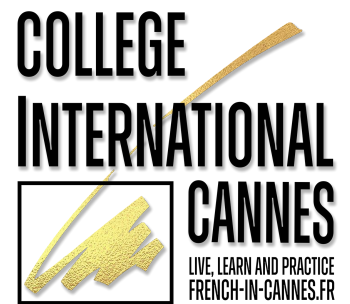


FORMACIÓN

CORREDOR DE ARTE



OBJETIVOS FORMATIVOS

- Definir la estrategia de adquisición / enajenación y financiación
- Definir el posicionamiento del vendedor y / o comprador
- Identificar y presentar las tendencias del mercado a corto / medio / largo plazo.
- Identificar el (los) mercado (s) que probablemente satisfacen el interés cultural y patrimonial.
- Promocionar los elementos, posiblemente aumentando la visibilidad (galería o exposiciones privadas, community management, colocación de productos, etc.)
- Proporcionar a su cliente habilidades adicionales, a veces delegadas, dependiendo de los bienes negociados.

FORMATO DEL CURSO

Nuestras clases suelen estar compuestas de 8 a 12 alumnos para una mejor individualización del proceso de aprendizaje. El Colegio Internacional de Cannes también ofrece clases particulares para un aprendizaje más rápido y eficaz.

NUESTRA PEDAGOGÍA

- Contribuciones teóricas y prácticas
- Escenarios

EVALUACIÓN

Una sesión de simulación final, utilizando los conceptos mencionados en el curso. Se entrega una hoja de evaluación de habilidades a cada alumno que le permite evaluar sus logros.

Documentos y materiales para los alumnos

Cada alumno recibirá un certificado de formación al final de la sesión.

Apoyo educativo

La formación está dirigida por formadores especializados.

INFORMACIÓN

DURACIÓN DEL CURSO

10 horas en 2 días

PÚBLICO

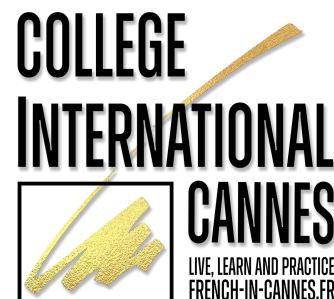
Esta formación está destinada a cualquier adulto que desee ejercer una profesión social y económicamente gratificante, solo o en el marco de una firma de corretaje de arte.

REQUISITOS PREVIOS

- Conocimientos intermedios en Historia del Arte
- Conocimientos básicos en Derecho y Marketing.
- Acceso a la información
- Capacidad para establecer un procedimiento de seguimiento sobre un tema identificado.
- Nivel B2 (avanzado) en francés

FORMACIÓN

CORREDOR DE ARTE



NUESTRO PROGRAMA

DÍA # 1: Métodos de valoración

- El fenómeno vintage: ¡los tres métodos de valoración para aumentar su margen!
- "Falsos negativos": identificación, selección y escollos a evitar. Aprenda a "oler" la inversión correcta...en los fracasos de los demás.
- Invertir 3% ... Valor al + 130%: la "proporción mágica" de escasez
- Estrategias de empujar / tirar: cómo generar y aumentar el apalancamiento de una tendencia para sus ganancias
- Promoción en redes sociales y medios: exposición, colocación de productos, marca compartida

DÍA # 2: Marco legal

- Marco legal del agente asesor: flexibilidad y límites
- Abastecimiento de arte y colección: establezca un reloj formal e informal. Asesoramiento profesional sobre dónde y cómo encontrar las "cosas correctas" en arte y colecciones.
- Negocio o ecosistema único: cómo tomar la decisión correcta?
- Profesiones relacionadas y socios: la riqueza enriquece.

FECHAS DE INICIO

Para más información, póngase en contacto con nosotros

CÓMO INSCRIBIRSE

Para inscribirse, póngase en contacto con nuestro equipo a través de la página de contacto de nuestro sitio web, por correo electrónico a info@french-in-cannes.fr o por teléfono al +33 (0)4 93 47 39 29

PRECIO

650 Euros