



## CAPa SERVICES AUX PERSONNES ET VENTE EN ESPACE RURAL (SAPVER)



**NIVEAU 3**

Une formation qui permet d'apprendre en se mettant en situation professionnelle, d'acquérir des compétences et d'accéder à l'autonomie.  
Diplôme de niveau 3 - Code RNCP : 38390

### PRÉ-REQUIS / ADMISSION

- ▶ Après un niveau 3<sup>ème</sup>, une 1<sup>ère</sup> année de CAPa SAPVER

### STATUT

- ▶ Par alternance ou par apprentissage la 2<sup>ème</sup> année

### OBJECTIFS

- ▶ Le titulaire du CAP SAPVER couvre deux champs professionnels :
  - Services aux personnes : activités contribuant au mieux-être des personnes
  - Accueil-vente : activités de commerce
- ▶ Il (elle) réalise ses activités sous le contrôle d'un encadrement ou de l'employeur, mais il(elle) doit faire preuve d'initiatives dans les tâches et dans les relations qu'il entretient avec les personnes.

### PLUS VALUES DE LA FORMATION

- ▶ Module Bien être pour soi et les usagers
- ▶ PSC1 (Prévention Secours Civique niveau 1)
- ▶ Stage Erasmus : 2 semaines en Allemagne

### MÉTHODES MOBILISÉES

- ▶ Alternance
- ▶ Stage
- ▶ Interventions et visites professionnelles
- ▶ Plateaux techniques
- ▶ Mise en situation
- ▶ Individualisations des apprentissages
- ▶ Travaux de groupe

### FORMATION EN 2 ANS

75% du temps en entreprise  
et 25% du temps à la MFR/CFA :  
12-13 sem/an à la MFR (420h) • 26-27 sem/an en stage  
ou 34-35 sem/an en apprentissage

**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Formation par alternance  
MFR-CFA «La Charmille»  
à JALLAIS

## CONTENU DE LA FORMATION

### Dans le domaine des services aux personnes :

- ▶ Communiquer dans le respect de la vie privée
- ▶ Organiser, gérer son travail et inscrire son activité dans le contexte de la structure qui l'emploie ainsi que dans la vie sociale et citoyenne
- ▶ Mettre en œuvre les différentes techniques du service aux personnes

### Dans le domaine de l'accueil - vente :

- ▶ Communiquer pour répondre aux besoins du client
- ▶ Organiser et gérer son travail
- ▶ Mettre en œuvre les différentes techniques d'accueil et de vente
- ▶ Assurer l'entretien et l'aménagement du lieu de vente

### Dans le domaine général :

- ▶ français, maths, histoire géographie, sport

## COMPÉTENCES ATTESTÉES

### Capacités professionnelles :

- ▶ **CG1** - Agir dans des situations de la vie courante à l'aide de repères sociaux (ESC, Histoire-Géo, Maths, SESG)
- ▶ **CG2** - Mettre en œuvre des actions contribuant à sa construction personnelle (Français, EPS, Biologie)
- ▶ **CG3** - Interagir avec son environnement social (Français, SESG)

### Capacités générales :

- ▶ **CP4** - Établir une communication avec la personne et son entourage en lien avec son environnement
- ▶ **CP5** - Réaliser des interventions d'aide à la personne
- ▶ **CP6** - Réaliser des activités de vente
- ▶ **CP7** - S'adapter à des enjeux professionnels locaux (Module d'Initiatives Professionnelles en lien avec les partenaires du territoire)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Contrôle en Cours de Formation (CCF) et une épreuve terminale en juin
- ▶ Formation plus courte, si le bénéficiaire possède un diplôme de niveau 3 ou plus, évaluation que des compétences professionnelles

## MODALITÉ D'ACCÈS

- ▶ Réalisation d'un entretien avec la direction
- ▶ Dossier d'inscription déposé dans le mois suivant l'entretien
- ▶ Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise qui valide l'inscription

## ACCESSIBILITÉ

Nous contacter en cas de renseignements ou sur notre site internet.

## COÛT DE LA FORMATION

Se renseigner à la MFR, coût variable suivant le statut et conditions d'accueil du jeune (interne ou demi-pensionnaire, CF Tarifs)

### Possibilité de bourses

## PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

### Poursuite de formation :

- ▶ Bac Pro SAPAT, Commerce
- ▶ CAP PSR, CAP AEPE
- ▶ Titre Pro ASMS
- ▶ Titre Pro ADVF

### Insertion professionnelle :

- ▶ Lieux de vie : domicile ou structure collective d'hébergement (de type EHPAD, Résidence autonomie...).
- ▶ Lieux d'accueil journalier : garderie, établissement scolaire, hôpital de jour...
- ▶ Lieux de travail : entreprise, même si cela est une caractéristique plutôt urbaine, vente dans divers points (boulangerie, épicerie, produits frais, alimentation générale)

