

最新珠宝案例分享心得体会(实用6篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

珠宝案例分享心得体会篇一

1. 大美天成，简约中的奢华。
2. 简约缔造时尚，自然彰显风情。
3. 快乐的美，源自天然。
4. 简约之美，快乐天然。
5. 心的归属，爱的承诺，珠宝为爱而生！
6. 自然彰显大气，简约缔造不凡。
7. 简约大气，自然不凡。
8. 简约自然，快乐分享。
9. 铂宝利，美丽不能没有你！
10. 铂宝利，你我的共同选择。

珠宝案例分享心得体会篇二

首先感谢公司领导给我们精心组织了这次销售培训的机会，让我们增加了对销售二字更深刻的认识；感谢公司领导给予

我提升自我能力、锤炼自我意志、建立良好销售心态的机会。

20xx年6月18日，逸生珠宝夏季业绩提升培训会在美逸商务酒店（汤泉分部）三层多功能厅如期举行。培训课程让我受益匪浅，讲解中最让我记忆犹新的就是“人感动于人，人取悦于人”这十个字，虽然只是简单的一句话，可其中却蕴含着非常丰富的销售经验和销售技巧。

在物质饱和、所有都不理想的时代里，各行各业绞尽脑汁，用各种促销手段来吸引不同层次的顾客，我想情感营销是现在珠宝行业最需要的营销手段之一。现在顾客最不缺少的就是首饰，顾客前来挑选首饰，需要的是心灵的满足，欲望的无限扩大。只有抓住顾客的心理，才能更好地增加销售。

通过学习，我了以下几点。

一、要做好一流的服务工作，在积极地完成领导交给的各项工工作以外，还要更好地为顾客服务，力争把生客变朋友，把熟客变家人，努力做到善于沟通，精于沟通，勤于沟通。在店里做到力争使每位顾客都能成为我们逸生珠宝的会员，忠实的会员能够给我们带来意想不到的收获。

二、通过培训，在销售工作中，应该做到买与不买一个样，售前与售后一个样，新老顾客一个样。处理售后时，态度要诚恳，语气要委婉，言辞要谨慎，服务要周到，认真做到大事化小，小事化无。

三、对工作保持积极进取的心态，自信、勤奋，善于自我激励，脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

在以后的工作中，我会更加努力学习，不断提升自己的知识水平，不断创新话术，突破惯有思维，不断成长，为公司的发展不断努力，逸生珠宝的明天会更好！

珠宝案例分享心得体会篇三

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是由于这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之因此会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。由于我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。因此无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，因此不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会，假如自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，因此老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，可是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，因此作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

2. 餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3. 上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4. 希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5. 每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

珠宝案例分享心得体会篇四

转眼__年即将过去，我们将满怀信心的迎接20__年的到来。在过去的一年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在金伯利的三年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们金伯利的销售，进一步提升品牌的知名度。在金伯利这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。

以下是我对金伯利__年底总结

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

通过这一年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

做好本职工作我概括出三大点：1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不

管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2,对工作充满激情，不管每天我们的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3.控制好自己情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

金伯利为我们提供了这样一个硕大的舞台，客户为我们提供了施展才能的地方，所以我们要有一个感恩的心，有了这颗感恩的心，我们就会去努力，去拼搏。

俗话说，光阴似箭，日月如梭，一晃__年就过去了一半，回顾这的历程，我们老黄商超市人，无不感到心慰，因为我们这个店是在的大力支持下、事业部的正确下、精心及全面指挥下，于元月26日精彩开业的。

