

## اطلاعاتی درباره فروشندگی و ساخت و ساز مغازه و گالریهای طلا و جواهرسازی

آنچه میتواند برای داشتن شغلی فنی، شغل پر اهمیت و ارزشمند فروشندگی طلا و جواهرات مهم و پرازش باشد و بدون داشتن چنین تبحر و دانسته های فنی حتی صلاحیت تخصصی چنین شغل پر بار و مهمی رادراجماع نمیتوانید داشته باشید .

مهمترین صفاتی که یک فروشنده طلا و جواهرات میتواند و باید داشته باشد و همیشه بوجود آن افتخار نماید و بدین صفات زبانزد همگان گردد، صداقت و تقوای الهی است که میتواند پشتوانه ای گهربار برای این صنعت و حرفه باشد و باتوجه به این شغل پر بار که همواره محل کارشان محل رفت و آمد خانمها در تمام جوامع میباشد ،اهمیت این صفات برای فروشندگان حائز اهمیت فراوان میباشد بطوریکه داشتن این صفات الهی اولین شرط برای یک فروشنده طلا و جواهر رقم خورده است و اولین چیزی که فروشندگان عزیز و محترم با آن مواجه خواهند شد ،بدحجابی بعضی از خانمهاست که میتواند برای فروشنده جواهر و طلا فروشی با بیان جمله ای حتی محترمانه باعث کدورت خاطر گردد.

بنابراین از کلیه جواهر فروشان عزیز خواهشمندم بجای بکار بردن جمله ای محترمانه با نوشته ای زیبا که بر روی در آویخته میگردد این را متذکر گردند تا قبل از ورود به مغازه و گرداندن دستگیره در برای ورود خانمها بدانند حضورشان در مغازه چگونه باید باشد تا با استقبال شما مواجه گردند.

فروشندگی مغازه طلا و جواهر فروشی بعلت سروکار داشتن مستقیم با مصرف کنندگان دارای نکات مهمی است که باید فروشنده در جهت موفقیت در کار و امور اجتماعی خود آن را بداند و بکار گیرد

1 در اولین برخورد وضعیت کامل محل کار خود را با آنچه لازمه کارتان است بیارائید. وضعیت پیاده رو و مسیر عبور و مرور جلوی مغازه و ویتترین محل کار که باید برای جلب توجه بیشتر مشتریها که باز هم تکرار می نمایم 99٪ خانمها تشکیل میدهند همیشه تمیز و مرتب باشد. بنابراین پیاده رو باید سالم و بی عیب و تمیز و مرتب باشد. چه اشکال میتواند داشته باشد که یک جواهر فروشی با هزینه شخصی خود اقدام به مرتب کردن پیاده رو جلوی مغازه خود نماید و اگر بر روی جوی آب احتیاج به زدن پل دارد با طراحی زیبا و هماهنگ با شهرسازی آن را بر روی جوی نصب نماید. و آنچه ممکن است از ورود مشتری به مغازه شما جلوگیری نماید بی آنکه خودتان مقصر باشید تجمع افراد متفرقه و نابابی است که ممکن است در جلوی مغازه و یا کنار در مغازه شما اجتماع نموده باشند و به گفت و شنود و قهقهه و استهزاء مشغول باشند. بنابراین نه تنها خود در این اجتماعات نباید شرکت نمایید بلکه اجازه ندهید در محیط اطراف کارتان چنین اجتماعاتی دایر گردد و باید بدانید که هیچ چیز زشت تر از این نیست که خانمی بخواهد وارد مغازه ای گردد که جمعی در جلو مغازه یا کنار آن تجمع کرده باشند و یا حتی در داخل مغازه چند نفر فروشنده تجمع نموده و قهقهه و شوخی و مزاح داشته باشند.

## ویتترین ها

برای جلب مشتری به مغازه، تابلوهای روشن و چراغ های نئون در صورتی که آرام و بافاصله زمانی متوسط خاموش و روشن گردند میتواند بسیار موثر باشد و باعث جلب توجه مشتریان گردد. از لامپ های فلورسنت مهتابی به هیچ عنوان استفاده ننمائید زیرا اینگونه لامپ ها رنگ پریده و جلوه زیورالات را کمرنگ و هماهنگی آنها را با پوست و چهره تغییر می دهند و باعث بیرنگی می گردند.

