

Résultats de l'enquête sur la réforme des Bachelors Universitaires de Technologie



Profil des répondants

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%

Sexe

Homme



21,4%

Pourcentage

Femme



78,6%

Pourcentage



Nationalité

96,4% 3,6%

Française

Étrangère

Régime d'inscription

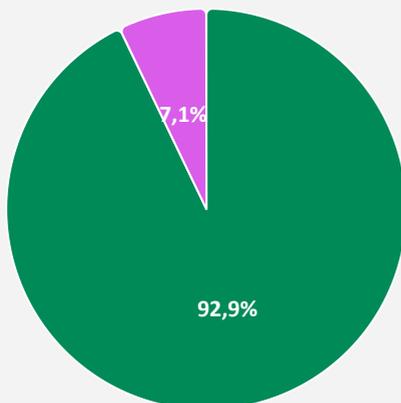
Formation
initiale

78,6%

Alternance

21,4%

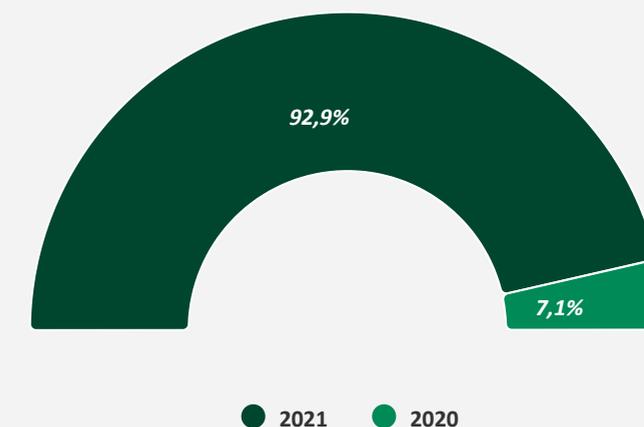
Votre cursus était-il votre choix prioritaire sur Parcoursup ?

● Oui
● Non

Type de baccalauréat

Type de baccalauréat	N	%
▼ Général	6	42,9%
Economique et social	0	0,0%
Littéraire	0	0,0%
Scientifique	0	0,0%
NBGE	6	42,9%
Technologique	8	57,1%
TOTAL	14	100,0%

Année d'obtention du baccalauréat





Profil des répondants

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

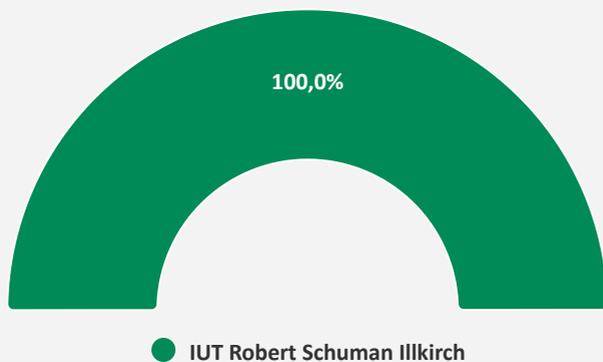
Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

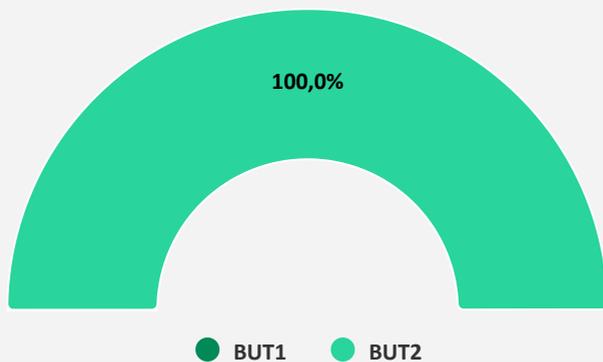
Répondant·e·s : 28

Taux de réponse : 50,0%

Répartition des répondant·e·s par IUT

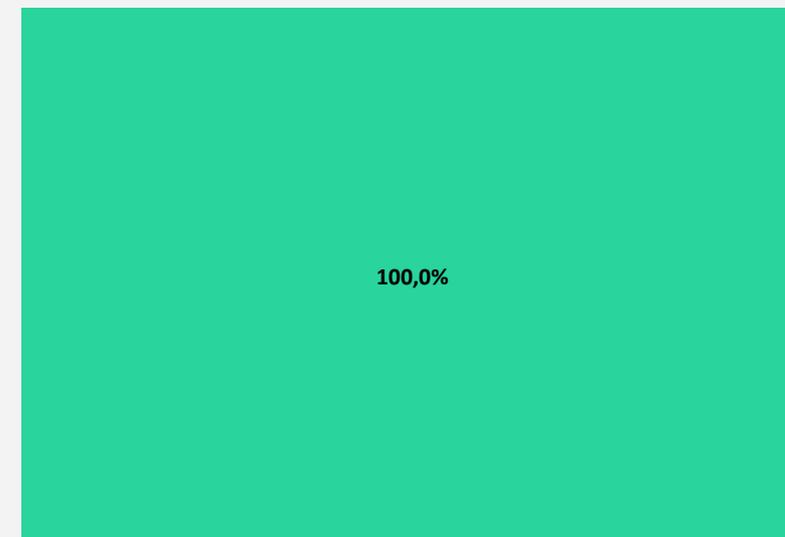


Répartition des répondant·e·s par année



Répartition des répondant·e·s par formation

BUT Techniques de commercialisation



Répartition des bacs technologiques par filière

Filière de Bac Techno	N	%
Sciences et technologies de l'hôtellerie et de la restauration (ST Hôt.Res)	2	1%
Sciences et technologies de la santé et du social (ST2S-Santé)	3	1%
Sciences et technologies du design et des arts appliqués (STD2A)	6	2%
Sciences et technologies de l'industrie et du développement durable (STI2D)	152	51%
Sciences et technologies de l'industrie et du développement durable: innovation technologique et éco-conception (STI-Tech.I)	1	0%
Sciences et technologies de laboratoire (STL-Tech.L)	20	7%
Sciences et technologies du management et de la gestion (STMG)	115	38%
Total	299	100%



Orientation vers le B.U.T.

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



Prise d'informations sur le B.U.T.

