

CAPa SAPVER par APPRENTISSAGE

Services Aux Personnes et Vente en Espace Rural - Niveau 3

<p>Public concerné, nombre,</p>	<p>Jeunes de 16 à 29 ans Groupe de 20 Accessibilité aux personnes en situation de handicap</p>
<p>Prérequis, modalités et délai d'accès</p>	<p>Avoir 16 ans ou 15 ans en ayant terminé le cycle collège (sortie de 3^{ème}) Un positionnement en début de formation permet d'en adapter la durée en fonction des acquis de formation (équivalences des modules généraux) par un diplôme de niveau au moins égal Signer un contrat d'apprentissage avant le 28 février 2021</p>
<p>Présentation générale (problématique, intérêt)</p>	<p>Le CAPa SAPVER permet d'acquérir des compétences dans plusieurs domaines professionnels du tertiaire. La polyvalence de la certification permet aux titulaires d'accéder à des emplois dans les secteurs en tension du territoire et de concilier plusieurs emplois. La formation vise à former des personnels polyvalents du tertiaires dans les domaines :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de la vente - des services à la personne - de l'hôtellerie
<p>Objectifs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • D'évolution : - Favoriser l'insertion professionnelle en milieu rural à l'aide de l'acquisition de plusieurs compétences transversales et professionnelles sur plusieurs secteurs (Services à la personne, Vente, Tourisme, Animation) • Pédagogiques : <p>Pour le champ professionnel "services aux personnes" : Le titulaire du diplôme est un employé qualifié de niveau 3, qui assure des activités de services aux personnes, qui se définissent comme l'ensemble des activités contribuant au mieux-être des personnes. Il s'agit d'un secteur très diversifié et le titulaire du diplôme exerce son métier auprès de nombreux publics et notamment des publics dits fragiles : petite enfance, personnes handicapées, personnes âgées ou/et dépendantes. Il réalise ses activités sous le contrôle d'un encadrement ou de l'employeur, mais il doit faire preuve d'initiatives dans les tâches d'entretien et d'hygiène et dans les relations qu'il entretient avec les personnes dont il a la charge.</p> <p>Pour le champ professionnel "accueil-vente" : Le titulaire du diplôme est un employé qualifié de niveau V, qui assure des activités d'accueil vente. Il exerce son métier auprès de publics et clients divers, dans des commerces ruraux, de proximité et de première nécessité, dans des activités de services, et dans des commerces non sédentaires. Ces métiers s'exercent au sein de magasins de détail en alimentation générale ou spécialisée, d'entreprises artisanales (fromagerie, boucherie, boulangerie, ...), de petites et moyennes surfaces ou sur les marchés, par exemple. Le titulaire de l'emploi est en contact avec les clients, il doit faire preuve d'une certaine rigueur et autonomie dans les tâches et dans les relations qu'il entretient avec les clients. Il réalise les activités sous le contrôle d'un encadrement ou de l'employeur.</p>
<p>Contenu de la formation</p>	<p>Programme détaillé : Modules d'enseignement général MG1 - Agir dans des situations de la vie sociale Ce module doit permettre de sensibiliser l'apprenant à la diversité et à l'influence des sociétés et des cultures, aux enjeux des relations entre les sociétés et les territoires, à une citoyenneté responsable afin qu'il construise son identité sociale et culturelle. Disciplines : Histoire Géographie – Éducation socioculturelle – Mathématiques – Technologies de l'informatique et du multimédia - Sciences économiques, sociales et de gestion MG2 - Mettre en œuvre des démarches contribuant à la construction personnelle</p>

