



## CAPA SAPVER SERVICES AUX PERSONNES ET VENTE EN ESPACE RURAL

Délivré par le Ministère de l'Agriculture  
Arrêté du 31/12/2015  
Conditions d'obtention du diplôme - JO du 11/05/2016  
Code NSF : 330 :  
Code diplôme : 50333003  
Formacodes : 42056  
RNCP N° 25085

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- ATSEM • auxiliaire de vie • animateur • accompagnant éducatif et social • employé de commerce

### POURSUITE D'ÉTUDES

- Bac Pro TCVA Technicien Conseil Vente en Produits Alimentaires et Boissons • Bac Pro SAPAT Services aux Personnes et Aux Terriroires • CAP Accompagnant éducatif et social • BPJEPS

### PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

#### Contenu :

**Enseignements généraux :** français, sport et biologie humaine, vie sociale et civique, monde contemporain, mathématiques et informatique, langue anglaise

- **Enseignements professionnels :**
- Connaissances des caractéristiques de l'enfant et des personnes âgées/en situation de handicap
- Techniques d'animation
- Techniques de vente et relation clients
- Techniques d'entretien des locaux et du linge

#### Méthode

- **Méthode active et participative :** alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- **Échanges à partir des expériences en entreprise et de situations :** visites d'entreprises, intervention de professionnels...

- **Mises en situations et exercices :**

Actions en sous-groupe, stage d'éducation à la santé et au développement durable, voyage d'étude

- **Accompagnement à la construction d'un projet individuel réfléchi et cohérent.**

Cette formation se déroule en 1 an :

Le principe de l'alternance se traduit par le rythme de 2 semaines en entreprise, suivies de 1 semaine à la MFR. Les périodes professionnelles se déroulent toutes au sein l'entreprise dans laquelle le jeune est salarié.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, l'apprenant sera apte à :

- Adopter les comportements et les attitudes indispensables à l'accompagnement d'un patient ou d'un client.
- Maîtriser sa communication • Agir dans les situations de la vie courante • Mettre en œuvre des actions contribuant à sa construction personnelle • Réaliser des activités de vente

### MOYENS MIS EN ŒUVRE POUR L'ÉVALUATION DU NIVEAU D'ATTEINTE DES OBJECTIFS

- Tutorat de chaque apprenant
- Entretiens téléphoniques avec le maître de stage et visites en entreprise
- Contrôles en cours de formation (CCF) et épreuves finales

### CONDITIONS D'ENTRÉE

**Public :** 16-29 ans

- Après une troisième générale ou agricole, après un CAP

**Modalités :** entretien individuel + test de positionnement

### COUTS DE LA FORMATION

En apprentissage, les coûts de formation sont pris en charge par l'OPCO (CNFPT, UNIFORMATION, OPCOMMERCE)

Restent à la charge de l'apprenti, les frais d'hébergement et de restauration. Voir sur le site internet de la formation dans la rubrique CAPA SAPVER

Formation accessible aux personnes en situation de handicap ou en difficultés d'apprentissage. Nous consulter.

**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES