

# 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](mailto:info@french-in-cannes.fr) ou par téléphone au +33 (0)4 93 47 39 29

## TARIF :

650 Euros