	<p>Ce module doit permettre à l'apprenant de se construire en améliorant ses compétences en expression orale et écrite, ses compétences physiques et en les mettant en œuvre de manière efficace et pertinente dans des situations concrètes. Disciplines : Lettres – Éducation socioculturelle – Biologie-Écologie – Éducation physique et sportive</p> <p>MG3 – Interagir avec son environnement social Ce module doit permettre de sensibiliser l'apprenant à l'influence des relations sociales et lui apprendre à développer des capacités langagières, à repérer et intégrer les normes et cadres de son environnement social et professionnel, afin de comprendre les enjeux des relations entre les individus au sein d'un groupe et de savoir s'y positionner. Disciplines : Lettres - Langue vivante - Sciences économiques, sociales et de gestion - Éducation physique et sportive Modules d'enseignement professionnel</p> <p>MP1 - Insertion de l'employé dans la structure Ce module permet d'identifier le cadre social, juridique et réglementaire de l'exercice de l'activité professionnelle pour pouvoir prendre des décisions raisonnées dans ses choix. Il permet à l'apprenant de se situer en tant que futur salarié. Disciplines : Sciences économiques, sociales et de gestion</p> <p>MP2 - Communication interpersonnelle en situation professionnelle Ce module permet de former l'apprenant aux techniques de communication en situation professionnelle. Disciplines : Education socioculturelle Disciplines contribuant à cet enseignement : Technologie de l'informatique et du multimédia - Economie sociale et familiale - Techniques commerciales</p> <p>MP3 - Techniques des services à la personne Ce module vise à l'acquisition de gestes professionnels adaptés aux besoins de la personne. Disciplines : Economie sociale et familiale Disciplines contribuant à cet enseignement : Biologie-Écologie - Physique-Chimie</p> <p>MP4 - Techniques et pratiques professionnelles commerciales Ce module vise l'acquisition de techniques de vente. Disciplines : Techniques commerciale</p> <p>MIP - Module d'Initiative Professionnelle Organiser un buffet Disciplines : Sciences et techniques professionnelles (STP)</p>
<p>Modalités pédagogiques</p>	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • capitalisation de l'expérience professionnelle, exposés, film, vidéo...), • Supports pédagogiques, livret d'accueil, livret d'alternance, portefeuille de compétences • Matériel de vidéo projection, ordinateurs portables • Salles de cours • Plateaux techniques : chambre médicalisée, cuisine pédagogique <p>Méthodes : Mise en situation pratique Apports théoriques Jeux de rôle Pédagogie interactive Visite de structures et d'entreprises</p> <p>Modalités : En alternance : 24 semaines en centre et 45 semaines en entreprise sur 2 ans</p>
<p>Compétences / Capacités professionnelles visées</p>	<p>Compétences attestées :</p> <p>Capacités générales CG1 - Agir dans des situations de la vie courante à l'aide de repères sociaux CG2 - Mettre en œuvre des actions contribuant à sa construction personnelle CG3 - Interagir avec son environnement social</p> <p>Capacités professionnelles 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</p>

La certification se fait par l'intermédiaire du contrôle continu (CCF) et d'épreuves terminales

**Modalité
d'acquisition de
la certification
(si formation
certifiante ou
diplômante)**

Épreuve E1				
Capacité à certifier	Épreuve	Modalité	Coeff	Module
CG1 : Agir dans des situations de la vie courante à l'aide de repères sociaux	E1		2	MG1
CG1.1 - Prendre position dans une situation à caractère social et civique	E1.1	CCF	1	ESC et HG
CG1.2 - Utiliser des outils dans des situations de la vie courante	E1.2	CCF	1	Maths et SESG

Épreuve E2				
Capacité à certifier	Épreuve	Modalité	Coeff	Module
CG2 : Mettre en œuvre des actions contribuant à sa construction personnelle	E2		2	MG2
CG2.1-S'exprimer à travers une réalisation personnelle	E2.1	CCF	1	Lettres
CG2.2-Adopter des comportements favorisant son équilibre personnel	E2.2	CCF	1	EPS et Biologie