众所周知，黄州商场位于老城区，近几年随着快速发展，城区东移，有限商圈的人口分布越来越稀少，这对我们超市每一笔，每递增一个百分点，的确是举步为煎。困难吓不倒黄商人，人是第一因素，元月26日，我们依托超市事业部这个坚强后盾，创造了黄州商场开超市以来的历史纪录。开业过后疲惫的脚步还未得到恢复，备货，紧锣密鼓的又敲响了，为了确保新开业销售势头，抢占商机，我们通过例会、跟主管个别谈心、共同探讨、出谋划策，力求三个臭皮匠顶个朱葛亮。就在超市事业部下达的腊月__到正月__的销售目标后，我们针对各组的销售及潜力将目标逐级分解，使各级向着自己的目标去攀登。春节过后，时已经说过了虽然与目标有些距离，但与我们去年同期比上升了35万，递增幅度为23.5%，尤其是日化组比去年同期整整上升了50%，生鲜上升61%。结构是魂，只要有合理的商品结构，才能赢得更多的顾客，从而才能实现销售利润最大化。因刚刚开业有些匆忙，我们店的商品结构有些背离当地的消费平和，很多顾客报怨买不到他们需要的、实用的商品，那时真是看在眼里急在心里，简直是不知所措，于是立即组织各主管将缺货按类别分别记在本子上，对所缺的货是代销、联营还是自采，是哪个供应商，

逐个督促到位，使商品的单品数有了较大的填充，超市才有比较合理的商品结构。

三月八日“世界因你而”、“回乡忆故里”、“五月一日黄金周”、“六月一日节”及传统节日等，给了我们无限的商机。此期间，我和我的团队，一手抓商品结构、商品分类、商品阵列；一手抓商品及促销，每一次促销力求优中选优。通过我们的万般努力，今年的黄金周，按7天计算，上升幅度为35%；今年的儿童节，按当天的销售比去年同期上升73%；端午节从初一到初五比去年同期上升26%。特别是生鲜区今年粽子上柜较早、品种相对来说较多，散皮蛋、盐蛋价格上涨，造成行情不稳，供应商不愿提供大量货源，并且摆手表示不跟我们供货，原因是去年退货太多。当务之急，我们勤看市场，并寻求新的供应商，保证了货源，使散皮蛋、咸蛋不但走势好，而且没有库存积压，还与供应商建立了牢固的关系，但礼盒盐蛋、皮蛋备货不足，造成团购时，开出的提货单顾客提不到货，结果东挪西凑。正因为有大家的共同努力，所以的总销售上升幅度为27.4%，完成全年销售任务的49.29%，完成利润指标占全年的22.36%。这里要说明一点就是，今年整个商场全年按定税交纳，去年超市全年承担10万元定税，今年5个月就扣去了10万元的税，这样我们超市不仅背负了超大的折旧费的包袱，而且还双倍承担了税费，另外4月份还额外增加销售成本13420元，这意味着减少利润13420元，所以造成利润没完成好。

目前过半，任务过半的是日化组、酒饮组，未完成的是针纺组。针纺组进超市以来，虽然给我们增添了品类，因为针纺地段在附楼位置较偏，加上孙秀荣的老库存在门口甩卖，所以在销售上没有什么贡献力，反而相对的拖了我们的后腿。

以上的这些数据，跟公司下达的目标任务比不算成绩，但自己跟自己的同期比，成绩是显而易见的，半年的成绩不算成绩，它只完成了全年任务的49.29%，余的目标还任重而道远，所以我们倡议在座的各位，今年的目标任务尚未完成，同志

们仍需努力。

珠宝案例分享心得体会篇五

培训课程让我受益匪浅，讲解中最让我记忆犹新的就是“人感动于人，人取悦于人”这十个字，虽然只是简单的一句话，可其中却蕴含着非常丰富的销售经验和销售技巧。

在物质饱和、所有投资都不理想的时代里，各行各业绞尽脑汁，用各种促销手段来吸引不同层次的顾客，我想情感营销是现在珠宝行业最需要的营销手段之一。现在顾客最不缺少的就是首饰，顾客前来挑选首饰，需要的是心灵的满足，欲望的无限扩大。只有抓住顾客的心理，才能更好地增加销售。通过学习，我个人总结了以下几点。

