



PAIGEM
PARTNER DELLE MIGLIORI GIOIELLERIE

5[^] Edizione Corso di formazione IN PRESENZA

GEMMOLOGIA PER LA VENDITA IN GIOIELLERIA

Docente dott.ssa Silvia Di Giacomo

2 giornate di lezione: lunedì 8 e lunedì 15 novembre

Vicenza - Palazzo Voice of Gold - via Vecchia Ferriera 70

Dopo il successo delle QUATTRO edizioni on-line del corso dedicato alle vostre collaboratrici e collaboratori addetti alle vendite, possiamo finalmente proporre in presenza questo corso dedicato esclusivamente alla Gemmologia applicata alla Vendita in Gioielleria.

In una fase di congiuntura economica delicata, di inediti protocolli di sicurezza, e di bisogno di rassicurare e ascoltare empaticamente i clienti, **il venditore torna ad essere il fulcro del negozio.**

La formazione alla vendita diventa allora ancora più importante per migliorare il fatturato dei nostri negozi e ottimizzare la soddisfazione del cliente.

Per chi si occupa della vendita di Gioielli con pietre preziose, ma non ha una competenza specifica o vuole rafforzare le conoscenze acquisite su diamante, smeraldo, rubino, zaffiro e perle, questo corso di Gemmologia si rivelerà utilissimo. E' inoltre particolarmente efficace se abbinato al corso sulle Tecniche di Vendita applicate alla Gioielleria dove si imparerà a usare nei colloqui di vendita, a seconda della cliente o del cliente che si trova di fronte, le indispensabili nozioni di gemmologia imparate.

Il corso sarà tenuto dalla **Dott.ssa Silvia Di Giacomo**, Geologa mineralogista e gemmologa diplomata HRD che ha ottima esperienza didattica. Ha inoltre maturato importanti esperienze di **pratica di vendita, direzione e docenza all'interno di catene di grandi marche di gioielleria.**

Durante le lezioni la docente vi guiderà nel riconoscimento delle gemme più utilizzate in gioielleria con l'ausilio di un **ampio campionario di pietre** e con gli **strumenti** di uso nel negozio (lentino, calibro, lampada, bilancia, rifrattometro, master stone) In particolare verranno toccati con mano e osservati diamanti, smeraldi, rubini, zaffiri naturali, sintetici e trattati, e allo stesso modo perle coltivate, trattate e imitazioni.



PAIGEM

PARTNER DELLE MIGLIORI GIOIELLERIE

PROGRAMMA E DATE DELLE 2 LEZIONI

1^ Giornata (lunedì 8 novembre)

Mattina

- Il minerale diamante.
- Le 4 C e il linguaggio tecnico della gemmologia e della certificazione.
- Cut, il taglio. Tipi e qualità di taglio. Il valore si annida nei “particolari”.
- Carat, la caratura. Peso e dimensioni. Il valore rapportato alla caratura e al taglio.
- Il peso stimato delle pietre montate: esercizi.

Pomeriggio

- Clarity, la purezza.
- Color, il colore.
- I fancy color.
- La fluorescenza.
- Gli errori più comuni nella vendita del “bianco”.
- Imitazioni e trattamenti.
- Esempi pratici e simulazione di vendita di un solitario e di un tennis.
- Esempi di risposte alle obiezioni dei clienti.

2^ Giornata (lunedì 15 novembre)

Mattina

- La terminologia delle gemme di colore.
- Definizione di sintetici, imitazioni, trattamenti.
- Il verde. La bellezza senza tempo dello smeraldo. Caratteristiche di smeraldi naturali e sintetici. I trattamenti e la certificazione.
- Rapporto provenienza/valore.

