

Horaires indicatifs moyens sur l'ensemble du cursus

Modules d'enseignements généraux :

Français : 2h30
Histoire-géographie : 1h
ESC : 3h
Mathématiques : 3h
Anglais : 2h
EPS : 3h

Modules d'enseignements professionnels:

Economie Sociale et Familiale : 4h
Sciences Economiques et Sociales : 2h
Biologie-Eco : 2h
Informatique : 2h
Module d'adaptation professionnelle : 2h
Techniques commerciales : 3h



▣ **Recrutement** : après la classe de 3^{ème}

▣ **Poursuites d'études et débouchés** :

Ce diplôme permet de poursuivre des études, notamment en :

- Bac Pro Services aux Personnes et aux Territoires
- Bac Pro Technicien Conseil Vente

Les débouchés professionnels sont :

- les métiers des services à la personne (enfants et adultes) à domicile ou en structure,
- les métiers de la vente dans tous types de commerce.

▣ **Formation** : un enseignement professionnel dominant dans la formation :

- Une formation adaptée au cadre professionnel : l'enseignement professionnel est réalisé dans des
- conditions optimales (pôle services avec cuisine pédagogique, poupons pédagogiques..., et pôle vente avec magasin d'application) .
- L'enseignement professionnel occupe 60 % des heures de cours au travers de disciplines variées :
 - Economie Sociale et Familiale
 - Education Socio-culturelle
 - Techniques Commerciales

▣ **Stages** : 14 semaines de périodes de formation en milieu professionnel sur les 2 ans dans différents lieux liés aux services aux personnes et au commerce.

▣ **Les types d'activités** :

- * **Services aux personnes** - en structure ou à domicile,
 - SAP, tourisme, animation,...
 - la préparation des repas et le service en milieu familial ou collectif
 - le confort de la personne (adultes et enfants)
 - l'entretien des locaux, du linge
- * **Accueil-Vente** - tous types de commerce (y.c. Itinérants)
 - la connaissance des produits et/ou des services, de l'organisation, de l'accueil
 - l'approvisionnement et le stockage
 - la mise en vente des produits et services
 - l'accueil des publics

▣ **Les modules d'initiative professionnelle** :

- comprendre la situation de handicap
- l'art de l'accueil et de la vente

