



PAIGEM
PARTNER DELLE MIGLIORI GIOIELLERIE

CALENDARIO CORSI SPECIALISTICI

MAGGIO 2022

In collaborazione con:

Studio Pancani & Giovanni Bossi

in presenza a Vicenza, palazzo Voice of Gold - via Vecchia Ferriera, 70

<u>prof. Ugo Pancani</u>	<u>Il venditore di orologeria e haute horlogerie</u> <i>2 giornate in presenza</i> Maggio- martedì 17 e mercoledì 18 <u>Programma - Link iscrizione</u>	€ 400 + Iva
	<u>Tecniche di vendita di orologeria, Servizio Assistenza Clienti (S.A.C.), Le nuove tendenze del mondo dell'orologeria</u> <i>1 giornata in presenza</i> Maggio- giovedì 19 <u>Programma - Link iscrizione</u>	€ 200 + Iva
<u>dott. Giovanni Bossi</u>	<u>Seminario sui metodi di valutazione di gioielleria e oreficeria</u> <i>2 giornate in presenza</i> Maggio - lunedì 30 e martedì 31 <u>Programma - Link iscrizione</u>	€ 300 + Iva

Termine per inviare il modulo di iscrizione lunedì 16 maggio
Numero minimo di partecipanti: 10

STUDIO PANCANI



Formazione in Orologeria e Haute Horlogerie

Lo Studio Pancani, nella persona del Prof. Ugo Pancani, offre una serie di corsi di formazione, lezioni e conferenze con l'obiettivo di acquisire le competenze e le conoscenze essenziali legate al mondo dell'Orologeria e dell'Haute Horlogerie, realizzando moduli per una rapida comprensione e con una varietà di documenti e metodi pedagogici che vengono utilizzati durante tutto il corso e che aiutano a stabilire il ritmo del corso.

Finalità del corso

Il corso è stato strutturato analizzando le esigenze ed il patrimonio di conoscenze necessarie per il professionista e l'appassionato del mondo dell'Orologeria e dell'Haute Horlogerie.

Durata della formazione e Sede

La **durata complessiva** del corso sarà di **16 ore** presso PAIGEM SRL

Vicenza, palazzo Voice of Gold- Via Vecchia Ferriera nr. 70

Programmazione del corso in due giornate di lezione

Maggio - martedì 17 e mercoledì 18

[Iscriviti al seguente link!](#)

Termine per inviare il modulo di iscrizione venerdì 18 febbraio

Numero minimo di partecipanti: 10

Sono a vostra disposizione:

Carlo Dellasega - tel. 3357584027

Marco Lotto - responsabile commerciale tel. 3711955379

Ruggero Pajola - agente 3933311460

Silvia - 0444 571174



Descrizione del corso

Cultura orologiera

Storia dell'orologeria meccanica

Dal XIII secolo ai nostri giorni

Struttura del mercato orologiero

Gruppi

Marchi indipendenti

Artigiani

Gli orologi iconici

Gli orologi da polso più rappresentativi.

Le Organizzazioni di supporto nell'Orologeria e nell'Haute Horlogerie

F.H.H. Fondation de la Haute Horlogerie

F.H.H. Academy

G.P.H.G. (Gran Prix d'Horlogerie de Genève)

Tecnica orologiera

Il Movimento dell'orologio

L'orologio meccanico e l'orologio elettronico a quarzo

Tipi di orologi e tipi di movimenti.

La struttura del movimento

Come funziona, nome e ruolo dei componenti principali

Lo scappamento del movimento

L'evoluzione dello scappamento orologiero negli ultimi anni

Alternanze e frequenza, la regolazione.

Come calcolare il rapporto di errore nella precisione dell'orologio

STUDIO PANCANI



Esperienza Pratica

Smontaggio e Rimontaggio del movimento meccanico

Decorazioni e Finiture: anglage, cotes de geneve, lucidatura, perlagé, satinatura, brunitura, incisione, guillochage

Quadranti realizzati con i Mestieri d'Arte

Trattamenti galvanici

Trattamenti high tech

Criteri di fabbricazione

Fabbricazione tradizionali

Materiali: acciaio – oro – platino – titanio

Fabbricazione high tech

Materiali: ceramica- silicio - carbonio

Le parti esterne dell'orologio

Cassa

Vetro

Quadrante

Lancette

Cinturino

Fibbia

Le complicazioni orologiere

Cronografi: Monopulsante, Doppio pulsante, Flyback, Rattrapante, Foudroyante, Countdown, Scale tachimetriche e telemetriche

Calendari: Semplice, Completo, Annuale, Perpetuo, Fasi lunari, Planetari

Tourbillon: Classico, Volante, Multiplo, Multiasse, Inclinato, Orbitale

Suonerie: Ripetizione minuti, Suoneria a passaggio, Piccola e Gran suoneria, Sveglia

Fusi orari: Multipli, Ora universale

STUDIO PANCANI



Terminologia orologiera

Usare i termini corretti per descrivere un orologio

Le certificazioni (prestazioni) in orologeria

Swisse Made
Punzone di Ginevra
C.O.S.C.
Water Resistance
Qualità Fleurier
Chronofliabe

Giochi di ruolo

Esercizi con test di verifica livello di apprendimento.
Conclusioni ed eventuali ulteriori approfondimenti.