1、要做好一流的服务工作，在积极地完成领导交给的各项工作以外，还要更好地为顾客服务，力争把生客变朋友，把熟客变家人，努力做到善于沟通，精于沟通，勤于沟通。在店里做到力争使每位顾客都能成为我们逸生珠宝的会员，忠实的会员能够给我们带来意想不到的收获。

2、通过培训，在销售工作中，应该做到买与不买一个样，售前与售后一个样，新老顾客一个样。处理售后时，态度要诚恳，语气要委婉，言辞要谨慎，服务要周到，认真做到大事化小，小事化无。

3、对工作保持积极进取的心态，自信、勤奋，善于自我激励，脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

在以后的工作中，我会更加努力学习，不断提升自己的知识水平，不断创新话术，突破惯有思维，不断成长，为公司的发展不断努力□xx珠宝的明天会更好！

珠宝案例分享心得体会篇六

大学珠宝鉴定专业是所研究的都是贵重之物，一定要严谨和细心，学好珠宝鉴定专业，要做好个人总结，积累经验。下面由本小编精心整理的大学珠宝鉴定专业，希望可以帮到你哦！

读了两年半的珠宝专业，然而大多数人对本专业的认识还是寥寥无几，在宝玉石鉴定和估价周围摸索，在大一暑假我也去市场调查过，但由于当时所学知识涉及本专业知识不多，所看到的东西与本专业根本就很难联系起来，要我心里面对于本专业一直很茫然。

我们都想知道生龙活虎的玉石怎么雕刻出来的？宝玉石目前的市场价格是怎的？为什么同一块玉石料雕出来的雕件价格相差这么多？低档宝石中水晶的优劣与目前的地域差价是多少？带着这些问题我们参加了这次认识实习。

本次实习由李立平老师和王雅玫老师带领，30多个同学参加了本次的实习。7日至12日分别参观了广东省揭阳市阳美玉器批发市场、汕尾海丰县的可塘珠宝批发市场、广州市的荔湾宝石批发中心、平洲的玉器街了解了一些宝石加工的生产情况，与本专业的各种知识等等。第一次亲身感受了所学知识与实际的应用。这次实习对于我们以后学习、找工作也真是受益匪浅，在短短的一个星期中让我们初步让理性回到感性的重新认识，也让我们初步的认识这个社会，对于以后做人所应把握的方向也有所启发！

一、实习市场

第一站有中国玉都之称的揭阳市阳美玉石市场

揭阳市的翡翠批发市场是我们实习的第一站，这是响有“亚

洲玉都”、“中国玉都”之称的玉石珠宝市场。位于粤东揭阳市区边缘的阳美村，距广州、平洲、四会都在400公里以上，是规模较少的一个。但专营高档的、顶级的玉器a货占了绝大多数，但也有极少量的b货，成品和坯料基本相当，因此也吸引不少买家，当地人乱开价的现象很普遍，通常只值一、两万元的货，开价几十万，过百万是极为普遍，炒卖也相当普遍。阳美村是玉器专业村，村里几乎家家户户都经营玉器，整个市场规模宏大、配套设施齐全，产品款式丰富，是目前亚洲规模最大，档次最高的玉器翡翠加工基地和贸易市场。

第二站广东最大的水晶珠宝批发市场——海丰县可塘珠宝批发市场

新近在广东可塘应运而生。可塘珠宝交易市场，一个以水晶加工交易为龙头，各种半宝石为一体的产业园，素有“小金三角”之称。据了解，海丰县可塘镇有1000多家珠宝厂，以珠宝首饰加工为主的工业重镇，年加工各种半宝石超5万吨，产量占世界加工总量的70%，产品畅销港、台、欧美、东南亚和国内等地，已成为全球最大的水晶珠宝加工基地。

第三站广州市荔湾广场

广州华林国际：

华林国际位于广州市康王路，毗邻华林玉器街和上下九商业步行街，是全球一流珠宝玉器贵金首饰专业市场。一层主要是玉器，二层由广州市台协荔湾联委会经营，以半宝石中高产品为主。