ویتترین یک مغازه جواهر فروشی میتواند مهمترین امتیاز را برای جلب مشتری به مغازه دربرداشته باشد. ویتترین مغازه باید همیشه تمیز و مرتب و دارای جاذبه باشد که برای نمایش بیشتر این مصنوعات در ویتترین میتوان از

صفحات گردان استفاده نمود در دکور مغازه بخصوص ویتترین جواهرفروشی باید مرتبا تغییراتی داده شود تا مصنوعات و طلا و جواهراتی را که برای جلب بیشتر مشتریانی که دوباره و دوباره به علت بهترین مغازه و فروشنده خانوادگی و مورد اطمینان آن بحساب می آید، تازه و نو و جدید باشد و این امر در تفکر مشتریان نگنجد که اجناس و مصنوعات همان انواع کارهای همیشگی بوده و هستند. خلاصه اینکه دکوراسیون یک مغازه جواهرفروشی باید همیشه زیبا و جذاب و متنوع بوده و مرتب فضای کار و ویتترین ها همیشه مرتب و تمیز باشد زیرا مشتری همواره بدنبال کارهای نو و جدید و مبتکرانه میباشد تا بهترین و جدیدترین و نایاب ترین و تک ترین خرید جواهر را داشته باشد.

هرگز از نورهای قرمز رنگ استفاده ننمایید زیرا این رنگ باعث عصبانیت مشتریانی که برای انتخاب جواهرات به مغازه آمده اند میگردد و باعث میشود مشتری هر چه زودتر حتی بدون انتخاب جواهرات مورد نظر مغازه را ترک نماید.

بنابراین باید تا آنجا که امکان دارد از نورهای شاد و دلپذیر و آرامش بخش چون آبی استفاده گردد و باید متذکر گردید که این نور نباید مستقیما به چشم مشتری بتابد زیرا باعث سردرگمی و عصبانیت مشتری شده و ناگزیر او مغازه را ترک می نماید.

یک فروشنده طلا و جواهرفروشی باید مقدار زیادی روانشناسی بداند تا روحیات مشتریان خود کاملا حس نماید و بتواند شخصیت و اخلاق مشتری را درک نموده و با نفوذ کلام و شخصیت و اخلاق و رفتار مردم پسندانه و صبر و شکیبایی که یکی از ارزشمندترین سرمایه های یک فروشنده طلا و جواهر فروشی است و مهمترین نقش را کسب و کار او دارد مشتری را از خود و مغازه و اجناس مورد معامله اش راضی و خشنود نگه دارد. هرگز قیافه عبوس و گرفته نداشته باشید و با روی خوش و نیکو و مناسب با شخصیت خودتان بدون داشتن احساس کبر و خودبزرگ بینی آن هم در مقابل مشتری ها که فکر می کنید بضاعت خرید کمتر دارند روبرو شوید اگر

احساس کردید مشتری ظاهراً ناراحت و خشن و پرخاشگر است باید با رفتار ملایم و بیان کلمات آرام و محترمانه و رفتاری متعادل و گفتاری احترام آمیز با او روبرو گردید. هرگز و بخصوص در حضور دیگران با مشتریان دیگر که داخل مغازه هستند پشت سر مشتری دیگر غرولند نفرمایید زیرا به شخصیت و احترامی که بعنوان یک فروشنده با شخصیت در خصوص کسب و کارتان در ارتباط با مردم دارید خدشه وارد می‌گردد. هرگز از جملات مبهم و کنایه دار در صحبت‌هایتان که باعث سوء تفاهم می‌گردد استفاده نفرمایید. همیشه شیک و مرتب و تمیز باشید، یکی از مهمترین امتیازاتی که یک مغازه طلا و جواهر فروشی میتواند داشته باشد، داشتن یک فروشنده متین، صدیق، شیک پوش، تمیز و مرتب، خوشرو، شاد و صبور و متواضع میباشد. که خوش برخورد بودن فروشنده ای با یک مدیریت و روابط اجتماعی صحیح و انسانی مناسب با مشتریان با لباس های شیک و مرتب و اخلاق و رفتار متواضعانه و دوستانه و شاد و مردم پسند آمیخته با صبر و شکیبایی یکی از مهم ترین عوامل جلب مشتری میباشد. هرگز سماجت و پرحرفی کردن با مشتری را حتی آزمایش نفرمائید و همواره به سلیقه همگان احترام بگذارید. بخاطر داشته باشید که نباید حقی از مشتری ضایع نمایید و همواره حتی در صورت شلوغ بودن مغازه و ورود عده ای که فکر میکنید میتوانند خریدارهای خوبی باشند مشتری این که فکر میکنید بضاعت کمتری در خرید دارد دست کم نگیرید و حق او را در داشتن نوبت خود ضایع نکنید.

