



INESEM

BUSINESS SCHOOL

***UF2103 Diagnóstico Técnico y Económico de la
Reparación de una Pieza de Joyería***

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

UF2103 Diagnóstico Técnico y Económico de la Reparación de una Pieza de Joyería

duración total: 40 horas

horas teleformación: 30 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

En el ámbito de las artes y artesanías, es necesario conocer los diferentes campos de la reparación de joyería, dentro del área profesional joyería y orfebrería. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para conocer detalladamente todo lo relacionado con el diagnóstico técnico y económico de la reparación de una pieza de joyería



+ Información Gratis

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Aplicar técnicas de recepción, cumplimentando el sobre de recepción, examinando visualmente el conjunto, indicando la intervención solicitada y el riesgo de deterioro, identificando la pieza de joyería, dejando constancia de su estado y estimando presupuesto aproximado.
- Aplicar procedimientos de diagnóstico del estado de metales preciosos y de los elementos de una pieza de joyería, considerando el grado de deterioro, el tipo de pieza, su acabado y originalidad.
- Aplicar procedimientos de diagnóstico del estado de la decoración y acabados superficiales de una pieza de joyería, analizándola visualmente y estableciendo un proceso de reparación (elaboración, adaptación, modificación y sustitución) y limpieza.
- Aplicar técnicas de análisis de viabilidad de elaboración, adaptación, modificación y/o sustitución de piezas de joyería.

para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo de la Unidad Formativa UF2103 Diagnóstico técnico y económico de la reparación de una pieza de joyería, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en ella incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional en empresas y/o talleres de joyería dedicados a la reparación de joyas. Trabaja por cuenta ajena, bajo la supervisión de un superior jerárquico, o por cuenta propia.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

**INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES**

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

**forma de bonificación**

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'UF2103 Diagnóstico Técnico y Económico de la Reparación de una Pieza de Joyería'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado "Guía del Alumno" entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo**UNIDAD FORMATIVA 1. DIAGNÓSTICO TÉCNICO Y ECONÓMICO DE LA REPARACIÓN DE UNA PIEZA DE JOYERÍA****UNIDAD DIDÁCTICA 1. RECEPCIÓN DE PIEZAS DE JOYERÍA.**

1. Cumplimentación del sobre de recepción: datos del cliente, información técnica de la pieza.
2. Ficha digital de recogida.
3. Cálculo de pesos y medidas de las piezas de joyería. Uso de básculas, calibres, quilateros, palo de medidas, anillero.
4. Uso del conductímetro para identificar diamantes.
5. Manejo de cámara fotográfica.
6. Documento de conformidad del cliente.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DIAGNÓSTICO DEL ESTADO DE PIEZAS DE JOYERÍA.

1. Diagnóstico del estado de los metales preciosos en la pieza de joyería.
2. Diagnóstico del estado de la decoración y del acabado superficial de la pieza de joyería.
3. Diagnóstico del estado de conservación del material gemológico y el riesgo de rotura o deterioro en los procesos de intervención.
4. Diagnóstico del estado de los elementos de sujeción de las gemas (garras, boceles, calibrados, etc.) en las piezas de joyería.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS TÉCNICO Y ECONÓMICO DE LA REPARACIÓN (ELABORACIÓN, ADAPTACIÓN, MODIFICACIÓN Y SUSTITUCIÓN) DE UNA PIEZA DE JOYERÍA EN PROCESOS DE RECEPCIÓN Y DIAGNÓSTICO

1. Nociones básicas de Historia del arte de la joyería y sus variantes técnicas.
2. Análisis técnico de la pieza de joyería (identificando formas, usos, decoraciones, material precioso material gemológico, tipos de engastes y acabados, entre otros).
3. Establecimiento de operaciones de reparación (elaboración, adaptación, modificación, sustitución) de las piezas de joyería.
4. Establecimiento de operaciones de terminación, pulido y limpieza de las piezas de joyería.
5. Elementos y materiales utilizados en joyería para la reparación (elaboración, adaptación, modificación y sustitución).
6. Procesos auxiliares en joyería (enfilado, lapidado, engastado, grabado, esmaltado, entre otros).
7. Valoración de los riesgos de deterioro en reparación de joyería.
8. Análisis económico.
9. Estimación de costes: materiales, tiempos e intervención de otros profesionales.
10. Elaboración de presupuestos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE.

1. Posicionamiento de la organización.
2. Acogida del cliente.
3. Gestión de las demandas del cliente.
4. Fidelización del cliente.
5. Comunicación con el cliente.
6. Gestión de quejas y reclamaciones.
7. Técnicas de autocontrol.