

-МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
"Уральский ювелирный центр"

УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО ДПО
«Уральский ювелирный центр»

М.Н. Поспелова
(подпись)
« 10 » января 2020 г.



**ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

«Продавец ювелирного магазина»

Екатеринбург
2020 г.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Цель реализации программы

Целью реализации программы является ознакомление сотрудников ювелирных магазинов с новыми техниками продаж ювелирных изделий, углубление знаний о драгоценных металлах и камнях, изучение законодательной базы розничной торговли ювелирными изделиями.

1.2. Планируемые результаты обучения

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

слушатель должен знать:

- о наиболее распространенных ювелирных и поделочных камнях;
- международную классификацию и номенклатуру ювелирных камней;
- группы и классы металлов и сплавов, используемых для изготовления ювелирных изделий и сувенирной продукции, их свойства, области применения, принципы выбора;
- современные методы определения пробы драгоценных сплавов, основные сплавы неблагородных металлов, применяющиеся для изготовления имитаций ювелирных изделий;
- основные эффективные модели поведения в конфликте;
- нормативные правовые акты, другие руководящие, методические и нормативные материалы вышестоящих органов, касающиеся деятельности ювелирной розницы;
- методы определения качества товарно-материальных ценностей;
- порядок ведения учета и составления отчетности по товарно-материальным ценностям;
- экономику, организацию производства, труда и управления;
- основы трудового законодательства;

слушатель должен уметь:

- пользоваться справочной литературой по ювелирным камням и драгоценным металлам;
- определять ювелирный камень по основным свойствам;
- определять способ облагораживания камней;
- определять основные сплавы драгоценных металлов;
- эффективно работать с жалобами и претензиями клиентов;
- принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом;
- определять стилистические особенности авторского дизайна, особенности целевой аудитории бренда;

1.3. Категория слушателей

Лица, желающие освоить дополнительную профессиональную программу, должны иметь среднее профессиональное или высшее образование. Наличие указанного образования должно подтверждаться документом государственного или установленного образца.

1.4. Срок обучения

Трудоемкость обучения по данной программе – 72 часа, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы слушателя. Общий срок обучения – 2 недели.

1.5. Форма обучения

Форма обучения - очная, заочная, очно-заочная, с использованием дистанционных образовательных технологий (ДОТ).

1.6. Режим занятий

8 часов в день, 5 раз в неделю – всего 40 часов в неделю. Продолжительность курса - 2 недели.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план для образовательной программы

"Продавец ювелирного магазина"

Категория слушателей: специалисты со средне-специальным и высшим образованием.

Срок обучения: 72 ч

Форма обучения: заочная форма обучения с использованием ДОТ и электронного обучения, 5 дней по 8 часов в заочной форме с использованием ДОТ, 3 дня самостоятельного изучения рекомендованного материала; очная форма обучения 5 дней по 8 часов, 3 дня самостоятельного изучения рекомендованного материала; очно-заочная форма обучения 3 дня по 8 часов очно, 4 дня по 8 часов в заочной форме с использованием ДОТ, 3 дня самостоятельного изучения рекомендованного материала.

№ п/п	Наименование разделов, тематики занятий	Всего, час.	В том числе, час.			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	Самостоят.	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
1	Подходы и методы к оценке ювелирных камней	18	4	5	9	
2	Драгоценные металлы и их сплавы	20	6	10	4	
3	Профессиональные продажи ювелирных изделий	10	6		4	
4	Правовые аспекты осуществления торговой деятельности ювелирным магазином	12	6		6	
5	Ювелирная мода и дизайн	10	5	1	4	
...	Итоговая аттестация	2				Зачет в форме тестирования
		2	27	16	27	
Итого						72