Épreuve E3				
Capacité à certifier	Épreuve	Modalité	Coeff	Module
CG3 : Interagir avec son environnement social	E3		2	MG3 et MP1
CG3.1 - Adapter son langage et son comportement aux situations de communication	E3.1	CCF	1	LIV Lettres
CG3.2 - S'approprier les normes et cadres de références d'un collectif	E3.2	CCF	1	SESG

Épreuve E4				
Capacité à certifier	Épreuve	Modalité	Coeff	Module
CP4 : Établir une communication avec la personne et son entourage en lien avec son environnement	E4		5	MP2
CP4.1- Adopter un mode de communication tenant compte des besoins de la personne		EPT	4	ESF
CP4.2- Mettre en œuvre des activités favorisant le maintien ou le développement du lien social		CCF	1	ESC

Épreuve E5				
Capacité à certifier	Épreuve	Modalité	Coeff	Module
CP5 : Réaliser des interventions d'aide à la personne	E5		4	MP3
CP5.1- Effectuer des préparations culinaires et des travaux d'entretien du cadre de vie dans une perspective de confort, d'hygiène et de sécurité		CCF	2	ESF
CP5.2- Aider la personne dans des activités de la vie quotidienne		CCF	2	

Épreuve E6				
Capacité à certifier	Épreuve	Modalité	Coeff	Module
CP6 : Réaliser des activités de vente	E6		4	MP4
CP6.1 - Maintenir l'espace de vente en état marchand		CCF	2	
CP6.2 - Accompagner le client dans son acte d'achat		CCF	2	TC

Épreuve E7				
Capacité à certifier	Épreuve	Modalité	Coeff	Module
CP7 : S'adapter à des enjeux professionnels locaux	E7		1	MIP
CP7 : S'adapter à des enjeux professionnels locaux		CCF	1	STP

Durée

Durée totale : 2415 heures
 - 840 heures en centre
 - 1575 heures en entreprise

Durée hebdomadaire 35 heures
 Aménagement de parcours possibles
 Les candidats titulaires d'un diplôme de niveau 3 et plus peuvent bénéficier d'une dispense des épreuves E1, E2, E3

Dates

Dates :
 Du 7 septembre 2020 au 30 juin 2022

Lieu(x)

CFA de la MFR BAIGNEUX LES JUIFS

Coût par participant

Dépenses à envisager pour estimer le coût : 5677 € / an

- Dépenses « formateurs » (salaires, déplacements ...) ;
- Dépenses « stagiaires » (déplacements, fournitures, ...) ;
- Dépenses « locaux, matériels, fournitures... » ;
- Dépenses « organisation administrative ».

Responsable de l'action, Contact

Catherine MAURAGE

Formateurs, animateurs et intervenants

Catherine MAURAGE
 Bénédicte LAVIER
 Alexandra GEORGET
 Stéphane BILBOT
 Jonathan BRIFFAUT
 Séverine MORIZOT

Suivi de l'action

Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires (*émargement par les APPRENTIS et le formateur, attestation de périodes en entreprise...*).

<p>Evaluation de l'action</p>	<p>Une évaluation de l'action (<i>satisfaction des participants</i>) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences (<i>tests, examens, fiches d'évaluation, entretiens...</i>) sont à envisager. Evaluation de la prestation de formation « à chaud » (<i>tour de table, cible, bilan écrit...</i>). Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid ».</p>
<p>Passerelles et débouchés possibles</p>	<p>Débouchés : Code D 1101 à D 1107 métiers de la vente et du commerce Code K 1302 : Assistan-te auprès d'adultes Code K 1303 : Assistan-te auprès d'enfants Code K 1304 : Services domestiques Code G 1502 : Personnel polyvalent d'hôtellerie Passerelles vers : Bac Pro Services aux personnes et aux territoires Bac Pro Technicien conseil vente Bac Pro Commerce Bac Pro Services Hôteliers CS Tourisme vert, accueil et animation en milieu rural BP JEPS</p>