

CAPA SAPVER Vente Services aux Personnes

OBJECTIFS ET COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Former de futurs professionnels :

- Dans le domaine sanitaire et social
- Dans le domaine de la vente

DISCIPLINES

Enseignement général	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
■ Lettres modernes	2h	1h30
■ Education socio culturelle	2h	2h
■ Histoire Géographie	1h	1h
■ Anglais	1h	1h
■ EPS	2h	2h
■ Mathématiques	2h	1h30
■ Biologie-écologie	1h	1h
■ Informatique TIM	2h	1h
■ Physique-chimie	1h	-
Enseignement professionnel		
■ Insertion de l'employé dans la structure MP1	1h	1h
■ Communication interpersonnelle en situation pro MP2	3h	3h
■ Techniques des services à la personne MP3	4h30	4h30
■ Techniques et pratiques pro commerciales MP4	3h	3h
■ Module d'initiative Professionnelle MIP	1h30	1h30
Activités pluridisciplinaires	2h	2h
■ Pratique professionnelle, méthodologie, orientation, image de soi...		
Total	29h	29h



Une insertion professionnelle facilitée par la pratique PROFESSIONNELLE

STAGES en milieu professionnel :

- 6 semaines en CAP 1 plus un stage collectif
- 6 semaines en CAP 2

Examen

- Contrôle continu 80%
- Epreuves terminales 20%

POURSUITE D'ETUDES ou vie active

- 2nde pro ou 1^{ère} bac pro SAPAT ou vente, Accueil-relation client et usagers (ARCU)
- CAP accompagnement éducatif petite enfance (AEPE), CAP hôtellerie, restauration, hygiène
- Titre professionnel assistant de vie aux familles (ADVF)
- Formation Aide-soignant, Auxiliaire de puériculture, Accompagnement