یک فروشنده باید بداند با مشتری ها بخصوص افرادی که بضاعت خرید کمتری دارند چگونه رفتار نماید هرگز نگذارید احساس تکبر و خودبزرگ بینی در شما نفوذ نماید. اگر مشتری ناراحت و خشن و پرخاشگر بود با لبخندی ملایم و گفتار احترام آمیز با آنها مواجه شوید. اگر مشتری قصد اتلاف وقت و رفتار ناشایست داشت میتوان با قدری سنگینی و وقار و سکوت به او فهماند که چگونه فروشنده ای هستید و چگونه می اندیشید

گاه اتفاق می افتد که مشتری با مزاح و شوخی فروشنده ای مواجه گردد در حالیکه یکی از زشت ترین و نادرست ترین رفتاری که میتواند شخصیت و صداقت و... همه چیز یک فروشنده را خدشه دار کند همان

شوخی و مزاح با مشتری است . اگر شما در مقابل شوخی و بذله گویی مشتری قرار گرفتید میتوانید با لبخند کوتاهی جوابگو شوید.

بامشتری خود صديق و راستگو باشید ،تا ميتوانيد اعتماد او را بخود و وسايل مورد فروشتان جلب نماييد .هميشه خود را بجای مشتری بگذاريد تا بدانيد که چه چیزهایی مورد درخواست مشتری است درمورد وسايل مورد فروشتان برای مشتری توضیحات کامل دهید تا جایی که او احساس تحمیل کالا را بر خود ننماید. هنگامیکه مشتری تصمیم خود را برای خرید کالا گرفت ، ساکت مانده و از تبلیغ بی مورد درمورد اجناس جدا پرهیز نمایید تا مشتری با تفکر و حس بهتری خرید نماید.

نحوه قیمت گذاری بهترین روش برای جلوگیری از چانه زدن و اتلاف وقت است و بهتر است که مشتریان بدانند که این قیمت گذاری واقعا بجا و بدون چانه زدن و كاملا مطابق با قيمت اصلی اجناس گذاشته شده است .

همیشه برای جلب رضایت مشتریان باید کیفیت خوب، استانداردها و قیمت های مناسب باشند تا جای هیچگونه اعتراض و یا چانه زدن و یا بقولی پس دادن اجناس نباشد . اطلاعات کامل و صحیح راجع به جنس میتواند برای تصمیم گیری مشتری بهترین و صحیح ترین راه باشد .

همیشه اجازه دهید مشتری با علم به اینکه مغبون نگشته و با رضایت خاطر کامل از خریدی که انجام داده و با احترام مغازه شمارا ترک نماید. تا دیدار دیگر و خرید دیگری نیز از مغازه شما داشته باشد.

مهمترین موضوعی که طلاو جواهر فروش برای بالابردن میزان فروش خود باید در نظر بگیرد توجه به سلیقه مردم و محل و مد روز میباشد.

برای اینکه مشتریان قدرت انتخاب بیشتری داشته باشند انواع مختلف مصنوعات طلا و جواهر باید در معرض دید مشتریان قرار گیرد .

یک فروشنده خوب همیشه سرکار خود حاضر است و هرگز در جلوی مغازه به تماشای عابرين نخواهد نشست و يا در پشت ویتريـن مغازه به تماشای کسانی که برای دیدن ویتريـن مغازه ايستاده اند نخواهد نشست زیرا این عمل باعث عدم ورود مشتریان به مغازه خواهد شد .

هرگز با مشتریان به بحث نپردازد و فقط به حرفهای آنها گوش دهید .