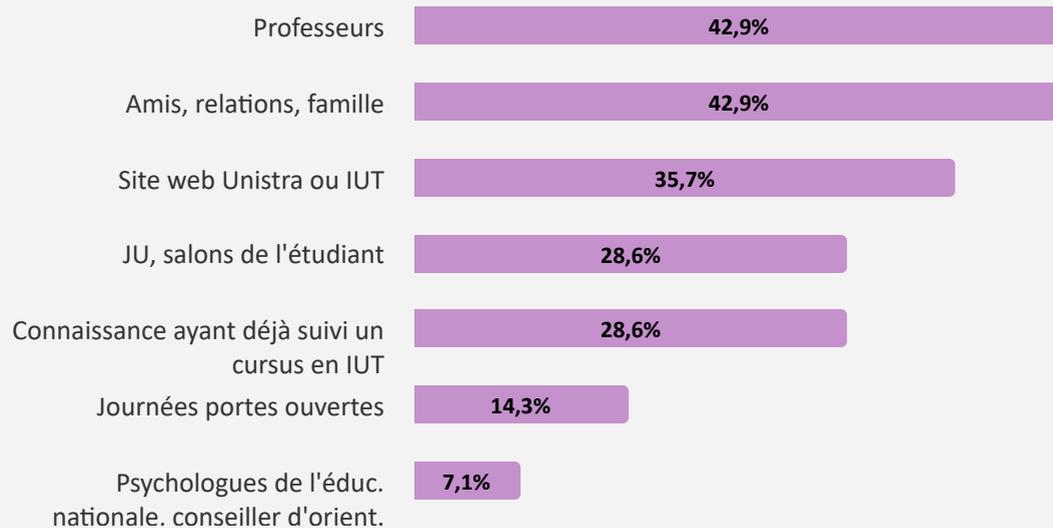
64,3%

des répondant·e·s considèrent que l'information sur le B.U.T. était facilement accessible

57,1%

des répondant·e·s ont bénéficié d'informations pour s'orienter en B.U.T.

Prise d'information sur le B.U.T.



Autre canal de prise d'information sur le B.U.T.

Réponses effectives : 1

Taux de réponse : 7,1%

Cordées de la réussite

100,0%



Orientation vers le B.U.T.

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et
management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

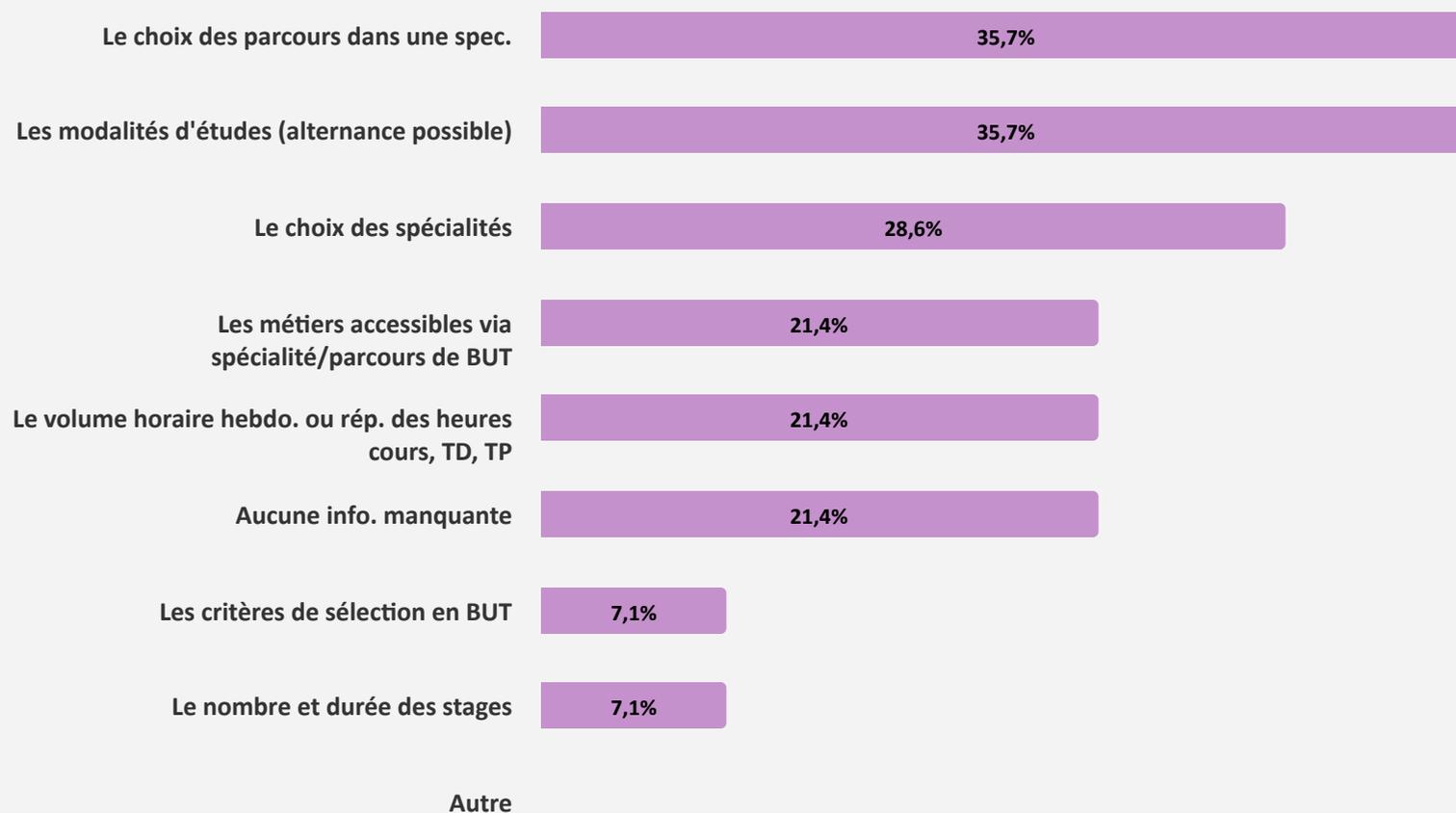
Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



Prise d'informations sur le B.U.T.

Les informations jugées manquantes par les étudiant·e·s pour l'orientation en B.U.T. i





Orientation vers le B.U.T.

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



Souhait de projet professionnel avant d'intégrer le B.U.T.

