

FORMATION SCOLAIRE				
Niv. 3	CAP	Services aux personnes et Vente en espace rural		
PREREQUIS	Prérequis	Un avis favorable de passage en CAP est requis. Un savoir-vivre tant en entreprise qu'en collectivité est primordial. Une motivation pour le secteur de la petite enfance, des personnes âgées et/ou de la vente. Un projet de métier en lien avec ces secteurs d'activités.		
	Délai d'accès	Début de formation début Septembre. Pré-inscription sur RDV ou aux Portes Ouvertes. RDV validation du projet avec la Directrice Adjointe. Prendre RDV auprès de notre secrétariat au 02 40 87 15 12. Possibilité de mini stage tout au long de l'année. Contacter le secrétariat.		
	Tarif (24-25)	CAP SAPVER 1ère année (tarifs indicatifs mensuels – 10 mois/Année 24-25): Externe: 126 €/mois (Tablette et voyage inclus) Demi-Pensionnaire (6.23 € le repas): 187.05 €/mois Tablette: 23.50 €/mois (sur 10 mois) Voyage annuel (tarif annuel - environ): 180 € Internat: 171 €/mois (sur 10 mois) CAP SAPVER 2ème année (tarifs indicatifs mensuels – 10 mois/Année 24-25): Externe: 126 €/mois (Tablette et voyage inclus) Demi-Pensionnaire (6.23 € le repas): 184 €/mois Tablette: 23.50 €/mois (sur 10 mois) Voyage annuel (tarif annuel - environ): 180 € Internat: 168 €/mois (sur 10 mois)		



	Agricultures a services		
		1ère année du CAP SAPVER :	
	Durée	<u>Temps au lycée :</u> 28 semaines de cours	
		Temps en stage: 8 semaines de stage - 1 semaine en restauration - 3 semaines en petite enfance - 2 semaines en vente - 2 semaines au choix (selon le projet 2ème année du CAP SAPVER: Temps au lycée: 27 semaines de cours Temps en stage: 5 semaines de stage - 3 semaines en Ehpad - 2 semaines en vente	de 2 ^{ème} année si apprentissage)
9	Lieux de stage	 Collectivité petite enfance : crèche, halte-garderie, multi-accueil, école maternelle, Structure collective d'accueil pour personnes âgées, centre de convalescences, établissement hospitalier Commerce de proximité, Grande surface, 	
©	Objectifs	Le titulaire de ce CAP SAPVER possède une double compétence. Dans le secteur des services aux personnes, il a la capacité de communiquer avec les personnes dans le respect de leur vie privée. Il sait organiser et gérer son travail. Il possède les techniques nécessaires pour intervenir auprès des différents publics. Dans le secteur de la vente, il a la capacité de répondre aux besoins des clients, d'organiser et de gérer son travail. Il peut mettre en œuvre les différentes techniques d'accueil et de vente. Dans ces 2 domaines, il a également la capacité à assurer l'aménagement des espaces et l'entretien des locaux.	
	Aptitudes	,	Politesse Autonomie Discrétion Bonne humeur



compétence qualité	Contenus de formation	 Modules généraux : (Français, Maths, Anglais, Histoire-Géographie-Education socioculturelle, EPS, biologie humaine) MG1 Agir dans des situations de la vie sociale MG2 Mettre en œuvre des démarches contribuant à la construction de la personne MG3 Interagir avec son environnement social Modules professionnels MP1 Insertion de l'employé dans la structure MP2 Communication interpersonnelle en situation professionnelle MP3 Techniques des services à la personne MP4 Techniques et pratiques professionnelles commerciales MIP Module d'initiative professionnelle Restauration
	Méthodes mobilisées	Pluri Orientation : Accompagnement à l'orientation professionnelle Salles de cours équipées en wifi et matériel vidéo Salles professionnelles (Cuisine pédagogique, Salle santé, Salle animation) Apports théoriques Apports méthodologiques Entrainement de présentation à l'oral Mise en situation pratique : jeux de rôle Témoignages de professionnels du secteur Analyse de pratiques Mise en situation d'examen Simulation d'entretien Entretiens et appuis individualisés (vie de classe, suivi de stage)
evaluation	Modalité d'évaluation	Évaluation par formatifs (contrôles) tout au long de la formation avec accès via Ecole Directe et émission d'un bulletin semestriel vers la famille. Certification par un Contrôle Continu en cours de Formation (CCF) et par une Epreuve Terminale en juin de la dernière année.
€. €)	Accessibilité	Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. Prendre contact avec notre référente handicap Mme Adeline BELLANGER - adeline.bellanger@cneap.fr



	Examen	Taux de réussite en 2024 : 93 %
***	Poursuite d'étude	BAC PRO SAPAT (2 ^{nde} ou 1 ^{ère} SAPAT) CAP/BAC PRO Commerce/vente CAP Accompagnant Educatif Petite Enfance MC Aide à Domicile
EMPLOI FORMATION STAGE DIPLOUS	Insertion professionnelle	Agent de Service Hospitalier Employé de restauration Animateur de loisirs Aide maternelle Employé de libre-service Vendeur Auxiliaire de vie

)	Contact	Lycée St Clair – Site de BLAIN 3 Rue Jean XXIII 44130 BLAIN 02.40.87.15.12 blain@cneap.fr
@		Prise de RDV avec Mme VINOT PREFONTAINE Directrice Adjointe