هرگز در بحث و جدل مشتریان ديگروارد نشويد زیرا در بحث و جدل برنده ای وجود ندارد .

هرگز اصرار به فروش و ارائه اجناس و مصنوعات مشابه نداشته باشید زیرا چنین رفتاری شخصیت طلا و جواهر فروش را پایین می آورد .

یک فروشنده میتواند جهت شناخت نقاط مثبت و منفی خود گاهی مشتری مغازه های جواهر فروشی دیگر گردد تا بداند که چگونه میتواند یک فروشنده خوب و مورد اطمینان و اعتماد و صادق برای مشتریان خود باشد .

### **آنچه درباره ایمنی و ساخت و ساز یک مغازه طلا و جواهرفروشی بدانیم :**

اکنون باید بدانیم که داشتن یک مغازه خوب و مرتب و قابل استفاده با ایمنی کامل و قابل اطمینان چگونه باید باشد و برای داشتن یک مغازه خوب و قابل اطمینان و ایمن از هرگونه حادثه ای که سبب آرامش خاطر و خوب زیستن میگردد، باید نکاتی رعایت گردد:

درهای ورودی مغازه ها و ویتريـن های یک طلافروشی باید دارای حفاظ و تورهای سیمی طلای باشد، تا دسترسی به طلا و جواهرات داخل ویتريـن به آسانی میسر نگردد. شیشه های در ورودی و ویتريـن ها بهتر است از

شیشه های میرال باشد تا در صورت شکستن از هم جدا و خرد نشوند . دیوارها و سقف و کف مغازه بایستی از میلگرد و بتن به قطر حدود 20 سانتیمتر استفاده گردد تا محافظی برای مغازه در مقابل دستبرد و سرقت باشد.

راههای کانال کولر و هواکش های مغازه ها و گالریهای طلا و جواهرفروشی باید کوچکتر از حد معمول بوده و بوسیله جوش دادن میله های آهنی در هر 80سانتیمتر به 80سانتیمتر بسته تا راه ورود اشخاص را به داخل مغازه حداقل امکان بسته باشیم .

کلید مغازه یا گالری نباید حتی برای مدت کوتاهی در اختیار دیگران قرار گیرد زیرا ممکن است از روی آن کلید مشابه ساخته شود . اگر کلیدهای یدکی قفلهای مغازه یا گالری مفقود گردید ، سریعا و در اسرع وقت قفلهای مغازه باید تعویض گردد.

برای بستن درهای مغازه و گالریهای طلا و جواهرفروشی همواره باید از قفلهای مخفی استفاده گردد.

آژیر اعلام خطر که حتما باید در مغازه تعبیه گردیده و در جایی دور از دید مردم نصب گردد و در صورت امکان چند عدد باشد و در فواصلی از هم .

گاو صندوق مغازه و گالری طلا و جواهر فروشها باید در دیوارها جاسازی شده و در چندین قسمت تو در تو بهم متصل که برای بیننده محسوس نباشد.

هرگز مغازه را حتی برای یک لحظه و به هر عذر و بهانه ای ترک ننمائید.

در تعطیلات طولانی مثل ایام نوروز باید مرتبا به مغازه سرکشی نموده و از قفلها بازدید بعمل آورده تا از سلامتی قفلها و در امان بودن مغازه از دستبرد سارقین اطمینان حاصل نمائید .فروشنندگان طلا و جواهرات همیشه در معرض تهدید خطرات سرقتهای معمولی و مسلحانه و کلاهبرداری هستند و بدین ترتیب است که باید برای درگیری و مواجه شدن و مقابله نمودن با کلیه این خطرات احتمالی آماده و مجهز بود.

هنگامی که مشتری ناشناسی در مغازه است حتی برای یک ثانیه از مغازه خارج نشوید. به هر علت و بهانه.

در موقع خرید مصنوعات طلا و جواهر از مشتری حتما فاکتور خرید مطالبه نمائید تا از سرقتی نبودن آن مطمئن گردید.

از انجام معامله با افراد معتاد و مظنون به سرقت جدا خوداری نمائید تا دچار مشکلات بعدی نگردید.