Saviez-vous vers quel(s) métiers(s) vous souhaitez vous diriger avant d'entrer en B.U.T. ?

Réponses effectives : 14



Top 10 des métiers envisagés par les répondant·e·s

Réponses effectives : 1

Taux de réponse : 7,1%

Commercial·e

100,0%



Orientation vers le B.U.T.

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



Souhait de projet professionnel avant d'intégrer le B.U.T.

Nuage de mots des métiers envisagés par les répondant·e·s

Réponses effectives : 1

Taux de réponse : 7,1%

Rechercher...



“Commercial·e”

ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Commercial·e



Orientation vers le B.U.T.

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



Souhait de projet professionnel avant d'intégrer le B.U.T.

Nuage de mots des secteurs d'activités envisagés par les répondant·e·s

Réponses effectives : 3

Taux de réponse : 21,4%

Immobilier
Commerce
Aéronautique

Rechercher...



“Immobilier”

ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

“Commerce”

ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

“Aéronautique”

ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client



Orientation vers le B.U.T.

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



Stratégie de choix des Enseignements De Spécialité (EDS)

Le choix des EDS suivis en terminale a-t-il déterminé le choix de la spécialité de B.U.T. ?



Réponses effectives : 6

Taux de réponse : 42,9%

Oui



50,0%

Pourcentage

Non



50,0%

Pourcentage

Avez-vous choisi les EDS en fonction du B.U.T. visé ou en fonction de votre projet d'orientation ?



Réponses effectives : 6

Taux de réponse : 42,9%

Oui



16,7%

Pourcentage

Non



83,3%

Pourcentage

Les EDS suivis en classe de première et/ou terminale vous ont aidé en B.U.T. ?



Réponses effectives : 5

Oui



100,0%

Pourcentage



Orientation vers le B.U.T.

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



Connaissance des différents parcours proposés

28,6%

...des répondant·e·s connaissaient déjà les différents parcours proposés dans leur spécialité de B.U.T.



Orientation vers le B.U.T.

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

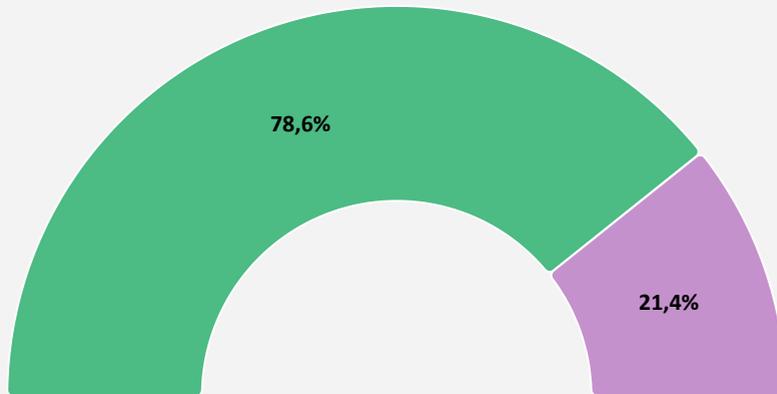
Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%

Représentation des bacs technologiques

Aviez-vous connaissance du fait que les IUT recrutent 50% de bacs technos ?

Réponses effectives : 14



● Oui ● Non

Question posée uniquement aux étudiant·e·s ayant obtenu un bac technologique



Cliquez sur le graphique pour afficher



Question posée aux étudiant·e·s ayant obtenu un bac autre que technologique



Cliquez sur le graphique pour afficher





Orientation vers le B.U.T.

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et
management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



Motivation pour l'intégration d'une spécialité en alternance en BUT1



La formation sélectionnée ne concerne pas des BUT1 en alternance il n'y a donc aucune données à afficher.



Satisfaction de la formation B.U.T.1

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



Satisfaction globale du B.U.T.1

Taux de satisfaction globale

100,0%

Satisfaction moyenne par rapport aux attentes de la formation suivie



Adéquation de la formation B.U.T.1 par rapport aux attentes des répondant·e·s

Réponses effectives : 12

Taux de réponse : 85,7%

Tout à fait



33,3%

Pourcentage

Plutôt oui



66,7%

Pourcentage

Points d'insatisfaction des répondant·e·s par rapport à la formation



Réponses effectives : 0

Taux de réponse : 0,0%



Satisfaction de la formation B.U.T.1

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



Ressenti concernant l'organisation des enseignements

Satisfaction moyenne par rapport à l'organisation des enseignements



Satisfaction par rapport aux évaluations

Les évaluations sont bien réparties dans le temps



Les évaluations sont en nombre suffisant pour tester ma progression



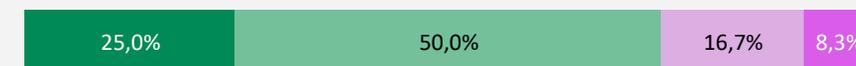
● Tout à fait d'accord
 ● D'accord
 ● Pas vraiment d'accord
 ● Pas du tout d'accord
 ● Sans avis

Satisfaction par rapport à l'organisation des enseignements

Nombre d'heures en présentiel satisfaisant



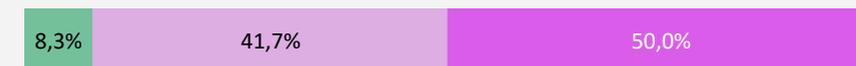
Les conditions de travail sont satisfaisantes



La répartition entre cours en amphi, TD et TP est adéquate



La quantité de travail est bien répartie dans le temps



● Tout à fait d'accord
 ● D'accord
 ● Pas vraiment d'accord
 ● Pas du tout d'accord
 ● Sans avis



