

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УРАЛЬСКИЙ ЮВЕЛИРНЫЙ ЦЕНТР»

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель НОУ

«Уральский ювелирный центр»

_____ М.Н. Поспелова

«_____» _____ 2013 г.

ПРОГРАММА

курса повышения квалификации

«Продавец ювелирного магазина»

Рабочую программу составили:

Попов М.П. - кандидат геолого-минералогических наук, доцент кафедры минералогии, петрографии и геохимии, УрГГУ.

Груздева И.А. - кандидат технических наук, доцент кафедры Технологии художественной обработки материалов, УрФУ.

Соловьева М.А. - кандидат юридических наук, преподаватель кафедры предпринимательского права, УрГЮА .

Денисова Е.В. - старшим преподавателем кафедры Технологии художественной обработки материалов, УрФУ.

Слепухин А.С. - Специалист в области управления персоналом, психолог-консультант, коуч.

Екатеринбург
2013 г.

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

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

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

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДГОТОВКИ ПО ПРОГРАММЕ

Срок обучения:	72 часа	9 дней	18 дней
Форма обучения:		с отрывом от работы	с частичным отрывом от работы
Режим занятий:		8 часов в день	4 часа в день

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Изучение программы способствует формированию у слушателей следующих компетенций:

- ☞ знание основных диагностических свойств ювелирных камней;
- ☞ умение определять вид и тип огранки, рассчитывать ее массу;
- ☞ знание основных легирующих элементов сплавов драгоценных металлов;
- ☞ умение определять пробу ювелирного изделия капельным методом и методом опробования на пробирном камне;
- ☞ владение структурой продаж: всеми этапами от установления контакта с покупателем до оформления покупки;
- ☞ знание эффективных способов разрешения конфликтов путем осмысления содержания конфликтной ситуации и оптимизации личного поведения;
- ☞ умение толковать и применять различные нормативные правовые акты гражданского и предпринимательского права в области осуществления торговой деятельности ювелирным магазином;
- ☞ умение принимать решение и совершать юридические действия в точном соответствии с законом;
- ☞ знание известных брендов ювелирного искусства.

В результате изучения программы слушатели должны

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;

- гражданское и предпринимательское законодательство в области осуществления торговой деятельности ювелирным магазином;

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;

Владеть

- способами диагностики имитаций ювелирно-поделочных камней;
- владеть различными инструментами технологии продаж на каждом их этапе;
- навыками определения пробы ювелирного изделия неразрушающими методами анализа;
- навыками анализа законодательства;

4. ТРЕБОВАНИЯ К СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ

4.1 ВИДЫ ЗАНЯТИЙ, КОЛИЧЕСТВО УЧЕБНЫХ ЧАСОВ

№	Наименование модулей	Всего часов	Лекции	Практические занятия	Формы контроля
1	Ювелирные камни. Диагностика, облагораживание, имитация	18	9	9	Диагностика драгоценных и поделочных камней
2	Драгоценные металлы и их сплавы	18	3	15	Диагностика изделий из драгоценных металлов и сплавов
3	Профессиональные продажи ювелирных изделий	8	2	6	Решение практического кейса по работе с покупателями
4	Правовые аспекты осуществления торговой деятельности ювелирным магазином	6	5	1	Решение практического кейса по вопросам законодательного регулирования
5	Ювелирная мода и дизайн	6	4	2	Определение стилевой принадлежности ювелирного изделия

6	Самостоятельная работа	8			
	Аттестация по модулям	5			
	Итоговая аттестация	3			Тестовые задания по всем модулям
	ВСЕГО:	72	23	33	