Pomeriggio

- Il rubino. Il valore delle gemme rosse nel mercato. Caratteristiche di naturali e sintetici. I trattamenti e la certificazione.
- Il blu. L'elegante raffinatezza dello zaffiro. Caratteristiche di naturali e sintetici. I trattamenti e la certificazione.
- La vendita del colore. Caratteristiche da illustrare al cliente.
- Esempi pratici e simulazione di vendita delle gemme colorate.
- L'origine delle perle. Occasioni d'acquisto e fascino della natura.
- Perle di fiume.
- Perle Akoya.
- Perle Australiane e di Tahiti.



PAIGEM
PARTNER DELLE MIGLIORI GIOIELLERIE

Il corso sarà tenuto dalla Dott.ssa Silvia Di Giacomo in collaborazione con la Paigem al costo di € 300 + Iva (250 + iva per chi prenota e partecipa al corso on-line [Tecniche di vendita applicate alla Gioielleria](#) che si terrà dal 10 al 22 Novembre 2021).

Al termine sarà rilasciato ad ogni partecipante un **Attestato di Partecipazione**.

POSTI DISPONIBILI

Questo originale e utile corso, riservato ad un numero ristretto di persone (massimo 12), si svilupperà durante due giornate come descritto sopra.

PER CHI LO DESIDERA OFFRIAMO LA POSSIBILITÀ' DI ORGANIZZARE IL CORSO IN ESCLUSIVA PER SINGOLE AZIENDE CON DATE E ORARI DA CONCORDARE - CONTATTATECI!

*Termine per inviare il modulo di iscrizione **venerdì 5 novembre 2021***

Vicenza, ottobre 2021

[Clicca qui per iscriverti](#)



PAIGEM

PARTNER DELLE MIGLIORI GIOIELLERIE

3[^] Edizione Corso di formazione ON-LINE con la docente dott.ssa Silvia Di Giacomo

TECNICHE DI VENDITA APPLICATE ALLA GIOIELLERIA

SEI lezioni on-line in diretta e interattive (dalle 13,30 alle 15,00) il 10/12/16/17/19 e 22 novembre 2021

Dopo l'ottimo successo delle precedenti edizioni del corso di Gemmologia per la Vendita in Gioielleria dedicato alle vostre collaboratrici e collaboratori e sentito il desiderio espresso da moltissimi partecipanti, con la docente dott.ssa Silvia Di Giacomo abbiamo deciso di proporre nuovamente il corso dedicato esclusivamente alle Tecniche di Vendita applicate alla Gioielleria.

In una fase di congiuntura economica delicata, di inediti protocolli di sicurezza, e di bisogno di rassicurare e ascoltare empaticamente i clienti, il venditore torna ad essere il fulcro del negozio.

La formazione al colloquio di vendita, personalizzato e su misura a seconda della cliente o del cliente, diventa ancora più importante per ottimizzare la loro soddisfazione e aumentare conseguentemente il fatturato dei negozi.

Grazie alla collaudata tecnologia delle video lezioni on-line i partecipanti potranno attivamente interagire da casa o dal negozio e in diretta con la docente.

Per chi non ha già una competenza di base sulle pietre preziose questo corso di Tecniche di Vendita applicate alla Gioielleria è opportunamente preceduto da un corso, on-line oppure in presenza, di Gemmologia per la Vendita in Gioielleria, durante il quale l'allieva/allievo acquisisce le necessarie conoscenze sul **Diamante, le Gemme di Colore (Zaffiro, Rubino, Smeraldo), e Perle.**

Il Programma delle sei video lezioni dalle ore 13.30 alle 15.00:

Mercoledì 10 Novembre -Prima lezione: RETAIL (VENDITA AL DETTAGLIO) E COMUNICAZIONE

- Gli indicatori essenziali del processo di vendita del negozio.
- Analisi dei margini di miglioramento e ottimizzazione degli indicatori essenziali.
- Il "prodotto" Gioiello.
- La comunicazione: parole positive e parole negative.
- La correlazione "caratteristica-vantaggio" nel gioiello.