با کمی روانشناسی و مردم شناسی که باید هر فروشنده طلا و جواهر فروشی بداند میتوان مشتریهای مظنون را شناخت زیرا این مشتریان نگران و مضطرب هستند و دائما به اطراف نگاه می کنند و از نگاه مستقیم به چشمان دیگران گریزان هستند.

گاه این مشتریان بصورت پیاپی برای قیمت کردن اجناس مختلف یا قیمت گذاری مصنوعات خود به مغازه یا گالری مراجعه می کنند که باید سر حد امکان خونسردی خود را حفظ نموده و محترمانه با آنها مواجه گردید.

قبل از جمع آوری طلا و جواهرات داخل ویتترین از بستن درها مغازه از داخل اطمینان حاصل نمائید.

موقع پهن نمودن و جمع آوری ویتترین در مغازه از داخل بایستی بسته باشد و دور از دید رهگذران به این عمل مبادرت نمود.

اگر افراد مشکوکی به مغازه و گالری طلا و جواهر فروشی مراجعه نمودند باید سریعا مشخصات آنها را به نیروهای انتظامی اطلاع داد.

اگر بیش از حد معمول پول نقد در مغازه یا گالری داشته باشید باید در اسرع وقت به بانک بسپارید

هرگز در مغازه جواهر فروشی تنها نباشید.



هرگز از فردی ناشناس و غیرقابل اعتماد از همه جوانب کاری بعنوان شاگرد و یا شریک و همکار استفاده ننمائید.

ضمن شمارش دقیق پولهایی که به طلا و جواهر فروشی داده میشود، مراقب باشید پولها سالم و تقلبی نباشد. زیرا ممکن است اسکناس های تقلبی و یا چک های جعل شده در لابلای پول های جای داده شده باشند، که باید فروشنده یک یک را چک نموده و به سلامتی و درستی آنها واقف گردد.

نصب تابلوی نرخ روز طلا در مغازه از نظر روانشناسی باعث اطمینان خاطر و صداقت فروشنده میگردد، بنابراین جزء ضروریات هر مغازه و گالری طلا و جواهر فروشی میباشد.

ترازوهای الکترونیکی کامپیوتری نیز جز مایحتاج اولیه یک طلا و جواهر فروشی است که بایستی مستقیماً در جلوی مشتری قرار گرفته باشد.

فاکتور فروش یا سررسید و با نام مغازه بر روی آن و مهر فروشنده نیز یکی از مهمترین فاکتور های مغازه داری است.

داشتن سنگ محک و تیزآب سلطانی جهت محک زدن طلا لازمه یک مغازه طلا و جواهر فروشی میباشد. داشتن حلقه و سائز انگشتر ها که سائزهای حلقه ها و انگشترهای استاندارد شده بر روی آن حک گردیده نیز از ملزومات یک مغازه طلا و جواهر سازی میباشد.

### **اهمیت شغل جواهر و جواهر فروشی، طلا و طلا فروشی**

اهمیت ویژه طلا و جواهر در بازرگانی و اقتصاد هر کشور حائز اهمیت ترین مسئله است که یک طلا و جواهر فروش باید بر آن واقف گردد و بعلاوه امور مالی و شیرازه کار روزمره او باید در زمینه های اقتصادی و

حسابداری در بالاترین درجه خود باشد، زیرا برای یک فروشنده و یا یک مغازه دار طلا و جواهر فروشی داشتن اطلاعات شغلی و واقف بودن بر این اصل جنبه حیاتی دارد.

او باید بداند مهمترین فلز و گرانبهاترین خورشید جهان یعنی طلا و کانی های مختلفی را که در اختیار دارد چه نقشی و اهمیتی در بارزگانی و اقتصاد کشور و جهان میتواند داشته باشد. او باید مثل یک انسان با خصوصیات انسانی برتر، مثل یک ماشین دقیق و حسابگر و منظم مرتب و باشد.

فروشندهگان طلا و جواهر فروشی ها باید بدانند چه نقش مهمی بر عهده و گردنشان نهاده اند و چه میراثی را بر دوش می کشند آنها باید بدانند میراث یک ملت و کشور را بر دوش می کشند و رسالتشان چیست؟

بنابراین علاوه بر اطلاعات وسیعی که در مورد فروشنده گی و عوامل مختلف آن دارند باید اطلاعاتی دقیق و بررسی شده از مواد مختلفی که بازاریاب و فروشنده شان هستند داشته باشند. یکی از ارکان خرید و فروش کارشان بحساب می آید.