广州华林玉器街：

华林玉器街位于广州下九路旁，包括西来正街、华林新街、华林寺前街、茂林直街、新胜街等内街的玉器市场，聚集了广州八成以上的玉器商，占了广州玉器交易总量的九成以上。

街道两旁的民居底层为一家家玉器商行，摆满了翡红、翠绿、紫黄、白灰、黛青等琳琅满目的玉器，美不胜收。

玉器街摆卖的玉器，既有十多元到几十元一块的玉器花件，也有一百多元到几百元、几千元乃至几万元一件的玉戒子、玉镯、玉坠和摆件等等。这里的商贩主要做批发生意，也做零售，常有海内外大买主成百上千件地购买。

现时，华林玉器街八成左右的商家出售自己加工的玉器。他们主要到云南采购玉石毛料，运回广州加工，不少商家在广州市郊或附近四乡设有加工厂，将玉石毛料加工成玉器，然后在玉器街出售。因为加工出售玉器一条龙，减少了流通环节，所以华林玉器街的玉器一般比别处便宜五成左右。因此吸引了成千上万的海内外客商前来淘宝。

在华林玉器街的中心地带，有一座华林玉器大楼(即华林珠宝玉器商场)，这里终日人头涌涌，它是玉器街最大的室内玉器市场，也是玉器街的交易中心。华林玉器大楼最大的特点是经营品种齐备：既有介面、耳扣、玉坠、玉镯，也有杏心、花件、花牌；既有古玉和仿古玉器，也有近年时尚的生肖类玉器；既有雕工精细的座件摆件，也有玉器加工工具；既有可保值的a货玉器，也有价格相宜的b货、c货玉器；甚至还卖玉石毛料。华林玉器大楼正因为品种齐全，所以生意特别好。

第四站平洲玉器街

平洲玉器街位于南海平洲平东村，距广州玉器街约15公里，交通十分方便，地理位置优越，兼之每天有船来往香港，既有广州的便利优势，又有四会的土地优势，是四大市场中地理位置最好的。平洲主要以经营玉手镯为主，其次是原石和边角料，和广州一样，这里高中低档货皆有，价格在四大市场中也是最便宜的，平洲不但是光身类的货集散地，同时是原石集散地。此外，由于地理位置好，又不会限制外地人，不少外地人和港澳在这里经商，缅甸商人则纷纷把原石运来

这里开投，几乎每个月都有一到两次玉石原石开投(多的时候有四、五次)，进场投石、看货需凭会员证进入，每次开投都有数千人到场看石下标，场面十分壮观，每份玉石成交金额少的数千元，多的数百万元不等，每次总成交金额有几千万元;平洲还是全国最大的玉器光身加工基地，有当地加工货，也有不少是外地来料加工。

二、实习感悟

本次实习，不算长。虽然我所学的专业知识并没有完全用上，但我还是有很多的感悟。我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，还更需要市场的实战经验。剩下的时间，我只能做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习、专业课的深入学习、对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富!

随着中国内地经济的高速发展，居民消费取向发生显著变化，人们逐渐把目光从日常必需品转向高档消费品，更多关注高附加值商品的保值与收藏，珠宝首饰就是其中之一。珠宝市场调研报告显示[]20xx年珠宝市场发展迅速，金银珠宝类零售额459.8亿元，较20xx年增长[]20xx-20xx的珠宝市场发展年均增幅达到。中国珠宝市场发展保持旺盛的增长势头。南阳是中国玉雕之乡、四大名玉之一独玉山的原产地，包含和田玉、翡翠、玛瑙、水晶在内的各种玉石加工人员30多万人，全市玉雕业产值和交易量占全国三分之一以上，拥有雄厚的玉雕产业集群支持;南阳玉雕历史悠长、工艺高深，玉雕工艺大师云集;南阳玉器鉴定中心、宝玉石协会、玉文化研讨机构健全，玉器经销人员遍布天下。南阳历史悠久，山川秀丽，拥有众多具有深厚文化底蕴的人文景观和引人入胜的自然景