PAIGEM

PARTNER DELLE MIGLIORI GIOIELLERIE

Venerdì 12 Novembre - Seconda lezione: COMUNICAZIONE - OBIEZIONI E CONCLUSIONE DELLA TRATTATIVA

- Le obiezioni dei clienti: metodi validi per rispondere e concludere la vendita.
- Il venditore e l'obiezione: le risorse personali da attivare.
- La conclusione di una vendita.
- L'importanza delle conoscenze tecniche nel rapporto di fiducia cliente/venditore.

Martedì 16 Novembre - Terza lezione: COMUNICAZIONE - I TIPI DI CLIENTE

- La sfida prestazionale della vendita e del lavoro di negozio.
- La programmazione neurolinguistica nella vendita del diamante e delle gemme.
- I "tipi di cliente" in PNL e simulazioni di vendita

Mercoledì 17 Novembre - Quarta lezione: SODDISFARE I BISOGNI NELLA VENDITA DI UN GIOIELLO

- I bisogni primari, sociali e di realizzazione personale dell'individuo.
- La soddisfazione dei bisogni espressi nella vendita di gioielli.
- L'empatia e l'ascolto attivo nell'identificazione dei bisogni non dichiarati.

Venerdì 19 Novembre - Quinta lezione: L'ANALISI TRANSAZIONALE NELLE RELAZIONI DI VENDITA

- L'analisi delle transazioni tra individui.
- La consapevolezza degli stati dell'io: comportamenti, parole ed emozioni nelle diverse situazioni.
- Le transazioni produttive nella relazione venditore-cliente.

Lunedì 22 Novembre - Sesta lezione: IL NUOVO CONTESTO PANDEMICO E LA VENDITA

- Il nuovo contesto della pandemia: cosa cambia nella relazione di vendita.
- Quali risorse sono da adattare al nuovo contesto e come ottimizzarle.
- Le attenzioni verso i clienti.
- La consapevolezza dei bisogni del venditore per scoprire le attenzioni da riservare ai clienti.
- I complimenti: quali produttivi e quali pericolosi in una trattativa di vendita.



PAIGEM

PARTNER DELLE MIGLIORI GIOIELLERIE

Il corso sarà tenuto dalla **Dott.ssa Silvia Di Giacomo** che ha maturato importanti esperienze di pratica di vendita, direzione e docenza all'interno di catene di grandi marche di gioielleria. Geologa mineralogista e gemmologa diplomata HRD ha ottima esperienza didattica.

Durante le lezioni sarà inviato on-line il materiale oggetto di illustrazione.

Al termine del corso sarà rilasciato ad ogni partecipante un Attestato di Partecipazione

PER CHI LO DESIDERA C'E' LA POSSIBILITÀ DI ORGANIZZARE IL CORSO IN ESCLUSIVA PER SINGOLE AZIENDE CON DATE E ORARI DA CONCORDARE - CONTATTATECI.

Questo corso, riservato ad un numero ristretto di persone (massimo 15), si svilupperà durante sei intense video lezioni in diretta della durata di 1,5 ore come sopra specificato per un costo di €230 + Iva (€200 + Iva per chi ha partecipato al corso di Gemmologia per la vendita di Gioielleria).

All'inizio della prima lezione ci sarà un breve momento di allineamento tecnico con i partecipanti che avranno ricevuto le opportune e semplici istruzioni su come collegarsi.

Successivamente per chi lo desidera, ci sarà la possibilità di partecipare ad un'ulteriore Giornata di pratica gemmologica presso la nostra aula corsi a Vicenza.

In quella occasione la docente, con l'ausilio di un ampio campionario di pietre e con gli strumenti di uso nel negozio (lentino, calibro, lampada, bilancia, rifrattometro, master stone) vi guiderà nel riconoscimento delle gemme più utilizzate in gioielleria.

In particolare verranno toccati con mano e osservati diamanti, smeraldi, rubini, zaffiri naturali, sintetici e trattati, e allo stesso modo perle coltivate, trattate e imitazioni.

Termine per inviare il modulo di iscrizione Venerdì 5 Novembre 2021

Vicenza, ottobre 2021

[Clicca qui per iscriverti](#)