5. ТРЕБОВАНИЯ К МИНИМУМУ СОДЕРЖАНИЯ ПРОГРАММЫ

5.1 УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ

№ пп	Наименование модулей, разделов и тем	Всего час.	В том числе:			Формы контроля
			Лекции	Выездные занятия, стажировка, деловые игры	Практические, семинарские занятия	
1	2	3	4	5	6	
1.	МОДУЛЬ 1 Ювелирные камни. Диагностика, облагораживание, имитация					
	Тема 1. Классификация драгоценных камней, их номенклатура	2	1	-	1	Диагностика драгоценных и поделочных камней
	Тема 2. Основные разновидности драгоценных и поделочных камней, их характеристики	7	3	-	4	
	Тема 3. Диагностика ювелирных и поделочных камней	3	1	-	2	
	Тема 4. Огранка ювелирных камней	3	2	-	1	
	Тема 5. Имитация и облагораживание ювелирно-поделочных камней	3	2	-	1	
2.	МОДУЛЬ 2 Драгоценные металлы и их сплавы					
	Тема 1. Сплавы драгоценных металлов. Их свойства	1	-	-	1	Диагностика изделий из драгоценных
	Тема 2. Основные легирующие элементы ювелирных сплавов	2	1	-	1	
	Тема 3. Методы количественного определения благородных металлов в изделиях	12	-	-	12	

	Тема 4.Современные методы анализа сплавов благородных металлов	1	1	-	-	металлов и сплавов
	Тема 5. Имитации сплавов драгоценных металлов	2	1	-	1	
3.	МОДУЛЬ 3 Профессиональные продажи ювелирных изделий					
	Тема 1. Психология продаж. Использование коммуникативных навыков для привлечения покупателя	3	1	2	-	Решение практического кейса по работе с покупателями
	Тема 2. Технология продаж: структура, инструменты	3	1	2	-	
	Тема 3. Тренинг работы с проблемным покупателем	2	-	2	-	
4.	МОДУЛЬ 4 Правовые аспекты осуществления торговой деятельности ювелирным магазином					
	Тема 1. Система законодательства, регулирующего осуществление торговой деятельности ювелирным магазином	2	2	-	-	Решение практического кейса по вопросам законодательного регулирования
	Тема 2. Правовые аспекты осуществления торговой деятельности ювелирным магазином	2	2	-	-	
	Тема 3. Ответственность за нарушение требований законодательства, регулирующего осуществление торговой деятельности ювелирным магазином	2	1	-	1	
5	МОДУЛЬ 5 Ювелирная мода и дизайн					
	Тема 1. Модное направление в дизайне и ювелирном бизнесе	1	1	-	-	Определение стилевой принадлежности ювелирного изделия
	Тема 2. Авторский дизайн ювелирных украшений	2	1	-	1	
	Тема 3. Коммерческие имиджевые украшения	2	1	-	1	
	Тема 4. Классика ювелирных украшений	1	1	-	-	
6	Самостоятельная работа	8	-	-	-	
	Аттестация по модулям	5	-	-	-	
	Итоговая аттестация	3				Тестовые задания по всем модулям
Итого		72	23	6	27	

УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ ПО МОДУЛЯМ

МОДУЛЬ 1. ЮВЕЛИРНЫЕ КАМНИ. ДИАГНОСТИКА, ОБЛАГОРАЖИВАНИЕ, ИМИТАЦИЯ

Тема 1.1 Классификация ювелирных камней, их номенклатура

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

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 1.1 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 1.2 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 1.3 Методы количественного определения благородных металлов в изделиях

Разрушающие и неразрушающие методы количественного определения основного металла драгоценного сплава, такие как купелирование, титрование, осаждение и метод опробования на пробирном камне. Пробоотбор и подготовка проб. Инструменты, лабораторная посуда, реактивы и оборудование для проведения анализа. Опробование на пробирном камне: минералогический состав пробирного камня, подготовка камня для проведения анализа, пробирные иглы и реактивы. Оценка погрешности методов пробирного

анализа.

Тема 1.4 Современные методы анализа сплавов благородных металлов

Характеристика современного состояния пробирного анализа. Рентгенофлуоресцентный метод анализа. Спектральные методы анализа.