2.2. Учебно-тематический план программы

№ пп	Наименование модулей, разделов и тем	Всего час.	В том числе:			Формы контроля
			лекции	практ. занятия	Самостоят.	
1	2	3	4	5	6	
1.	МОДУЛЬ 1 Подходы и методы к оценке ювелирных камней	18	4	5	9	
1	Тема 1. Классификация драгоценных камней, их номенклатура	3	1		2	
2	Тема 2. Основные разновидности драгоценных и поделочных камней, их характеристики	3	1		2	
3	Тема 3. Диагностика ювелирных и поделочных камней	5	1	2	2	
4	Тема 4. Огранка ювелирных камней	2	1		1	
5	Тема 5. Имитация и облагораживание ювелирно-поделочных камней	5		3	2	
2.	МОДУЛЬ 2 Драгоценные металлы и их сплавы	20	6	10	4	
1	Тема 1. Сплавы драгоценных металлов. Их свойства.	3	1	1	1	
2	Тема 2. Основные легирующие элементы ювелирных сплавов	3	1	1	1	
3	Тема 3. Малоразрушающие методы контроля качества ювелирных изделий: практическое применение	5	1	3	1	
4	Тема 4. Способы идентификации и апробирования ювелирных изделий (основные и дополнительные)	5	1	3	1	
5	Тема 5. Имитации сплавов драгоценных металлов	4	2	2		
3.	МОДУЛЬ 3 Профессиональные продажи ювелирных изделий	10	6		4	
1	Тема 1. Психология продаж. Использование коммуникативных навыков для привлечения покупателя	3	2		1	
2	Тема 2. Технология продаж: структура, инструменты	3	2		1	
3	Тема 3. Тренинг работы с проблемным покупателем	4	2		2	
4.	МОДУЛЬ 4 Правовые аспекты осуществления торговой деятельности ювелирным магазином	12	6		6	

1	Тема 1. Система законодательства, регулирующего создание и работу ювелирного магазина	2	1		1	
2	Тема 2.оборот драгоценных металлов и драгоценных камней в рамках ювелирного магазина	3	2		1	
3	Тема 3. Работа ювелирного (комиссионного) магазина	3	1		2	
4	Тема 4. Вопросы ПОД/ФТ и ФРОМУ в ювелирном (комиссионном) магазине	2	1		1	
5	Тема 5. Проведение проверок в рамках ювелирного (комиссионного) магазина: прокуратура, Пробирная палата, РПН	2	1		1	
5	МОДУЛЬ 5 Ювелирная мода и дизайн	10	5	1	4	
1	Тема 1. Модное направление в дизайне и ювелирном бизнесе	2	1,5		0,5	
2	Тема 2. Авторский дизайн ювелирных украшений	3	1		2	
3	Тема 3. Коммерческие имиджевые украшения	2	1,5		0,5	
4	Тема 4. Бессмертная классика ювелирных украшений	3	1	1	1	
	Итоговая аттестация					Зачет в форме электронного тестирования
		2	27	16	27	
Итого						72

Аудиторные занятия (ч) – 43 из них:

лекции – 27

Практические занятия – 16

Внеаудиторные занятия (ч) – 29 из них:

Итоговое тестирование – 2

2.3. Учебная программа

Модуль 1. Подходы и методы к оценке ювелирных камней

Тема 1.1 Классификация ювелирных камней, их номенклатура

Основные термины и определения. Классификация ювелирных камней. Номенклатура ювелирных камней по международной системе (СИБЮ).

Тема 1.2 Основные разновидности драгоценных и поделочных камней, их характеристики

Оптические и физические характеристики драгоценных и поделочных камней.

Разновидности популярных драгоценных камней. Краткие сведения о происхождении природных камней, используемых в ювелирном деле. Маркетинг ювелирных камней.

Тема 1.3 Диагностика ювелирных и поделочных камней

Основные диагностические свойства, используемые для определения камней. Приемы начальной диагностики драгоценных и поделочных камней и их искусственных имитаций

Тема 1.4 Огранка ювелирных камней

Общие сведения об обработке драгоценных и поделочных камней. Строение ограненного камня. Основные типы огранок. Расчет массы закрепленного в изделии камня по параметрам огранки камня.

Тема 1.5 Имитация и облагораживание ювелирно-поделочных камней

Классификация способов облагораживания драгоценных и поделочных камней. Популярные имитации природных камней, используемых в ювелирном деле. Основы диагностики имитаций.

Модуль 2. Драгоценные металлы и их сплавы

Тема 2.1 Сплавы драгоценных металлов. Их свойства.

Применение сплавов драгоценных металлов в ювелирной отрасли. Физические (плотность и температуры плавления), механические (пластичность и твердость), химические (стойкость к воздействию агрессивных сред) свойства ювелирных сплавов.

