

**УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ ООО «СОЛНЕЧНЫЙ
СВЕТ»**

УТВЕРЖДЕНО
Генеральный директор
ООО «Солнечный Свет»
Сергеева А.В.

«19» октября 2021 года

**Программа дополнительного профессионального
образования**

«Специалист по продаже ювелирных изделий»

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Актуальность

Настоящая программа дополнительного профессионального образования «Специалист по продаже ювелирных изделий» предназначена для вновь набранных сотрудников компании ООО «Солнечный Свет» и иных обучающихся (далее обучающиеся), имеющих среднее профессиональное и (или) высшее образование. Содержание программы направлено на успешную адаптацию обучающихся в магазине, а также на приобретение всех основных умений для осуществления профессиональной деятельности.

Работа специалиста по продажам ювелирных изделий является визитной карточкой любого ювелирного магазина, ведь именно специалист по продажам ювелирных изделий встречает клиента и начинает с ним общение. Именно он формирует первое впечатление о магазине, поэтому его квалификация должна соответствовать самым высоким требованиям, что, в свою очередь, обязывает постоянно совершенствовать свои навыки и знания. Благодаря эффективной программе повышения квалификации обучающиеся смогут быстрее овладеть профессиональными знаниями и умениями, а значит, быстрее смогут качественно выполнять свои профессиональные обязанности.

1.2. Цель и задачи реализации программы

Цели обучения:

В результате освоения программы обучающийся должен приобрести следующие знания и умения:

1. Идентифицировать товары различных товарных групп (серьги, кольца, подвески, цепи, браслеты, колье, броши, часы, сувенирную продукцию, продукцию по уходу за ювелирными изделиями);
2. Знать составные части конструкций разных ювелирных изделий (замки цепей и браслетов, замки серег, закрепки ювелирных камней);
3. Консультировать о свойствах, правилах эксплуатации ювелирных изделий, правилах ухода за ювелирными изделиями;
4. Расшифровывать маркировку, клеймение ювелирных изделий;
5. Владеть техникой продаж;

6. Знать правила возврата ювелирных изделий в РФ;
7. Знать правила безопасности при работе с ювелирными изделиями;
8. Владеть знаниями в области драгоценных металлов и ювелирных камней;
9. Знать назначение и классификацию торгового инвентаря;
10. Осуществлять подбор и продажу ювелирного изделия клиенту онлайн;
11. Знать правила работы с отложенным товаром и правила хранения отложенного товара;
12. Знать виды упаковки ювелирных изделий;
13. Владеть техникой безопасности при работе с ювелирными изделиями.

Для реализации цели программы необходимо решить комплекс задач:

1. Дать полное представление о процессах работы с клиентами;
2. Обеспечить усвоение профессиональной информации о ювелирном деле (драгоценные и ювелирные камни, металлы и др.);
3. Оценить знания и умение обучающихся по итогу прохождения программы «Специалист по продаже ювелирных изделий»

1.3. Планируемые результаты обучения

Программа направлена на приобретение знаний, умений и навыков обучающихся, необходимых для качественного изменения профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации:

Имеющаяся квалификация (требования к обучающимся): граждане, имеющие полное среднее, среднее специальное, неоконченное высшее или высшее образование.			
Вид деятельности: Консультация по ювелирным изделиям и продажа ювелирных изделий.			
Профессиональные компетенции	Практический опыт	Умения	Знания
ПК 1 Осуществлять размещение товаров в торговом зале и выкладку на демонстрационное оборудование	1. Определение типа товарных групп ювелирных изделий; 2. Определение типа демонстрационного оборудования для выкладки ювелирных	1. Уметь выставить ювелирные изделия в витрины в соответствии со стандартом выкладки ювелирных изделий; 2. Уметь различать виды демонстрационного оборудования.	1. Стандарты выкладки ювелирных изделий; 2. Виды демонстрационного оборудования.

Учебно-тематический план

Всего часов	СОДЕРЖАНИЕ
1 месяц обучения	
Блок 1	Основы правил безопасности в ювелирном деле 1.1 Понятия, аббревиатуры и ограничения 1.2 Хищения и виды хищений 1.3 Система охраны 1.4 Действия при ограблении. Действия после ограбления 1.5 Проверки правоохранительных и контролирующих органов 1.6 Информационная безопасность
Блок 2	Работа с ассортиментом ювелирного рынка через мобильное приложение 2.1 Знакомство с мобильным приложением 2.2 Функции мобильного приложения
Блок 3	Продажи ювелирных изделий с помощью мобильного приложения
Блок 4	Работа с формированием резервов ювелирных изделий
Блок 5	Техника успешных продаж FLOW 5.1 Техника продаж FLOW 5.2 Этап 1 «Установление контакта» 5.3 Этап 2 «Выявление потребностей» 5.4 Этап 3 «Презентация» 5.5 Этап 4 «Работа с возражениями» 5.6 Этап 5 «Дополнительная продажа» 5.7 Этап 6 «Завершение сделки»
Блок 6	Драгоценные металлы 6.1 Федеральный закон "О драгоценных металлах и драгоценных камнях" от 26.03.1998 N 41-ФЗ 6.2 Аффинаж и лигатура 6.3 Серебро 6.4 Золото
Блок 7	Упаковка ювелирных изделий
2 месяц обучения	
Блок 8	Виды плетения и виды замков цепей и браслетов 8.1 Виды плетений цепей и браслетов 8.2 Виды замков цепей и браслетов
Блок 9	Драгоценные камни 9.1 Свойства драгоценных камней 9.2 Система оценки бриллиантов 4C 9.3 Бриллиант 9.4 Изумруд 9.5 Сапфир 9.6 Рубин 9.7 Александрит 9.8 Природный жемчуг 9.9 Уникальные янтарные образования
Блок 10	Виды огранки камней 10.1 Огранка Кабошон 10.2 Фацетная огранка 10.3 Круглая огранка 10.4 Изумрудная огранка 10.5 Овальная огранка 10.6 Огранка «Принцесса» 10.7 Огранка «Груша»