Тема 1.5 Имитация сплавов драгоценных металлов

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

МОДУЛЬ 3. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Тема 1.1 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 1.2 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 1.3 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 1.1 Система законодательства, регулирующего осуществление торговой деятельности ювелирным магазином

Характеристика системы законодательства, регулирующего осуществление торговой деятельности ювелирным магазином.

Тема 1.2 Правовые аспекты осуществления торговой деятельности ювелирным магазином

Систематизация основных правил и требований в отношении торговой деятельности, осуществляемой ювелирным магазином.

Тема 1.3 Ответственность за нарушение требований законодательства, регулирующего осуществление торговой деятельности ювелирным магазином

Основания для привлечения к административной ответственности.

Судебная практика по нарушению основных правил и требований осуществления торговой деятельности ювелирным магазином.

МОДУЛЬ 5. ЮВЕЛИРНАЯ МОДА И ДИЗАЙН

Тема 1.1 Модное направление в дизайне и ювелирном бизнесе

Описание основных модных направлений в дизайне и ювелирном бизнесе. Стиль 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 1.2 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 1.3 Коммерческие имиджевые украшения

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

Тема 1.4 Классика ювелирных украшений

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

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

№ модуля	Содержание занятий	Кол-во часов
1	Определение ювелирного камня по основным свойствам	3
1	Определение вида и типа огранки, расчет ее массы	2
1	Определение способа, использованного для облагораживания камней	2
1	Диагностика имитаций ювелирно-поделочного камня	2
2	Установление проб золота и серебра с помощью капельного метода диагностики драгоценных металлов. Работа с реактивами	5
2	Определение подлинности ювелирных изделий, с помощью установления соответствия клейм и именников	5
2	Установление проб золота и серебра с помощью пробирного камня	5
3	Ролевые игры, кейсы, обратная связь	3
3	Кейсы по конфликтологии и работе с претензиями	3
4	Анализ конкретных кейсов	1

5	Определение стилевой принадлежности ювелирного изделия	2
	ИТОГО:	33

ОСНОВНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- Лекции
- Практические работы
- Дискуссии
- Семинары
- Лабораторные работы
- Ролевые игры

ФОРМЫ И ТЕХНОЛОГИИ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ ЗАЯВЛЕННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

- Текущий контроль (практические задания по каждому модулю)
- Итоговый контроль – тестовое задание
- Анкета удовлетворенности слушателей

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Основная литература:

1. Андерсон Б. Определение драгоценных камней: пер. с англ./ Б. Андерсон. - М.: Мир, 1983. — 456с.
2. Гураль С. Самые известные драгоценные камни. Путеводитель-определитель/ С. Гураль. - М.: Эксмо, 2011. - 143 с.
3. Корнилов Н.И. Ювелирные камни/ Н.И. Корнилов, Ю.П. Солодова. - М.: Недра, 1987. - 279 с.
4. Никифоров Б.Т. Ювелирное искусство/ Б.Т. Никифоров. - Ростов на Дону: Феникс, 2006. - 248 с.
5. Новиков В.П. Современные художественные изделия из металла/ В.П. Новиков, И.П. Мельситов, Ю.П. Комягин.-Л.: Машиностроение, 1990. - 230 с.
6. Смит Г. Драгоценные камни: пер. с англ./ Г. Смит. - М.: Мир, 1984. - 558 с.
7. Янг А. Ювелирные техники: энциклопедия: пер. с англ./ А. Янг. - М.: Арт-родник, 2009. - 256 с.

