



# CAP SAPVER



Services aux personnes et vente en espace rural



## FICHE ACTION

**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES



### MFR BAIGNEUX LES JUIFS



16 rue des halles - 21450 Baigneux les juifs



03 80 96 50 89



mfr.baigneux@mfr.asso.fr



www.mfrbaigneux.com

Code formation : 50333003 – RNCP : 38390 - niveau 3

Certificateur : Ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire

Date d'enregistrement : 18/12/2023

# VENTE - PETITE ENFANCE - SERVICES

## Prérequis, modalités et délai d'accès

- Sortie de 3ème
- 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.

## Présentation générale (problématique, intérêt)

- 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 :
  - des services à la personne
  - de la vente
  - de l'hôtellerie



## Public concerné

- Groupe de 20 personnes
  - Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- N'hésitez pas à nous contacter.

## Dates

Du 26 août 2024 au 30 juin 2026

## Lieux

- CFA de la MFR BAIGNEUX LES JUIFS



## LES OBJECTIFS

### 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:

- **Pour le champ professionnel "services aux personnes" :**

Le titulaire du diplôme est un employé qualifié de niveau V, 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.

- **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.



## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### 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

- 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

### 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



## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### 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

### MP2 - Communication interpersonnelle en situation professionnelle

- Ce module permet de former l'apprenant aux techniques de communication en situation professionnelle.

 DISCIPLINES

Education socioculturelle - Technologie de l'informatique et du multimédia - Economie sociale et familiale - Techniques commerciales

### 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 - Biologie-Écologie - Physique-Chimie

### MP4 - Techniques et pratiques professionnelles commerciales

- Ce module vise l'acquisition de techniques de vente.

 DISCIPLINES:

Techniques commerciale - MIP (Module d'Initiative Professionnelle) - Organiser un buffet- Sciences et techniques professionnelles (STP)

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

E1 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste, et compréhension du monde

Capacité à certifier	Modalité	Coeff	Module
<b>C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles</b>			
C1.1- Identifier les principaux enjeux de la communication médiatisée et interpersonnelle			
C1.2- Exploiter une recherche d'informations en réponse à un besoin professionnel, social ou culturel	CCF	1	
C1.3- Utiliser des techniques et des références littéraires, culturelles ou artistiques pour s'exprimer			MG1
C1.4- Argumenter un point de vue		2	
C1.5- Interpréter des faits ou événements sociaux du monde actuel à l'aide des outils de l'histoire et de la géographie	EPT	1	

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

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.



## Épreuve E5

Capacité à certifier	Épreuve	Modalité	Coeff	Module
<b>CP5 : Réaliser des interventions d'aide à la personne</b>	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	

E2 : Langue et culture étrangères

Capacité à certifier	Modalité	Coeff	Module
<b>C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle</b>	CCF	1	MG2

E3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES

Capacité à certifier	Modalité	Coeff	Module
<b>C3- Développer sa motricité</b>	CCF	1	MG3

## Épreuve E6

Capacité à certifier	Épreuve	Modalité	Coeff	Module
<b>CP6 : Réaliser des activités de vente</b>	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 E4

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

## Épreuve E7

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



# VENTE - PETITE ENFANCE - SERVICES

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

### Moyens pédagogiques :

- 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

### Méthodes :

- Mise en situation pratique - Apports théoriques - Jeux de rôle - Pédagogie interactive - Visite de structures et d'entreprises

### Modalités :

- En alternance / sous status scolaire ou apprentissage
- 24 semaines en MFR et 45 semaines en entreprise sur 2 ans

## Compétences / Capacités professionnelles visées

### Compétences attestées :

#### 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

#### 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



## Durée

Durée totale : 2415 heures sur 2 ans  
- 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

## Responsable de l'action Contact

Catherine MAURAGE  
catherine.maurage@mfr.asso.fr

# VENTE - PETITE ENFANCE - SERVICES



## Coût par participant

Dépenses à envisager pour estimer le coût :  
financement OPCO

• Dépenses « formateurs » (salaires, déplacements ...)

• Dépenses « stagiaires » (déplacements, fournitures, ...)

• Dépenses « locaux, matériels, fournitures... »

• Dépenses « organisation administrative ».

## Formateurs, animateurs et intervenants

Catherine MAURAGE

Bénédicte LAVIER

Alexandra GEORGET

Stéphane BILBOT

Jonathan BRIFFAUT

Antoine FARADJI

Alexandre SUDREAU

Antoine ISABELLON

## 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...).

## ÉVALUATION DE L'ACTION

- Une évaluation de l'action (satisfaction des participants) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences (tests, examens, fiches d'évaluation, entretiens...) sont à envisager.
- Évaluation de la prestation de formation « à chaud » (tour de table, cible, bilan écrit...).
- Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid ».

## PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

 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

# MFR

CULTIVONS LES RÉUSSITES