توزین و اساس و پایه آنچه بر توزین این اجسام گرانبها می گذرد که با عرض احترام خدمت یک یک ملتم و دست اندرکاران این شغل و حرفه و صنعت جهانی سعی نموده ام اطلاعاتی در این مجموعه داده باشم.

## **اطلاعاتی درباره اتحادیه صنفی طلا و جواهر فروشان**

### **اتحادیه**

عبارتند از تشکیلاتی که بوسیله دارندگان کسب و پیشه و حرفه و تجارت معینی تشکیل می گردد و دارای اهداف و برنامه های رفتاری که در جهت و راستای منافع خاص آن صنعت و حرفه حرکت می نماید این اتحادیه متشکل از گروه زیادی میباشد که در راستای امور کاری خود موظف به :

- 1- صدور پروانه کسب به متقاضیان کسب و حرفه در این حرفه و پیشه هستند طبق قانون نظام صنفی
  - 2- ابطال پروانه کسب در صورت به ثبوت رسیدن سوء استفاده از جواز کسب و موقعیت کسب و حرفه
  - 3- صدور کارت عضویت برای کسانی که دارای پروانه کسب هستند.
  - 4- کنترل مداوم اصناف زیر پوشش از نظر کیفیت مصنوعات و قیمت گذاری آنها
  - 5- کنترل مستقیم و غیر مستقیم بر اموری که هر واحد صنفی جریان دارد.
  - 6- رسیدگی بر امور اصلاحی اصناف زیر پوشش
  - 7- رسیدگی به اجرا قوانین کارگر و کار فرما
  - 8- رسیدگی به امور کلیه اصناف مرتبط به صنف مورد نظر و ابزار فروشان این صنف
- اتحادیه موظف است 30٪ از درآمدهای دریافتی خود را به حساب مجمع امور صنفی ذیربط واریز نماید.
- که حق عضویت افراد صنفی پس از پیشنهاد اتحادیه و تایید مجمع امور صنفی به تصویب کمیسیون نظارت خواهد رسید.
- حق خدمات اتحادیه که پس از تصویب کمیسیون نظارت قابل دریافت از اعضاء است در ازاء خدمات آموزشی و فنی از آنان دریافت می گردد.
- عزل هیئت رئیسه اتحادیه صنفی بطور جمعی در صلاحیت هیئت عالی نظارت میباشد.
- انتخاب هیئت مدیره اتحادیه صنفی در صورتی متغیر خواهد بود که میزان رای افراد دارای پروانه کسب در رای گیری حداقل یک سوم افراد باشد.

در انتخابات هیئت مدیره اتحادیه صنفی وکالت دادن یا اعزام نماینده برای رای دادن ممنوع می باشد و حتما باید رای دهندگان بین افراد صنفی و اتحادیه باید موضوع را به مرجع رسمی مجمع امور صنفی ارجاع نمود.

هر فرد حقیقی در انتخابات هیئت مدیره فقط یک حق رای دارد

تنها افرادی میتوانند در انتخابات تعیین هیئت مدیره اتحادیه صنفی طلا و جواهر فروشان شرکت نمایند که دارای پروانه کسب معتبر باشند.

هرگز یک فرد صنفی نمیتواند بطور همزمان عضو هیئت مدیره دو اتحادیه باشد.

صاحب پروانه کسب برای اداره واحد صنفی خود توسط مباشر یا شریک ، میتواند فردی

که واجد شرایط داشتن پروانه کسب باشد معرفی نماید در غیر اینصورت پروانه کسب جهت مباشر یا شریک به او داده نخواهد شد.

اگر شخصی بخواهد پروانه کسب خود را به دیگری منتقل نماید اتحادیه ملزم به ابطال پروانه قبلی و صدور پروانه جدید برای شخص دیگری خواهد بود البته طبق ضوابط صنفی اتحادیه.

حق عضویت اعضای اتحادیه هر دو سال یکبار باید پرداخت گردد.