Тема 2.2 Основные легирующие элементы ювелирных сплавов

Рассматриваются основные легирующие элементы для сплавов драгоценных металлов, применяемых в ювелирной отрасли. Влияние легирующих добавок, таких как медь, серебро, цинк, кадмий, никель на свойства сплавов. Уделено внимание влиянию вредных примесей на качество изделий из ювелирных сплавов.

Тема 2.3 Малоразрушающие методы контроля качества ювелирных изделий: практическое применение

Работа с пробирным камнем с применением золотохлористоводородной кислоты для идентификации и апробирования золотых сплавов. Работа с пробирным камнем с применением кислотных реактивов (на основе соляной и азотной кислот) для идентификации и апробирования золотых сплавов. Работа с пробирным камнем с применением реактивов на основе солей металлов для идентификации и апробирования серебряных сплавов. Техника апробирования ювелирных изделий методом капельных реакций.

Тема 2.4 Способы идентификации и апробирования ювелирных изделий (основные и дополнительные)

Неразрушающие: рентгеноспектральные, методы ультразвуковой дефектоскопии, гидростатического взвешивания, магнитной проверки; разрушающие: химические и физико-химические методы анализа: пробирный анализ, атомно-абсорбионный, атомно-эмиссионный, масс-спектральный, потенциометрический и кулонометрический; малоразрушающие: апробирование на пробирном камне с применением стандартных образцов и без них, метод капельных реакций, электрохимические методы анализа. Особенности методов, применимость для анализа ювелирных изделий на основе различных драгоценных металлов, виды погрешностей.

Тема 2.5 Имитация сплавов драгоценных металлов

Основные сплавы, применяемые в качестве имитаций ювелирных сплавов. Медные сплавы, их свойства.

Модуль 3. Профессиональные продажи ювелирных изделий

Тема 3.1 Психология продаж. Использование коммуникативных навыков для привлечения покупателя

Постановка целей. Самокоучинг — как инструмент самомотивации. Установка на достижение результата. Понятие зоны комфорта/дискомфорта. Ключевые роли успешного продавца ювелирных изделий. Определение собственной зоны развития. Введение в структуру продаж «6 П»: Подготовка, Приветствие, Потребности, Презентация, Преодоление возражений, Подведение к покупке.

Тема 3.2 Технология продаж: структура, инструменты

Психологическая установка. Психологические инструменты установления контакта: вербальные и невербальные составляющие. Выявление потребностей. Психология потребителя. Мотивы покупок ювелирных изделий. Типология покупателей и их диагностика. Инструменты выявления потребностей. Техника «ВОРОНКА». Приемы и инструменты активного слушания. Презентация. Правила успешной презентации. Преодоление возражений. Профилактика сопротивления покупателя. Подведение к покупке. Диагностика готовности покупателя к совершению покупки. Сигналы готовности покупателя. Приемы стимулирования продаж.

Тема 3.3 Тренинг работы с проблемным покупателем

Типы «трудных» покупателей. Положительные и отрицательные стороны конфликта. Шесть ключевых причин, вызывающих конфликт. Конфликтогены — слова, действия или бездействие, могущее спровоцировать конфликт. Факторы, охлаждающие общение. Вербальные и невербальные предпосылки возникновения конфликтов. Катализаторы взаимопонимания. Основные модели поведения личности в конфликте, применительно к ювелирному магазину. Стили разрешения конфликтов. Способы разрешения конфликтов. Инструменты эффективной коммуникации.

Модуль 4. Правовые аспекты осуществления торговой деятельности ювелирным магазином

Тема 4.1 Система законодательства, регулирующего создание и работу ювелирного магазина

Характеристика и анализ системы законодательства, регулирующего деятельность ювелирного (комиссионного) магазина.

Тема 4.2оборот драгоценных металлов и драгоценных камней в рамках ювелирного магазина

Документооборот связанный с оборотом драгоценных металлов и драгоценных камней в ювелирном (комиссионном) магазине: учет, прием, хранение, инвентаризация, реализация ювелирных изделий из драгоценных камней, драгоценных металлов. Ответственность за нарушение действующего законодательства.

