

# CAPA Services en Milieu Rural

« Vous aimez le contact, venez découvrir les métiers de la vente et des services aux personnes »

## ADMISSION

Après une classe de :

- 3<sup>ème</sup> d'enseignement général,
- 3<sup>ème</sup> à Projet Professionnel,
- 3<sup>ème</sup> d'insertion professionnelle,
- 3<sup>ème</sup> SEGPA.

## CONTENU DE LA FORMATION

- ◆ 40 % de modules d'enseignement général : Français, Maths, Hist-Géo, Anglais, EPS
- ◆ 60 % de modules d'enseignement professionnel :
  - Economie, Droit
  - Biologie, Economie Familiale et Sociale
  - Vente, Communication, Informatique, Education Socio-Culturelle
- ◆ MODULE D'APPROFONDISSEMENT PROFESSIONNEL (en 2<sup>ème</sup> année)
  - Mise en place d'un Marché de Noël au sein de l'établissement
  - Découverte des différentes formes de restauration.

MODULES		Discipline principale	Horaire moyen / semaine
<b>Modules d'enseignement Général</b>			
MC1	<b>EXPRESSION FRAN AISE ET COMMUNICATION</b>	<b>FRAN AIS</b>	3 H
MC2	<b>TRAITEMENT DE DONNÉES MATHÉMATIQUES</b>	<b>MATHS</b>	3 H
MC3	<b>EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE, SANTÉ ET SÉCURITÉ</b>	<b>E.P.S.</b>	3 H
MC4	<b>LE MONDE ACTUEL</b>	<b>HISTOIRE- GÉOGRAPHIE</b>	2 H
		<b>ANGLAIS</b>	2 H
<b>Modules du Secteur Professionnel</b>			
MP1	<b>ENTREPRISE ET VIE PROFESSIONNELLE</b>	<b>ECONOMIE</b>	1 H
MP2	<b>BASES SCIENTIFIQUES DES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES</b>	<b>BIOLOGIE - E.S.C. (EDUCATION SOCIOCULTURELLE) E.F.S. (ECONOMIE FAMILIALE ET SOCIALE).</b>	3 H
MP3	<b>TECHNIQUES ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES</b>	<b>BUREAUTIQUE - FRAN AIS - E.S.C. TECHNIQUES COMMERCIALES</b>	11 H 30
MAP	<b>MODULE D'APPROFONDISSEMENT PROFESSIONNEL</b>	<b>E.S.C. ECONOMIE FAMILIALE</b>	1 H 30

<b>SECTEUR SERVICES AUX PERSONNES SECTEUR VENTE</b>	<b>ET SOCIALE TECHNIQUES COMMERCIALES</b>	
<b>TOTAL horaire hebdomadaire</b>		<b>30 H</b>

.../...

## STAGES

	Secteur de la Vente	Secteur des Services aux Personnes
<b>Première année</b>	3 semaines en Décembre	4 semaines en Juin, Juillet
<b>Deuxième année</b>	4 semaines en Octobre-Novembre	3 semaines en Mars
<b>Lieux de Stages Possibles</b>	Magasins de proximité, Supermarchés, Hypermarchés...	Ecole maternelle, Cantine Scolaire, Restaurant d'entreprise, Maison de retraite...

- Suivi individualisé de l'élève lors de son stage (visite sur le lieu de stage et correction du rapport de stage).
- Saisie informatique du rapport de stage à l'établissement.

## EXAMEN

Le C.A.P. est soumis au contrôle continu en cours de formation :

- ⇒ 60 % en contrôles certificatifs au Lycée.
- ⇒ 40 % en contrôle terminal, avec trois épreuves :
  - Une épreuve écrite en Français
  - Une épreuve orale en Biologie-EFS
  - Une épreuve orale de Rapport de Stage

## LES «PLUS» DE LA FORMATION

- PSC1 (prévention et secours civiques n°1)
- Initiation Théâtre
- Encadrement d'animations avec les enfants et les personnes âgées
- Visites de lieux professionnels
- Réinscription possible au Diplôme National du Brevet
- Effectif de la classe : maximum 25 élèves, avec dédoublement en modules professionnels.

## OPERATION « PHARE »

### MARCHE DE NOËL (décembre de chaque année)

#### DECOUVERTE ET VALORISATION DES PRODUITS ALIMENTAIRES DU TERROIR

- Découverte de la fabrication des produits choisis : Foie gras, Miel, Caramel...
- Réalisation par les élèves de créations artisanales
- Information et communication sur le projet
- Mise en valeur du lieu de vente : décoration de la salle, emballage des produits
- Accueil de la clientèle, dégustation, vente, encaissement, fidélisation.

## DEBOUCHES

- ▶ Poursuite d'études en :
  - ◆ BEPA Services aux Personnes
  - ◆ Bac Pro Vente
- ▶ Vie active :
  - ◆ Employé de collectivité, d'hôtellerie
  - ◆ Aide à domicile
  - ◆ Employé de libre service
  - ◆ Agent de Service hospitalier