Satisfaction de la formation B.U.T.1

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

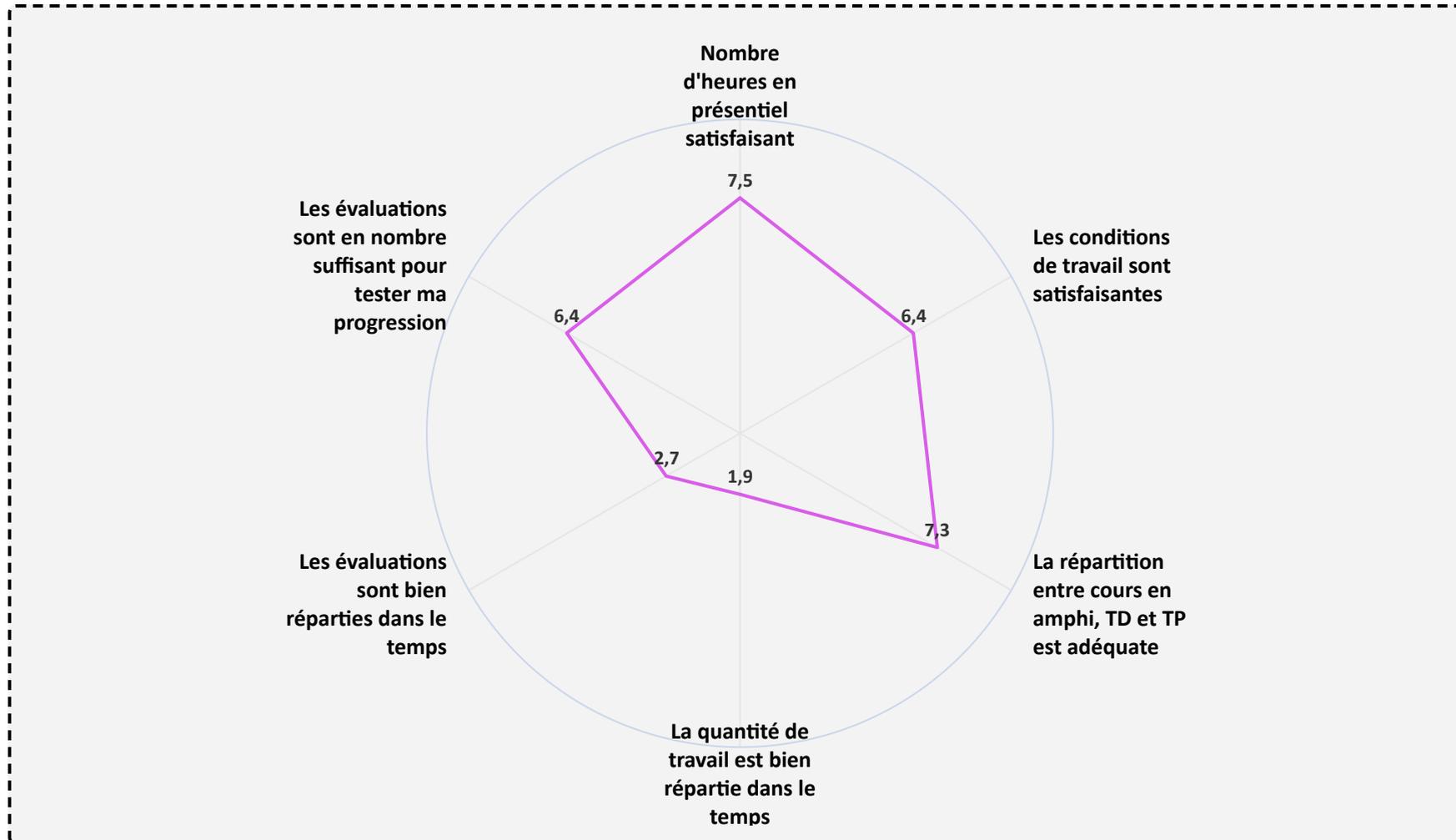
Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%

Ressenti concernant l'organisation des enseignements





Satisfaction de la formation B.U.T.1

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%

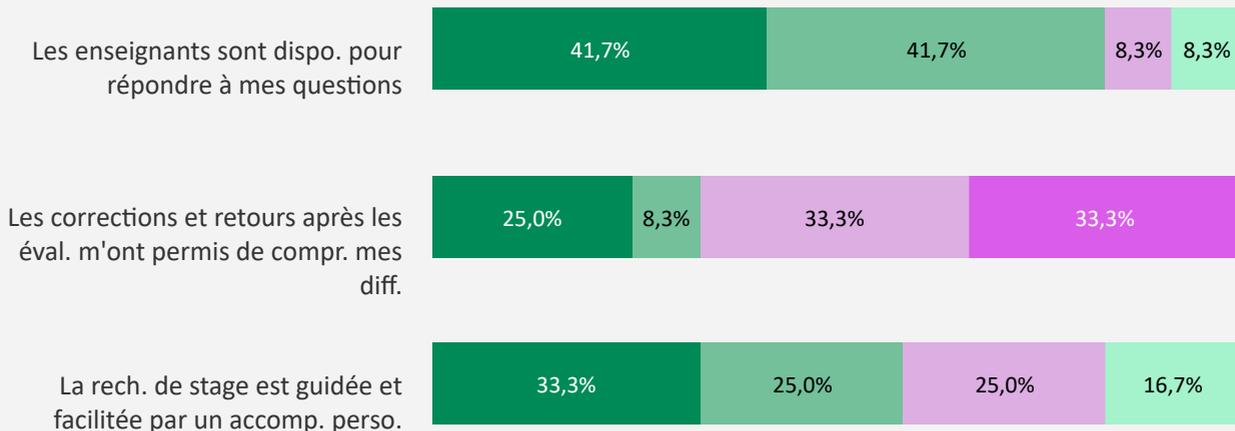


Ressenti concernant l'accompagnement et les apports de la formation

Satisfaction moyenne par rapport à l'accompagnement et les apports de la formation

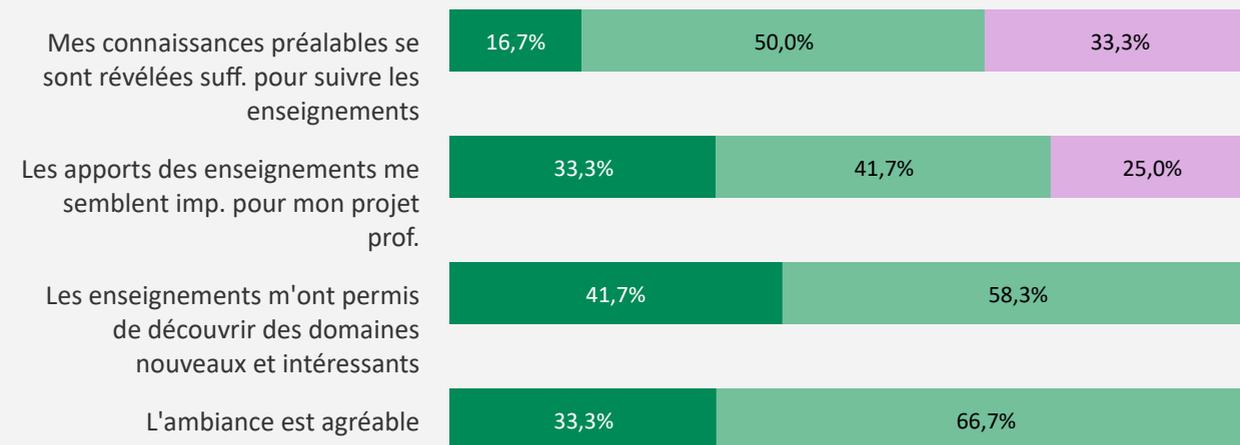


Satisfaction par rapport à l'accompagnement



● Tout à fait d'accord
 ● D'accord
 ● Pas vraiment d'accord
 ● Pas du tout d'accord
 ● Sans avis

Satisfaction par rapport aux apports de la formation



● Tout à fait d'accord
 ● D'accord
 ● Pas vraiment d'accord
 ● Pas du tout d'accord
 ● Sans avis



Satisfaction de la formation B.U.T.1

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

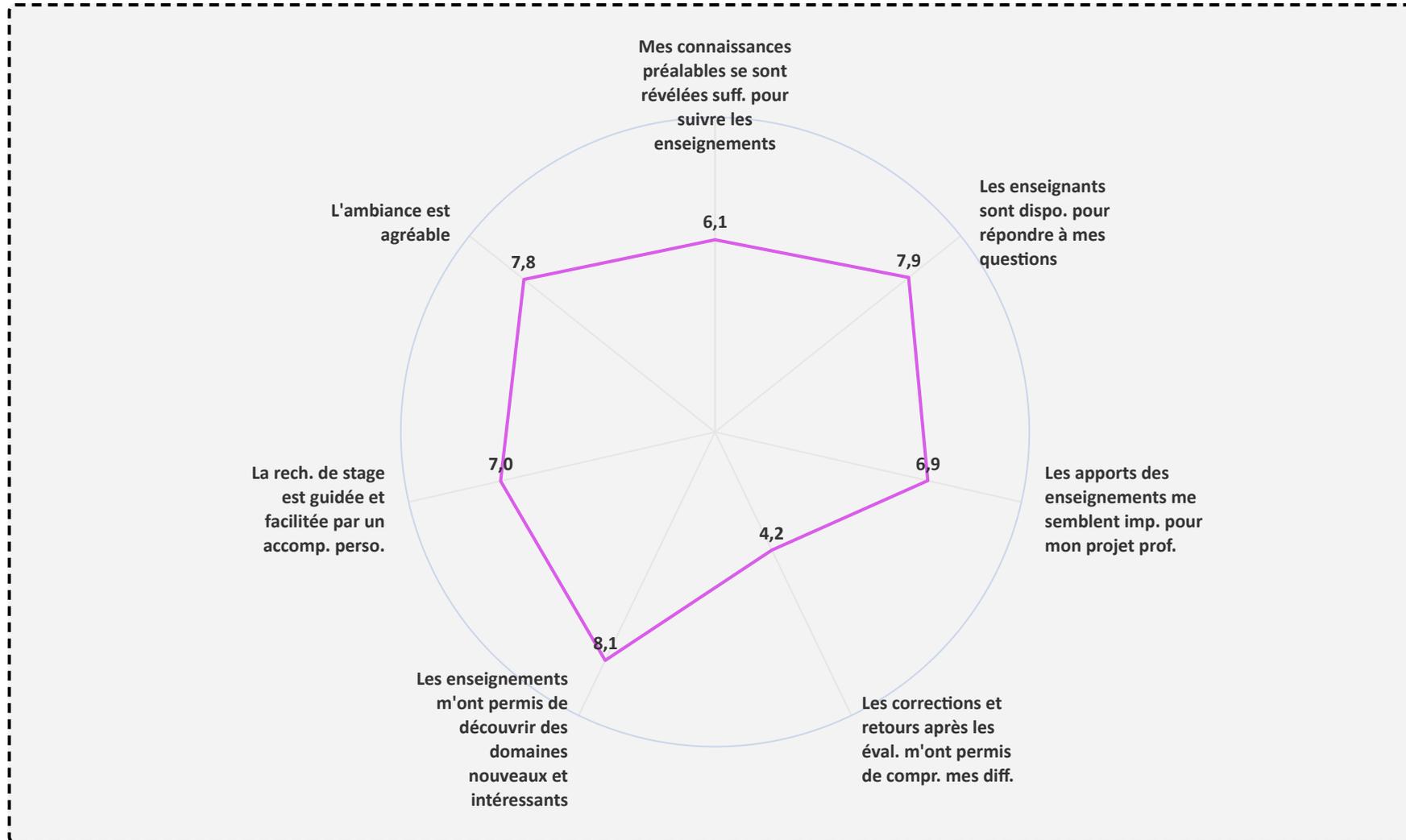
Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