Тема 4.3 Работа ювелирного (комиссионного) магазина

Оформление ярлыка ювелирного изделия. Правила продажи ювелирных изделий, в том числе изделий бывших в употреблении. Скупка ювелирных изделий у граждан. Интернет-торговля. Защита прав потребителей: особенности реализации в рамках ювелирных магазинов, документооборот. Ответственность за нарушение действующего законодательства.

Тема 4.4 Вопросы ПОД/ФТ и ФРОМУ в ювелирном (комиссионном) магазине

Тема 4.5 Проведение проверок в рамках ювелирного (комиссионного) магазина: прокуратура, Пробирная палата, РПН

Права и обязанности проверяемых и проверяющих. Типовые нарушения. Противодействие проверке.

Модуль 5. Ювелирная мода и дизайн

Тема 5.1 Модное направление в дизайне и ювелирном бизнесе

Описание основных модных направлений в дизайне и ювелирном бизнесе. Стилль барокко: классика и современность. Секреты успеха ювелирных современных брендов. Новые виды ювелирных модных украшений для женщин и мужчин. Детская линия ювелирных украшений. Классика сезона, устаревший ювелирный дизайн.

Тема 5.2 Авторский дизайн ювелирных украшений

Основная тематика авторского дизайна. Три основных направления в формообразовании и стилистике: «авангард», «классика», «фольклор». Стилистические особенности стиля «биотек». Основные образы, тематика и виды материалов авторского дизайна. Авторская манера брендовых дизайнеров и их влияние на формирование коммерческих коллекций ювелирных украшений.

Тема 5.3 Коммерческие имиджевые украшения

Мужские и женские ювелирные украшения, соответствующие основным дресскодам: «гранд суар», «офис», «на отдыхе», «кежуал», «шик-кежуал».

Тема 5.4 Бессмертная классика ювелирных украшений

Брендовые особенности ювелирных украшений созданными известными ювелирными домами: «Картье», «Тиффани», «Ван Клифф и Арпелз», «Тулупов», «Эстет», «Ринго», «Ювелирный дом».

3. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий	Вид занятий	Наименование оборудования, программное обеспечение
Аудитория	Лекции	компьютер, мультимедийный проектор, экран, доска, средства информационных технологий, системы мультимедиа, множительная техника, электронные и печатные учебно-методические материалы, ресурсы сети Интернет.
Лаборатория	Практические занятия	весы электронные (0,01 гр.), лупы с подсветкой (увеличение 20 раз), пинцеты для камней, планшеты для камней, очки биноклярные, фильтры (Челси, жадеитовый), наборы эталонов, полярископ, спектроскоп, дихроскоп, УЗ-ванночка для чистки, коллекция минералов, пробирные камни, коллекция подделок изделий из драгоценных

		металлов, настольные лампы холодного света.
--	--	---

4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

4.1. Сведения о штатных научно-педагогических работниках, привлекаемых к реализации программы

Реализация программы обеспечивается специалистами, владеющими современными технологиями организации инновационной и опытно-экспериментальной деятельности в образовательном учреждении, средствами информационных технологий, технологиями и формами организации обучения взрослых.

№ п/п	Ф.И.О. преподавателей	Общий стаж работы (лет)
1	2	5
1	Груздева Ирина Александровна	16
2	Комлева Елена Юрьевна	11
3	Попов Михаил Петрович	30
4	Головачук Ольга Сергеевна	19
5	Поспелова Мария Николаевна	16
6	Ширяева Таслима Сабирьяновна	32