Дополнительная литература:

8. Абалов А.Э. Международный рынок драгоценных металлов: основные принципы функционирования/ А.Э. Абалов. - СПб.: ДНК, 2001. - 159 с.
9. Алексеев И.С. Основы производства драгоценных металлов, алмазов и ювелирных украшений/ И.С. Алексеев. - М.: КНОРУС, 2008. - 600 с.
10. Аринштейн М. Цветные камни Урала/ М. Аринштейн, Е. Мельников, И. Шакинко. - Свердловск: Ср.-Ур. кн. Изд-во, 1986. - 223 с.
11. Ахметов С.Х. Искусственные кристаллы граната/ С.Х. Ахметов. - М.: Наука, 1982. - 96 с.
12. Баранова Г.В. Ювелирная торговля. Эффективный персонал/ Г.В. Баранова, Т.Б. Филатова. - М.: «6 карат», 2006. - 185 с.
13. Бриллианты: путеводитель для женщин и их мужчин/ Л.В. Лившиц. - Ростов на Дону:

- Феникс, 2009. - 140 с.
14. Бурцев А.К. Драгоценные камни: красота, долговечность, редкость, магия, легенды, жизнь/ А.К. Бурцев, Т.В. Гуськова. - М.: Примат, 1992. - 129 с.
 15. Васильев Л.А. Алмазы, их свойства и применение/ Л.А. Васильев, З.П. Белых. - М.: Недра, 1983. - 100 с.
 16. Величко О. Ювелирный маркетинг. Формула успеха/ О. Величко, Д. Абезгауз, А. Кузнецова. - М.: «6 карат», 2007. - 186 с.
 17. Гураль С. Драгоценные камни. Гид по миру ювелирных секретов/ С. Гураль. - М.: Эксмо, 2012. - 288 с.
 18. Дизайн. История, современность, перспективы/ под ред. И.В. Голубятникова. - М.: Мир энциклопедий. Аванта +; Астрель, 2011. - 224 с.
 19. Драгоценные поделочные камни. Иллюстрированный справочник/ под ред. С.Ю. Раделова. - СПб.: Комплект, 2011. - 143 с.
 20. Драгоценные ювелирные камни. Иллюстрированный справочник/ под ред. С.Ю. Раделова. - СПб.: Комплект, 2011. - 143 с.
 21. 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.
 22. Знаменитые месторождения Урала: научно-популярное издание/ Д.А. Клейменов, [и др.]. - Екатеринбург: Уральский рабочий, 2007. - 229 с.
 23. Золото мира/ под ред. А. Журавлева. - М.: Мир энциклопедий, аванта +; Астрель, 2008. - 183 с.
 24. Золото Урала. Серия «Полезные ископаемые Урала»: научно-популярное издание/ Д.А. Клейменов, [и др.]. - Екатеринбург: Уральский рабочий, 2011. - 180 с.
 25. Игнатьева Е.С. Ювелирный бизнес. Деловой этикет/ Е.С. Игнатьева. - М.: «6 карат», 2008. - 208 с.
 26. Копылова В.И. Ювелирное искусство Урала/ В.И. Копылова. - Свердловск: Ср.-Ур. кн. изд-во, 1981. - 222 с.
 27. Крок Г.Г. Ювелирный магазин. Управление. Мерчандайзинг/ Г.Г. Крок. - М.: «6 карат», 2008. - 192 с.
 28. Лившиц В.Б. Ковка и литье. Изготовление ювелирных и декоративных изделий методамиковки и литья/ В.Б. Лившиц. - М.: Мир энциклопедий, Аванта +; Астрель, 2011. - 430 с.
 29. Макграс Д. Декоративная отделка ювелирных изделий: пер. с англ./ Д. Макграс. - М.: Арт-родник, 2012. - 128 с.
 30. Нотаристефано Л. Визуальные продажи ювелирных украшений. Ювелирная витринистика/ Л. Нотаристефано. - М.: «6 карат», 2009. - 126 с.
 31. Олдершоу К. Драгоценные камни: пер. с англ./ К. Олдершоу, К. Вудворд, Р. Хардинг. - М.: Мартин, 2010. - 76 с.
 32. Олдершоу К. Атлас драгоценных и декоративных камней: идентификация, свойства и применение: пер. с англ./ К. Олдершоу. - СПб.: Амфора, 2010. - 239 с.
 33. Петерсон К. Проволочная бижутерия и ювелирные украшения: пер. с англ./ К. Петерсон. - Ростов на Дону: Феникс, 2006. - 140 с.
 34. Прайс М. Минералы и горные породы: энциклопедия: пер. с англ./ М. Прайс, К. Уолш. - М.: АСТ: Астрель, 2007. - 224 с.
 35. Расческин Е.В. Сподохи севера. Восточная Сибирь глазами геолога/ Е.В. Расческин. - Екатеринбург: Студия Графо, 2004. - 280 с.
 36. Родионова О.А. Оценка ювелирных камней и ювелирных изделий/ О.А. Родионова, С.А. Климчаускене. - Екатеринбург: Ювэкс, 2009. - 63 с.
 37. Семенов В.Б. Уральские самоцветы/ В.Б. Семенов, И.М. Шакинко. - Свердловск: Ср.-Ур. кн. изд-во, 1982. - 285 с.
 38. Солодова Ю.П. Определитель ювелирных и поделочных камней: Справочник/ Ю.П.