Ressenti concernant l'accompagnement et les apports de la formation





Dispositifs d'aide à la réussite

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

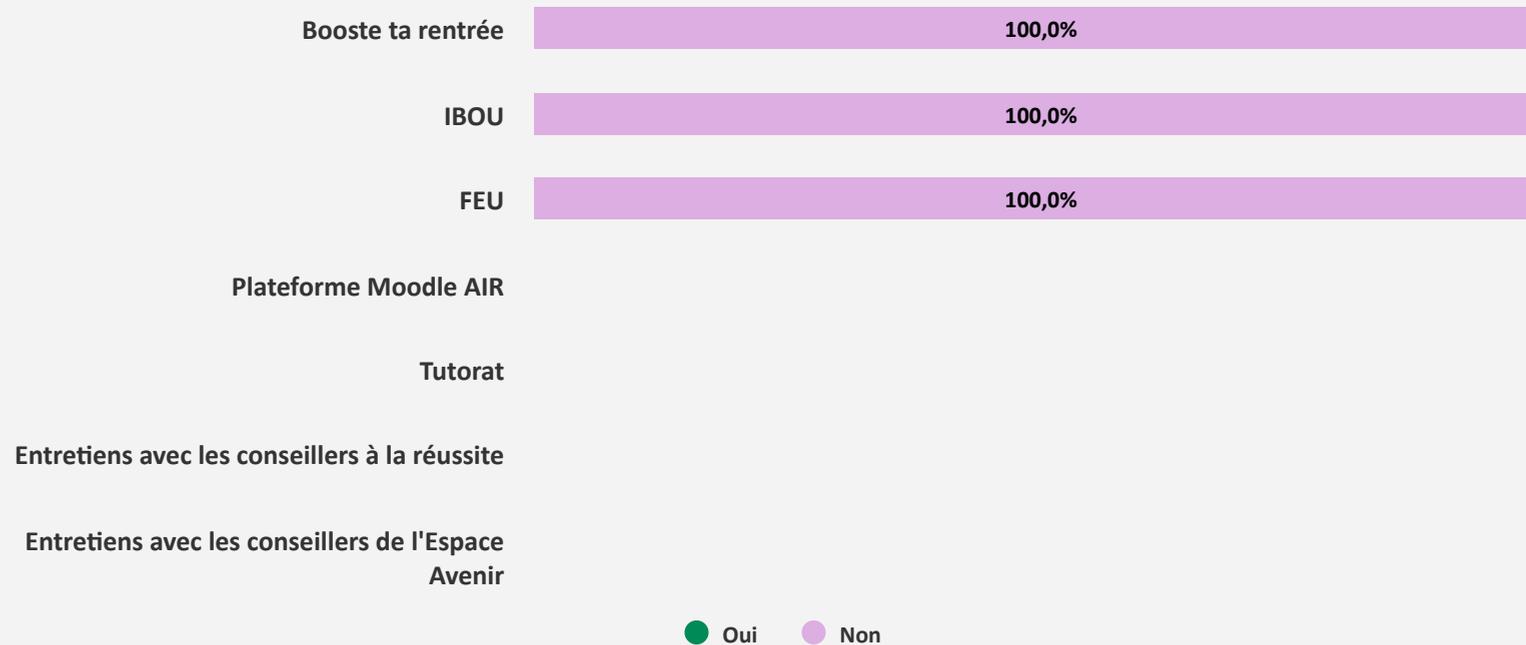
Taux de réponse : 50,0%



8,3%

des étudiant·e·s déclarent
connaître au moins un des
dispositifs d'aide à la
réussite

Avez-vous eu recours à l'un des dispositifs d'aide à la réussite ?





Ressenti et vision de la formation

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et

Enquêté·e·s : 28

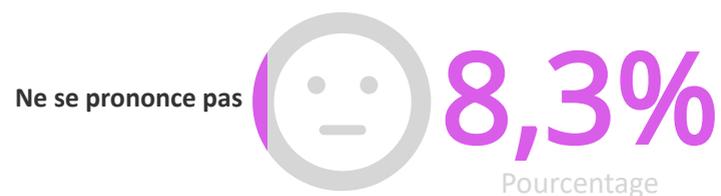
Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%

Les étudiant·e·s sont majoritairement motivé·e·s pour le second semestre

Réponses effectives : 12

Taux de réponse : 85,7%

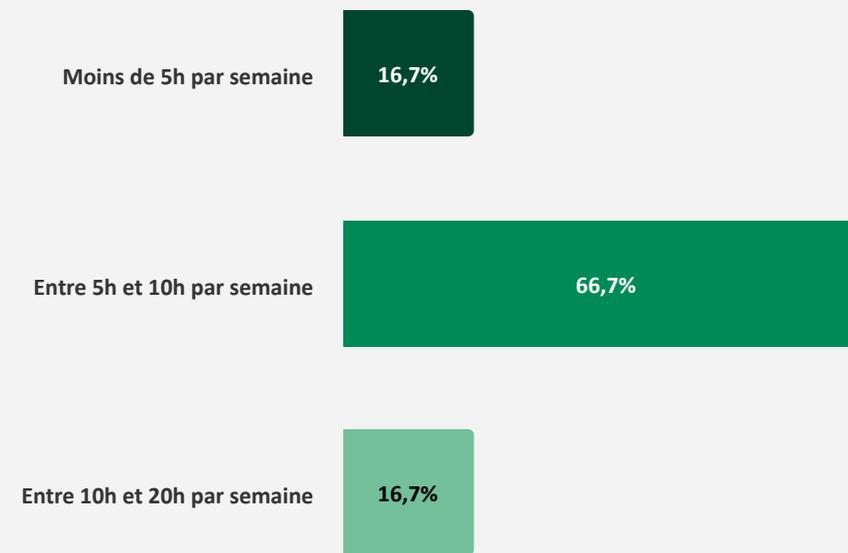


Estimation du nombre d'heures de travail personnel effectué par les étudiant·e·s



Réponses effectives : 12

Taux de réponse : 85,7%





Ressenti et vision de la formation

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et

Enquêté·e·s : 28

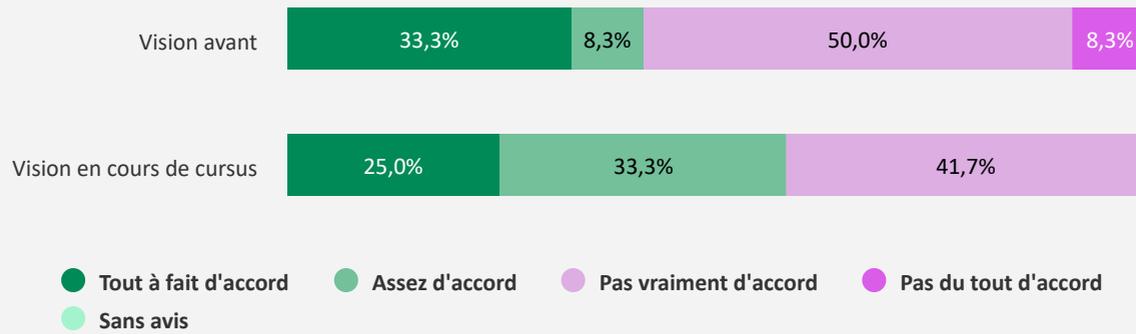
Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%