	10.8 Огранка «Маркиз» 10.9 Огранка «Багет» 10.10 Огранка «Сердце»
Блок 11	Виды закрепки ювелирных камней 11.1 Глухая закрепка 11.2 Ободовая закрепка 11.3 Крапоновая закрепка 11.4 Корнеровая закрепка 11.5 Рельсовая закрепка 11.6 Клеевая закрепка
3 месяц обучения	
Блок 12	Часы. Механизмы, стекло, материал. 12.1 История часов 12.2 Строение часов (механизм, стекло, материал) 12.3 Бренды часов 12.4 Алгоритм возврата и обмена часов 12.5 Скрипты
Блок 13	Бирка - паспорт ювелирного изделия
Блок 14	Проба, именник, клеймо 14.1 Проба и клеймение 14.2 Системы проб драгоценных металлов 14.3 Государственное пробирное клеймо 14.4 Именник
Блок 15	Виды замков на серьгах 15.1 Английский замок 15.2 Замок «Омега» 15.3 Французский замок 15.4 Серьги – пусеты 15.5 Серьги – конго 15.6 Замок булавка 15.7 Серьги – продевки 15.8 Серьги – каффы
Блок 16	Шармы 16.1 Виды шармов 16.1 Виды браслетов для шармов
Блок 17	Основы визуального мерчандайзинга 17.1 Основы визуального мерчандайзинга 17.2 Виды демонстрационного оборудования 17.3 Основные правила мерчандайзинга 17.4 Основные правила зонирования 17.5 Коллекции 17.6 Оформление ценников 17.7 Правила формирования витрин

III. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. Требования к педагогам

К реализации программы допускаются:

1. Сотрудники Центра обучения, имеющие высшее профессиональное образование.

3.2. Материально-техническое оснащение программы

Для освоения слушателями программы учебная аудитория укомплектована необходимым оборудованием и рабочими местами слушателей.

3.3. Учебно-методическое оснащение программы

- «111 драгоценных камней и минералов. Украшения из недр земли», Владис, 2012г.
- «Драгоценные и полудрагоценные камни», Вальтер Шуман, 2006г.
- «Драгоценные камни», СЗКЭО СПб, 2016г.
- «Драгоценные камни. Гид по миру ювелирных секретов», Светлана Гураль, 2012 г.
- «Первоклассный сервис как конкурентное преимущество», Джон Шоул, 2006г.
- «Товароведение ювелирных изделий», Алина Панкратова, 2010г.
- «Эффективный мерчандайзинг. Взгляд поставщика», Ирина Толмачева, 2012г.
- «Ювелирная энциклопедия: Драгоценные камни, Виды изделий, Термины», Стоун Джаспер, 2008г.
- «Ковка и литье. Изготовление ювелирных и декоративных изделий», Лившиц В.Б, Навроцкий А.Г, Казачкова О.А, 2012г.
- «Ювелирные изделия», энциклопедия. Аванта+, 2008г.
- «Ювелирные украшения», Гураль Светлана, 2010г.
- «Ювелирные украшения. Камни. Металлы», 6 карат, 2012г.
- «Ювелирный бизнес. Деловой этикет», Елена Игнатьева, 2008г.
- «Ювелирный магазин. Практика продаж», 6 карат, 2013г.
- «Ювелирный бизнес. Словарь-справочник продавца драгоценных камней и ювелирных изделий», Нона Дронова, 2009г.
- «Что надо знать эксперту по ювелирным камням», Нона Дронова, 2006г.

IV. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Реализация программы предполагает итоговую аттестацию обучающихся в форме зачета, который проводится в форме письменного теста.

Тестирование - одна из наиболее эффективных форм проверки и самопроверки знаний. Отвечая на вопросы тестов, можно выявить уровень знаний слушателей. Вопросы составлены таким образом, что они могут иметь один или несколько правильных ответов.

При оценивании результатов тестирования используется следующая система оценки: каждый правильный ответ - 1 балл, неправильный - 0 баллов.

Оценка «зачтено» ставится в том случае, если общая сумма баллов за правильные ответы составляет от 80 до 100 %; оценка «не зачтено» - 79 и менее % правильных ответов.

V. СОСТАВИТЕЛИ ПРОГРАММЫ

Методолог
Мартиросова Екатерина Евгеньевна