- Солодова, Э.Д. Андреевко, Б.Г. Гранадчикова. - М.: Недра, 1985. - 221 с.
39. Сребродольский Б.И. Янтарь/ Б.И. Сребродольский. - М.: Наука, 1984. - 107 с.
 40. Тамплон Е. Музей камня: Уральский минералогический музей В.А. Пелепенко/ Е. Тамплон. - Екатеринбург: Квадрат, 2010. - 511 с.
 41. Тойбл К. Ювелирное дело: пер. с англ./ К. Тойбл. - М.: «Легкая и пищевая промышленность», 1982. - 255 с.
 42. Томас А. Драгоценные камни: свойства, разновидности, применение: пер. с англ./ А. Томас. - М.: АСТ: Астрель, 2011. - 255 с.
 43. Троепольская Н.Г. Клейма на изделиях из драгоценных металлов 1917 — 2000 гг. (СССР — Россия)/ Н.Г. Троепольская. - М.: Collector`s book, 2001. - 718 с.
 44. Фарндон Д. Драгоценные и поделочные камни, полезные ископаемые и минералы. Энциклопедия коллекционера: пер. с англ./ Д. Фарндон. - М.: Эксмо, 2010. - 256 с.
 45. Элуэлл Д. Искусственные драгоценные камни: пер. с англ./ Д. Элуэлл. - М.: Мир, 1986. - 160 с.
 46. Юбельт Ю. Определитель горных пород: пер. с нем./ Ю. Юбельт, П. Шрайтер. - М.: Мир, 1977. - 235 с.
 47. Ювелирный гид покупателя. Рекомендации по выбору и покупке ювелирных украшений/ под ред. Т.Г. Шикалович. - М.: «6 карат», 2012. - 143 с.
 48. Ювелирная розница. Практические инструменты/ под. ред Шикалович Т.Г. - М.: «6 карат», 2011. - 128 с.
 49. Ювелирные украшения. Камни. Металлы/ А. Смирнов, М. Викторов, К. Розенберг. - М.: «6 карат», 2012. - 102 с.

СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

В процессе изучения программы используются:

- раздаточный материал для изучения лекционного материала;
- программно-информационные средства: обучающие системы (мультимедийные фрагменты, иллюстративные и демонстрационные материалы, ноутбук. Каждому слушателю выделяется индивидуальное рабочее место. Для проведения лекций используется мультимедийный проектор;
- в 1 и 2 модулях - ювелирные изделия из драгоценных и не драгоценных металлов и камней, различные приборы и реактивы для диагностики камней и сплавов.

6. ТРЕБОВАНИЯ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

По модулям изучаемой программы проводится проверка степени освоения тем в виде решения практических заданий. Итоговая аттестация направлена на установление соответствия уровня освоения программы и представляет собой решение тестового задания по материалу всех модулей.

Промежуточные и итоговая работа оформляются в виде текстовой записки на листах.

Кадровое обеспечение учебного процесса составляют преподаватели со значительным педагогическим опытом преподавания данных дисциплин.