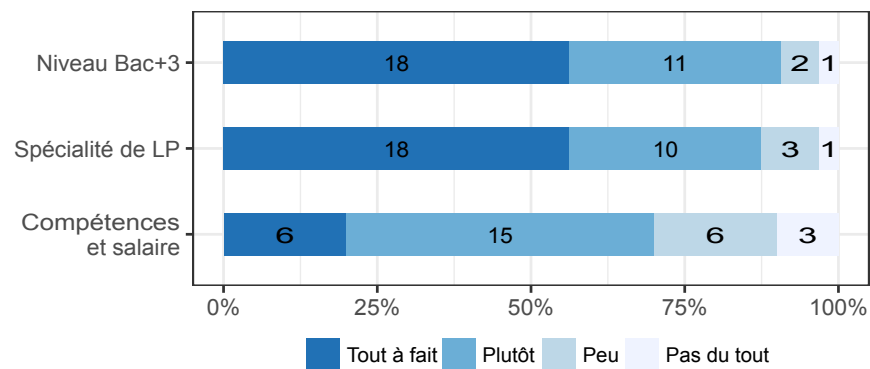
## Secteur d'activité



## Localisation



## Adéquation emploi-formation



## Perception de l'emploi