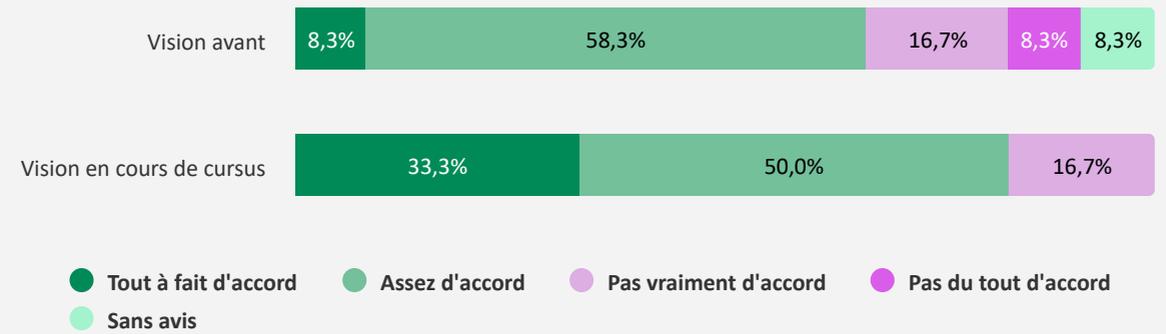


Vision du B.U.T. avant d'intégrer la formation et en cours de formation

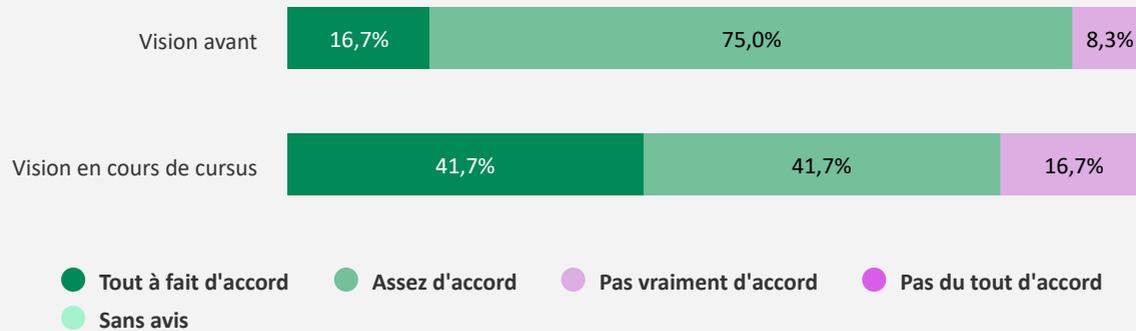
Accès en B.U.T. difficile en raison du taux de sélection sur les candidatures



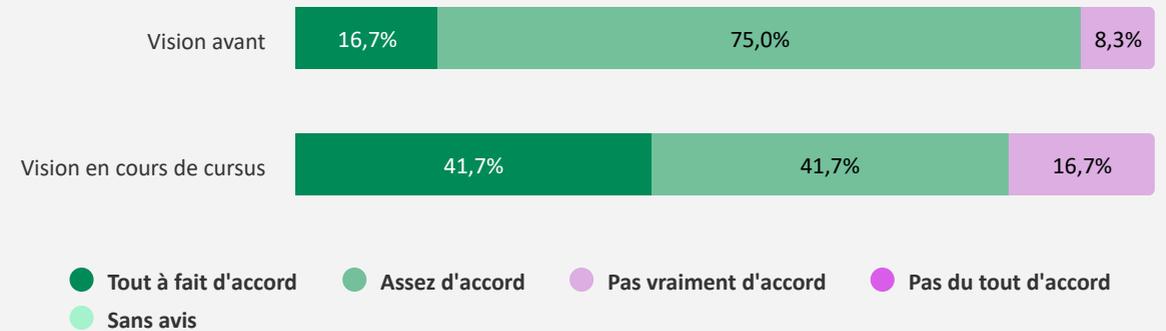
Volume d'heures de cours important



Charge de travail personnel importante



Degré d'autonomie attendu élevé





Ressenti et vision de la formation

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et

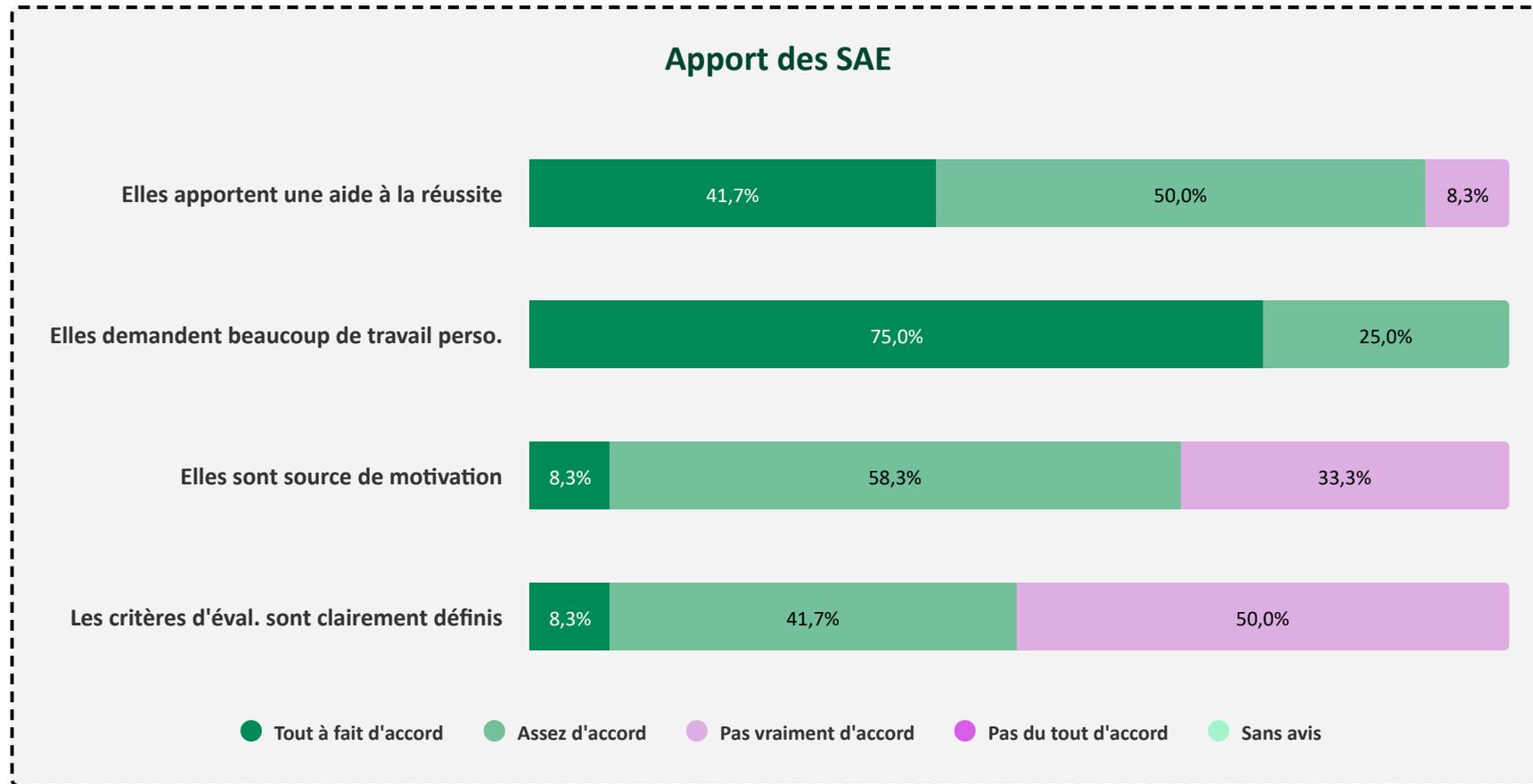
Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