صدور کارت عضویت در اتحادیه مستلزم پرداخت حق عضویت میباشد

باید بدانید که خرید و فروش پروانه کسب واحد صنفی ممنوع میباشد

واحد صنفی هر 5 سال یکبار بایستی نسبت به تمدید پروانه کسب خود اقدام نماید.

اتحادیه موظف به صدور کارت عضویت برای کسانی است که دارای پروانه کسب هستند.

هر فرد که بخواهد واحد صنفی ایجاد نماید قبل از سپردن هرگونه تعهد اعم از خرید و اجاره محل بایستی برای اخذ مجوز از اتحادیه اقدام نماید.

برای افرادی که فاقد پروانه کسب هستند صدور کارت عضویت اتحادیه ممنوع میباشد.

هر متقاضی باید برای گرفتن پروانه کسب محلی را که دارای گواهی تجاری باشد طبق ضوابط شهرداری جهت ایجاد واحد صنفی معرفی نماید.

هر متقاضی تاسیس واحد صنفی پس از دریافت پروانه کسب حداکثر تا سه ماه جهت افتتاح محل کار مهلت دارد.

متقاضی دریافت پروانه کسب طبق قانون نظام صنفی اگر مشمول قانون بیمه بیکاری باشد در اولویت قرار خواهد گرفت.

اشتغال به حرفه یا مشاغل دیگری غیر از آنچه در پروانه کسب قید گردیده برای بار اول اخطار کتبی و درج در پرونده واحد صنفی را دربردارد و برای بار دوم لغو برنامه کسب را بدنبال خواهد داشت.

هر گاه محل کسب طبق امر مقامات صالحه رسمی مهر و پلمپ شده باشد و کسی عالماً و یا عامداً آن را بشکند یا محو نماید مرتکب حبس از سه ماه تا دو سال خواهد بود.

در صورت عدم اجرا ضوابط نیروی انتظامی جمهوری اسلامی ایران پروانه کسب برای مدت 4 مرتبه متوالی لغو و محل کسب وی تعطیل خواهد شد.

واحد صنفی پس از تعطیل موقت محل کسب حداکثر تا 6 ماه فرصت بازگشایی دارد در غیر اینصورت پروانه کسب وی بطور دائم لغو میگردد.

عدم رعایت ضوابط شهرداری و نیروی انتظامی جمهوری اسلامی ایران در مورد واحد صنفی میتواند باعث لغو موقت یا دائم پروانه کسب گردد.

عدم پرداخت عوارض مربوط به کسب ممکن است باعث لغو و یا دائم کسب گردد.

طلاو جواهر فروشی ها مشمول آئین نامه های اماکن عمومی نیروی انتظامی جمهوری اسلامی به شمار می رود .

وزارت بازرگانی جهت ایجاد تهسیلات لازم در رسیدگی به درخواست خانواده های محترم شهدا و مفقودین و جانبازان و آزادگان برای حدود صنفی 50٪ و برای واحد صنفی 30٪ ساخت قائل شده اند.

واحدهایی که دارای پروانه کسب معتبر هستند و قبلا تاسیس شده اند در دسته واحد های صنفی ملزم به رعایت حدود صنفی (فاصله مکانی) و حداقل متراژ محل کسب نیستند.

واحد های ذینفع و همجوار نمیتوانند در مورد تغییر و تعدیل حدود صنفی قابل قبول اتحادیه توافق نمایند.

اگر فرد صنفی از پرداخت حقوق کارگران مشمول قانون تامین بیمه های اجتماعی خودداری نماید، سازمان تامین اجتماعی میتواند از مجمع امور صنفی در خواست لغو پروانه کسب متخلف را بنماید.

اگر فرد صنفی بخواهد محل کسب را بنابر احتیاج یا ضرورت بطور موقت بیش از 15 روز تعطیل نماید باید کتبا مراتب را به اتحادیه صنفی اعلام نموده و موافقت اتحادیه را دریافت نماید.

سازندگان طلا و جواهر جزو مشاغل فنی هستند.

مراکز صنفی طلاو جواهر فروشی در هیچ شرایطی نمیتوانند و مجاز نیستند که کالاهای (یعنی طلاو جواهرات) خود را به حراج بگذارند.