4.2. Учебно-методическое обеспечение программы

Модуль 1. Подходы и методы к оценке ювелирных камней

1. Андерсон Б. Определение драгоценных камней: пер. с англ./ Б. Андерсон. - М.: Мир, 1983. — 456с.
2. Аринштейн М. Цветные камни Урала/ М. Аринштейн, Е. Мельников, И. Шакинко. - Свердловск: Ср.-Ур. кн. Изд-во, 1986. - 223 с.
3. Ахметов С.Х. Искусственные кристаллы граната/ С.Х. Ахметов. - М.: Наука, 1982. - 96 с.
4. Бриллианты: путеводитель для женщин и их мужчин/ Л.В. Лившиц. - Ростов на Дону: Феникс, 2009. - 140 с.
5. Бурцев А.К. Драгоценные камни: красота, долговечность, редкость, магия, легенды, жизнь/ А.К. Бурцев, Т.В. Гуськова. - М.: Примат, 1992. - 129 с.
6. Васильев Л.А. Алмазы, их свойства и применение/ Л.А. Васильев, З.П. Белых. - М.: Недра, 1983. - 100 с.
7. Гураль С. Самые известные драгоценные камни. Путеводитель-определитель/ С. Гураль. - М.: Эксмо, 2011. - 143 с.
8. Гураль С. Драгоценные камни. Гид по миру ювелирных секретов/ С. Гураль. - М.: Эксмо, 2012. - 288 с.
9. Драгоценные поделочные камни. Иллюстрированный справочник/ под ред. С.Ю. Раделова. - Спб.: Комплект, 2011. - 143 с.
10. Драгоценные ювелирные камни. Иллюстрированный справочник/ под ред. С.Ю. Раделова. - Спб.: Комплект, 2011. - 143 с.
11. Жернаков В.И. Методические рекомендации по экспертной идентификации и оценке коллекционных минералов и изделий из ювелирного и поделочного сырья/ В.И. Жернаков.

- Екатеринбург, 2008. - 38 с.

13. Знаменитые месторождения Урала: научно-популярное издание/ Д.А. Клейменов, [и др.].- Екатеринбург: Уральский рабочий, 2007. - 229 с.
14. Корнилов Н.И. Ювелирные камни/ Н.И. Корнилов, Ю.П. Солодова. - М.: Недра, 1987. - 279 с.
15. Олдершоу К. Драгоценные камни: пер. с англ./ К. Олдершоу, К. Вудворд, Р. Хардинг. - М.: Мартин, 2010. - 76 с.
16. Олдершоу К. Атлас драгоценных и декоративных камней: идентификация, свойства и применение: пер. с англ./ К. Олдершоу. - СПб.: Амфора, 2010. - 239 с.
17. Прайс М. Минералы и горные породы: энциклопедия: пер. с англ./ М. Прайс, К. Уолш.- М.: АСТ: Астрель, 2007. - 224 с.
18. Расческин Е.В. Сподохи севера. Восточная Сибирь глазами геолога/ Е.В. Расческин. - Екатеринбург: Студия Графо, 2004. - 280 с.
19. Смит Г. Драгоценные камни: пер. с англ./ Г. Смит. - М.: Мир, 1984. - 558 с.
20. Семенов В.Б. Уральские самоцветы/ В.Б. Семенов, И.М. Шакинко. - Свердловск: Ср.-Ур. кн. изд-во, 1982. - 285 с.
21. Солодова Ю.П. Определитель ювелирных и поделочных камней: Справочник/ Ю.П. Солодова, Э.Д. Андреевко, Б.Г. Гранадчикова. - М.: Недра, 1985. - 221 с.
22. Сребродольский Б.И. Янтарь/ Б.И. Сребродольский. - М.: Наука, 1984. - 107 с.
23. Тамплон Е. Музей камня: Уральский минералогический музей В.А. Пелепенко/ Е. Тамплон. - Екатеринбург: Квадрат, 2010. - 511 с.
24. Томас А. Драгоценные камни: свойства, разновидности, применение: пер. с англ./ А. Томас. - М.: АСТ: Астрель, 2011. - 255 с.
25. Фарндон Д. Драгоценные и поделочные камни, полезные ископаемые и минералы. Энциклопедия коллекционера: пер. с англ./ Д. Фарндон. - М.: Эксмо, 2010. - 256 с.
26. Элуэлл Д. Искусственные драгоценные камни: пер. с англ./ Д. Элуэлл. - М.: Мир, 1986. - 160 с.
27. Юбельт Ю. Определитель горных пород: пер. с нем./ Ю. Юбельт, П. Шрайтер. - М.: Мир, 1977. - 235 с.

Модуль 2. Драгоценные металлы и их сплавы

1. Золото мира/ под ред. А. Журавлева. - М.: Мир энциклопедий, аванта +; Астрель, 2008. - 183 с.
2. Золото Урала. Серия «Полезные ископаемые Урала»: научно-популярное издание/ Д.А. Клейменов, [и др.]. - Екатеринбург: Уральский рабочий, 2011. - 180 с.
3. Троепольская Н.Г. Клейма на изделиях из драгоценных металлов 1917 — 2000 гг. (СССР — Россия) / Н.Г. Троепольская. - М.: Collector's book, 2001. - 718 с.