观。南阳是中国首批对外开放的历史文化名城，现有国家级重点文物保护单位8处，省级64处，不同专题的博物院馆14处。南阳玉雕业是最为特殊的，因为我们去的镇平县以玉雕业而驰名国内外。这里早已是我国三大玉器加工基地□20xx年被国度命名为“中国玉雕之乡”。

玉雕业是镇平三大经济支柱产业之一，且所占比重最大，约占全县经济的五分之二，从事该产业的人数约23万人，占总人数的四分之一，间接从业职员约占5/6。镇平玉雕业历史长久□20xx--20xx年间是镇平玉雕业的“黄金阶段“，它的敏捷发展给当地百姓带来了很大财富。在此之后，人们应用雄厚的资金，进一步扩展再生产，形成了北方最大的玉雕贸易集散地，给镇平经济的起飞注进一次又一次的活气。

镇平县约有95%的乡镇都加工玉器，出现出近百个加工专业村，数千家加工专业户，石佛寺、晁陂等8个乡镇已具备必定的生产范围。目前，国有、集体、个人、中外合资等各种情势的玉雕加工企业约有120xx家，约12万玉雕雄师。全县玉雕业已形成加工生产摆件类、饰品类、适用保健类产品达150多个种别，上千个品种。产品远销美、日、德、香港等50多个国度和地域，年产值达十亿多元，实现利税上亿元。镇平玉雕市场非常发达，既有玉器市场的龙头--镇平玉雕大世界，又有引进瞩目的玉雕湾，以及石佛寺玉2s街、晁驶玉器市场等，品种齐全，物美价廉，生意兴隆，同时交通便利，食宿实惠，服务热忱周密。之后由叔叔带我们逛了这里的玉器市场。现在我们总结为，这里的玉雕的确还真强大。我归纳了三大点。

玉种全、工艺品种类多从明朝开端，镇平人就开始加工独五及大理石制品。随着时期的发展，对外接洽的增强，外地五料进入南阳市场，五种逐渐丰盛起来，从高级的翡翠、白玉到中低档的水晶、梅花五，从中国四大名五到巴西的玛瑙、阿富汗的白玉、俄罗斯的翠玉，以及澳洲翠、中国台湾软五等，一百多个五种应有尽有。同时，玉雕工艺品种一应俱全，

且数目宏大!2玉器付格廉价南阳玉器产量在全国位居榜首，并形成一个个大的批发市场;市场内众多商户竞争剧烈;绝大多数玉器是自行加工自行出售，没有中间环节，人们可以将价钱压得很低;南阳经济相对落伍，劳动力富余价廉，尽大多数玉器出自农产，玉器生产本钱低;长期以来薄利多销的经营之道在玉器交易中比拟普遍，所以，形成了南阳市场上的玉器在全国售价是最低的。这种广泛而又长期的现象，也吸引了四面八方的客商来此购进玉货。3玉器工艺粗糙，精品很少，固然南阳玉雕业历史长久，也不乏精品，但多年来整体上是雕刻工艺粗糙、格式陈腐。比如玉件粗制滥造，从不精雕细刻;或是加工中省往中间环节，象很多玉器不抛光，打上水蜡就完事;或是将极其低档的大理石、玻璃等加工成粗糙的玉器而大批低价抛售，等等。哈哈!看来还正需要我们这些首饰设计的人才来多奉献点力，让这些玉器更加的完善，达到精的效果，从而更广的把我们的玉文化推广出去。不过在我们一路走来也发现很多玉雕学徒。