[Iscriviti al seguente link!](#)

Numero minimo di partecipanti: 10

Sono a vostra disposizione:

Carlo Dellasega - tel. 3357584027

Marco Lotto - responsabile commerciale tel. 3711955379

Ruggero Pajola - agente 3933311460

Silvia - 0444 571174

STUDIO PANCANI



Formazione sulle tecniche di vendita nel mondo
dell'Orologeria, Il Servizio Assistenza Clienti e le nuove
tendenze dell'orologeria

Durata della formazione e Sede

La **durata complessiva del corso** sarà di **8 ore** presso PAIGEM SRL

Vicenza, palazzo Voice of Gold- Via Vecchia Ferriera nr. 70

Programmazione del corso in una giornata di lezione

Maggio - giovedì 19

Descrizione del corso

Tecniche di vendita nel mondo dell'orologeria

Il ruolo del Venditore:

con il Punto Vendita

con il Prodotto

con il Cliente

Le fasi della vendita

L'accoglienza del Cliente

L'indagine conoscitiva (individuare le motivazioni del Cliente, la regola del S.I.C),
La selezione, presentazione e argomentazione del prodotto (la tecnica delle tre fasi)

Tecniche per il superamento delle obiezioni

Le conclusioni e Il congedo



Come gestire il S.A.C. (Servizio assistenza Clienti)

Come favorire il servizio al Cliente con l'assistenza al prodotto
Definizione del servizio Clienti
La necessità di un servizio Clienti
Il servizio clienti è un'opportunità
Aumentare le vendite attraverso il servizio clienti
Perché gli orologi devono fare un servizio?
Tecniche per analizzare il prodotto
Le raccomandazioni essenziali per avere cura dell'orologio

Le nuove tendenze nel mondo dell'orologeria

Giochi di ruolo

Esercizi con test di verifica livello di apprendimento.
Conclusioni ed eventuali ulteriori approfondimenti.

[Iscriviti al seguente link!](#)

Numero minimo di partecipanti: 10

Sono a vostra disposizione:

Carlo Dellasega - tel. 3357584027

Marco Lotto - responsabile commerciale tel. 3711955379

Ruggero Pajola - agente 3933311460

Silvia - 0444 571174



PAIGEM
PARTNER DELLE MIGLIORI GIOIELLERIE

SEMINARIO SUI METODI DI VALUTAZIONE DI OREFICERIA E GIOIELLERIA

in collaborazione con:

docente Dott. Giovanni Bossi

geologo, gemmologo ed esperto valutatore di gioielleria antica e moderna

Programmazione del corso

<u>Durata</u>	<u>Sede</u>	<u>Giornate</u>	<u>Costo</u>
2 giornate di lezione	Vicenza, Voice of Gold Via Vecchia Ferriera,70	<u>Maggio-lunedì 30 e martedì 31</u>	<u>€ 300 + Iva</u>

Descrizione del corso

LUNEDI' 30 MAGGIO

TEORIA

- Definizione di bigiotteria, oreficeria e gioielleria
- Composizione di un gioiello: metallo/i – pietre preziose – smalto
- Metalli usati in gioielleria, leghe e marchi di riconoscimento
- Marchi italiani delle leghe più comuni dal 1860 ad oggi
- Testi di riferimento per l'interpretazione dei marchi
- Cenni sulle più comuni pietre preziose usate in gioielleria
- Gemme trasparenti, opache, corallo e perle
- Principali imitazioni naturali ed artificiali delle pietre preziose
- Cenni sui trattamenti effettuati sulle pietre preziose e loro evoluzione
- Breve trattazione sui tipi di taglio delle pietre preziose e loro evoluzione
- Testi di riferimento per approfondire la conoscenza sulle pietre preziose
- Smalti

PRATICA (su oggetti reali)

- Metodi e strumenti per la determinazione della lega del metallo
- Determinazione della lega del metallo (pratica) e pesatura dell'oggetto
- Ricerca del/dei marchio/i sull'oggetto e loro interpretazione (pratica)



PAIGEM
PARTNER DELLE MIGLIORI GIOIELLERIE

- Strumenti ed esami utili al riconoscimento delle pietre preziose montate
- Strumenti e metodi utili alla determinazione del peso approssimato di una gemma montata
- Determinazione della qualità di una gemma montata e limiti di un simile tipo di analisi

MARTEDI' 31 MAGGIO

TEORIA

- Cenni sull'evoluzione dello stile nei gioielli italiani del XX° Secolo ed influssi stranieri
- Influenza dei vari stili sull'uso dei metalli e delle pietre preziose
- Principali gioiellieri italiani del XX° Secolo
- Tipi di valutazione e loro utilizzo: a valore assicurativo, a valore di mercato e a valore di realizzo
- Influenza della "firma" nella valutazione di un oggetto

PRATICA

- Realizzazione della scheda tecnico/descrittiva di un gioiello
- Compilazione della scheda con tutte le caratteristiche utili alla valutazione
- Valutazione dei vari componenti: metallo, pietre preziose, lavorazione, eventuale "firma"
- Determinazione delle "variabili contingenti": portabilità e vendibilità
- Valutazione globale, tenendo conto dell'interesse commerciale o collezionistico

[Iscriviti al seguente link!](#)

Numero minimo di partecipanti: 10

Sono a vostra disposizione:

Carlo Dellasega - tel. 3357584027

Marco Lotto - responsabile commerciale tel. 3711955379

Ruggero Pajola - agente 3933311460

Silvia - 0444 571174