Модуль 3. Профессиональные продажи ювелирных изделий

1. Баранова Г.В. Ювелирная торговля. Эффективный персонал/ Г.В. Баранова, Т.Б. Филатова. - М.: «6 карат», 2006. - 185 с.
2. Величко О. Ювелирный маркетинг. Формула успеха/ О. Величко, Д. Абезгауз, А. Кузнецова. - М.: «6 карат», 2007. - 186 с.
3. Дизайн. История, современность, перспективы/ под ред. И.В. Голубятникова. - М.: Мир энциклопедий. Аванта +; Астрель, 2011. - 224 с.
4. Игнатьева Е.С. Ювелирный бизнес. Деловой этикет/ Е.С. Игнатьева. - М.: «6 карат», 2008. - 208 с.
5. Крок Г.Г. Ювелирный магазин. Управление. Мерчандайзинг/ Г.Г. Крок. - М.: «6 карат», 2008. - 192 с.
6. Нотаристефано Л. Визуальные продажи ювелирных украшений. Ювелирная витринистика/ Л. Нотаристефано. - М.: «6 карат», 2009. - 126 с.
7. Ювелирная розница. Практические инструменты/ под. ред Шикалович Т.Г. - М.: «6 карат»,

2011. - 128 с.

8. Ювелирные украшения. Камни. Металлы/ А. Смирнов, М. Викторов, К. Розенберг. - М.: «6 карат», 2012. - 102 с.

Модуль 4. Правовые аспекты осуществления торговой деятельности ювелирным магазином

1. Абалов А.Э. Международный рынок драгоценных металлов: основные принципы функционирования/ А.Э. Абалов. - Спб.: ДНК, 2001. - 159 с.

Модуль 5. Ювелирная мода и дизайн

1. Алексеев И.С. Основы производства драгоценных металлов, алмазов и ювелирных украшений/ И.С. Алексеев. - М.: КНОРУС, 2008. - 600 с.
2. Копылова В.И. Ювелирное искусство Урала/ В.И. Копылова. - Свердловск: Ср.-Ур. кн. изд-во, 1981. - 222 с.
3. Лившиц В.Б. Ковка и литье. Изготовление ювелирных и декоративных изделий методами ковки и литья/ В.Б. Лившиц. - М.: Мир энциклопедий, Аванта +; Астрель, 2011. - 430 с.
4. Макграс Д. Декоративная отделка ювелирных изделий: пер. с англ./ Д. Макграс. - М.: Арт-родник, 2012. - 128 с.
5. Никифоров Б.Т. Ювелирное искусство/ Б.Т. Никифоров. - Ростов на Дону: Феникс, 2006. - 248 с.
6. Новиков В.П. Современные художественные изделия из металла/ В.П. Новиков, И.П. Мельситов, Ю.П. Комягин.-Л.: Машиностроение, 1990. - 230 с.
7. Петерсон К. Проволочная бижутерия и ювелирные украшения: пер. с англ./ К. Петерсон. - Ростов на Дону: Феникс, 2006. - 140 с.
8. Родионова О.А. Оценка ювелирных камней и ювелирных изделий/ О.А. Родионова, С.А. Климчаускене. - Екатеринбург: Ювэкс, 2009. - 63 с.
9. Тойбл К. Ювелирное дело: пер. с англ./ К. Тойбл. - М.: «Легкая и пищевая промышленность», 1982. - 255 с.
10. Ювелирный гид покупателя. Рекомендации по выбору и покупке ювелирных украшений/ под ред. Т.Г. Шикалович. - М.: «6 карат», 2012. - 143 с.
11. Янг А. Ювелирные техники: энциклопедия: пер. с англ./ А. Янг. - М.: Арт-родник, 2009. - 256 с.

5. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ (ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ, ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ)

Оценка качества освоения программы осуществляется в виде междисциплинарного зачета в тестовой форме на основе недифференцированной системы оценок по основным разделам программы.

Слушатель считается аттестованным, если правильно отвечает минимум на 70% вопросов по всем разделам программы, выносимым на зачет.