Avis concernant l'apport des SAE (Situation d'Apprentissage et d'Evaluation)





Ressenti et vision de la formation

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et

Enquêté·e·s :

Répondant·e·s :

Taux de réponse :

Avez-vous le sentiment de développer des compétences ?

Réponses effectives : 12





Poursuite d'étude des B.U.T.1

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%



La composante ou formation sélectionnée fait référence à un B.U.T.2, il n'y a donc pas de données à présenter ici.



Parcours et projets des B.U.T.2

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

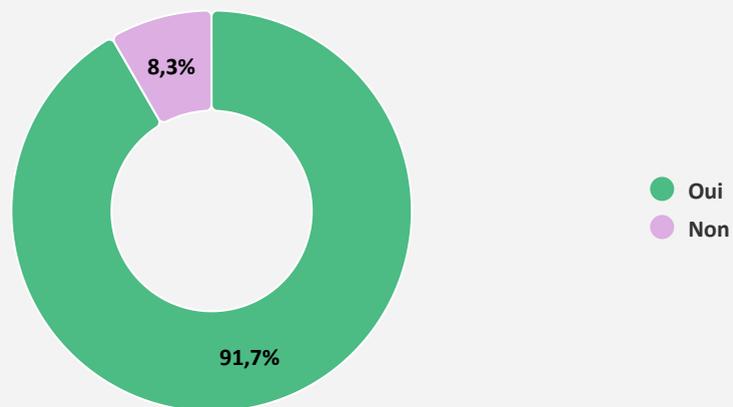
Taux de réponse : 50,0%



Profil des B.U.T.2

Le parcours dans lequel vous êtes inscrit est-il celui que vous vouliez faire de préférence ?

Réponses effectives : 12



Répartition des répondant·e·s de B.U.T.2 par spécialité

Techniques de commercialisation

100,0%



Parcours et projets des B.U.T.2

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

Taux de réponse : 50,0%

Poursuite d'études des B.U.T.2

91,7%

 ...des répondants déclarent vouloir poursuivre en B.U.T.3 à l'issue de leur 2ème année

Raisons de non poursuite en B.U.T.3

Réponses effectives : 1

Taux de réponse : 7,1%

La formation ne répond pas à mes attentes

100,0%

Projets à l'issue du B.U.T.2 si non poursuite en B.U.T.3

Intégrer une école de commerce 8,3%

Intégrer une école d'ingénieur 0,0%

Intégrer une école spécialisée 0,0%

Intégrer une licence générale en L2 0,0%

Intégrer une licence générale en L3 0,0%

Autre formation 0,0%

Rechercher un emploi 0,0%

Faire une année de césure 0,0%

Effectuer un service civique 0,0%



Parcours et projets des B.U.T.2

Composante : IUT Robert Schuman Illkirch

Formation : ILL-BUT 2ème année Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Enquêté·e·s : 28

Répondant·e·s : 14

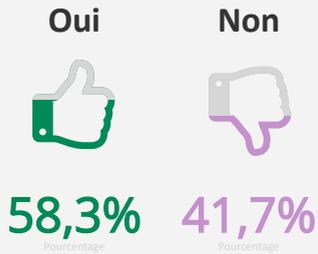
Taux de réponse : 50,0%



Perception de l'alternance

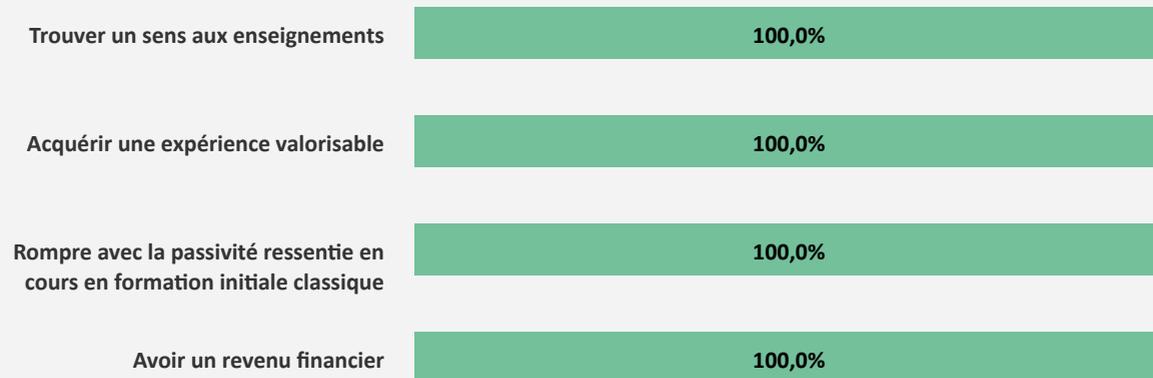
La possibilité de réaliser le parcours en alternance déterminant dans le choix du parcours ?

Réponses effectives : 12



Motivations pour l'alternance

Réponses effectives : 116



Perception de l'alternance