自古以来，南阳玉雕人才的造就就遵守“徒从师艺“的模式，“一年苦工，二年上车，三年出师“，这样的师带徒的人才造就存在许多弊端：一是费时量小;二是守旧，素质低，师傅传授啥徒弟学啥，路窄视短，墨守成规，艺术水准低。缺少创新精力;三是前程未卜出师的徒弟要另起炉灶，从置买加工工具，购入玉搁到加工出售，都必需从头做起，或亏本，或利润低，水平长期难以提高而困扰着他们。南阳玉器厂及镇平常家玉雕培训学校近几年有所提高，但整体还是难以大批培育高素质的玉雕人才。因而，南阳玉雕专业人才，特别是工艺大师级人才奇缺，玉雕精品就自然少之又少。再者，郴地的玉贍业的迅猛突起，掠夺了南阳原来就缺乏的玉雕人才，高工资、厚待遇、宽管理吸引人才的方法，造成南阳玉雕人才流失不少。荒了自家田而肥了人家地，由此，外地玉器加工厂越办越红火，而我南阳玉雕业则举步维艰。南阳二玉、三玉、镇子玉器厂等生计难保，就连南阳市玉器厂(一玉)也人才匮乏，后劲不足，部分依附镇平玉器及外地首饰、挂件过日子。缺少同一的“南阳玉器“、“独五*等品牌形家时塑

造固然“南阳玉器”和“独玉”在国内外有必定的著名度，但比起其它如和田玉、岫玉等品牌而逊色了许多。这其中的重要缘由，一是政府没有足够的器重，将其视为主要的经济支柱产业，缺少同一的有力的支撑；相反，如辽宁岫岩县政府，通过大力扶持和形象有力的宣传攻势，硬是把低档的岫玉游说成中国国石十大候选石第一名，而奇特、独占的高档独玉则落个第九名的下场。二是由于南阳玉雕业中个体成分占80%以上，其力气单薄，加之守旧消极、管理艰苦，对外宣传处于劣势，从而影响了玉器品牌的塑造。三是由南阳宝玉石协会主办的在全国最早颇有影响的持续三届“全国宝玉石学术研究会和展览会”后，便销声匿迹了；“镇平国际玉雕节”从首届大张旗鼓到后来的一届不如一届，使“南阳玉器”品牌形象大打折扣。这里几乎都是玉石类，由于我们主要学设计的，所以我特别的关注了下一个玉件的花纹图式。

玉镯自古以来是人们最基本的腕饰之一，新石器时代墓葬中已见有出土，大汶口文化玉镯呈外方内圆形，春秋时期玉镯为扁圆形，唐代有镶金玉镯，发展至宋代玉镯呈圆环形，内平外圆，光素无纹，明清玉镯多见装饰，如联珠纹、绳索纹、竹节纹等。玉牌呈方形或长方形，器表浅浮雕或镂空雕刻各种图案与文字，有孔可穿绳佩系。玉牌在明代十分盛行，清代多有仿明之作，亦有刻“子刚”款的伪作。玉带钩是用于勾束腰带的器物，一般由钩首、钩身、钩钮三部分组成，钩首用于钩连，钩钮则起固定作用。形制较多，有龙首、鸭首、马首等，器身有琵琶形、螭形等，华贵者还镶嵌有各种宝石，历代都有精品玉龙的形象随时代而演变，新石器时代红山文化的玉龙，身躯作“C”字形，简练优美，极富特色。此后，玉龙呈现多姿多彩的风貌。历代带有各自鲜明的特征。玉动物取象于自然界真实动物，圆雕或片状雕均有，造型姿态多样，栩栩如生。玉动物一般作为佩饰，也有的可作为陈设品。玉动物主要有玉虎、玉象、玉熊、玉马、玉鹿、玉牛、玉猪、玉鹰、玉鱼、玉龟等，历代玉器中最为多见。玉人佩玉人是直接反映人类自身形象的作品，有全身、半身、人首和人面等，一般为扁平状，除可用以佩系外，大型的可作为陈设品，

具有祭祀、辟邪的作用。新石器时代已出现玉人琢工带有明显的稚拙性，商代以后玉人形象多样，有站立、有跪踞、有全身、有人首、有男人、有女人、有圆雕、有片状雕，各个时代具有不同的形象特点。玉剑饰是用于剑上的装饰玉件，饰于剑首的称为玉剑首，饰于剑柄与剑身之间的称玉剑格。玉剑饰盛行于春秋战国至秦汉时代。

共2页，当前第1页12