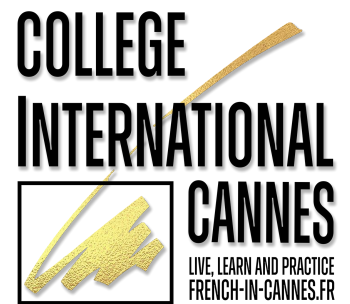


FORMATION

COURTIER EN ART



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir la stratégie d'acquisition/cession et de financement
- Définir le positionnement du vendeur et/ou de l'acquéreur
- Identifier et présenter les tendances de marché à court/moyen/long terme
- Identifier le ou les marchés susceptibles de satisfaire l'intérêt culturel et patrimonial
- Valoriser les éléments, en augmentant éventuellement la visibilité (expositions en galeries ou privées, community management, placement de produits...)
- Apporter à son client des compétences annexes, parfois déléguées, en fonction des biens négociés

FORMAT DES COURS

Nos classes sont habituellement composées de 8 à 12 élèves pour une meilleure individualisation de l'apprentissage. Le Collège international de Cannes propose aussi des cours individuels pour un apprentissage plus rapide et plus efficace.

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situation, jeux de rôle

EVALUATION

Une session de mises en situation finale, faisant appel aux notions évoquées dans le parcours

Une feuille d'évaluation de compétences est remise à chaque stagiaire leur permettant d'évaluer leurs acquis.

Documents et supports pour les stagiaires :

Il sera remis à chaque stagiaire une attestation de formation, à l'issue de la session.

Encadrement pédagogique :

La formation est animée par des formateurs spécialisés.

INFORMATIONS

DURÉE DE LA FORMATION

10 heures sur 2 jours

PUBLIC

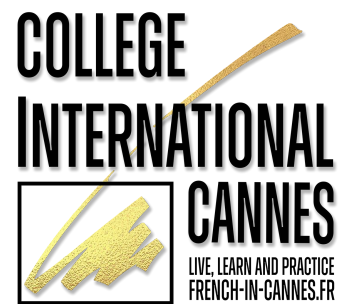
Cette formation s'adresse à toute personne majeure souhaitant exercer un métier valorisant socialement et financièrement, seul ou dans le cadre d'un cabinet de courtage en art.

PRÉ - REQUIS

- Connaissances intermédiaires en Histoire de l'art
- Connaissances élémentaires en Droit et Marketing.
- Accès à l'information
- Capacité à établir une procédure de veille sur un thème identifié.
- Niveau B2 (avancé) en français

FORMATION

COURTIER EN ART



PROGRAMME

JOUR #1 : Modes de valorisation

- Le phénomène vintage : les trois modes de valorisation pour augmenter votre marge !
- « False Negatives » : identification, sélection et pièges à éviter. Apprenez à « flairer » le bon investissement...dans les échecs des autres.
- Investissez 3%... Valorisez à + 130 % : le « ratio magique » de la rareté
- Stratégies « Push/Pull » : comment susciter et augmenter le levier d'une tendance à votre profit
- Valorisation sociale et médiatique : exposition, placement de produits, co-branding

JOUR #2 : Cadre légal

- Cadre légal du courtier-conseil : souplesse et limites
- Art & Collection Sourcing : établir une veille formelle et informelle. Les conseils de professionnels pour savoir où et comment trouver les « bons coups » en art et collections.
- Métier unique ou écosystème : comment faire le bon choix
- Métiers connexes et partenaires : la richesse enrichit

DATE DE RENTRÉE

Pour plus d'informations, merci de nous contacter

PROCÉDURE D'INSCRIPTION

Pour vous inscrire, merci de bien contacter notre équipe via la page contact de notre site internet, par mail via l'adresse : info@french-in-cannes.fr ou par téléphone au +33 (0)4 93 47 39 29

TARIF :

650 Euros