

# FORMACIÓN

CORREDOR DE ARTE



## OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

- 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

14 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, contacte nuestro equipo a través de la página de contacto de nuestro sitio web, por correo electrónico a [info@french-in-cannes.fr](mailto:info@french-in-cannes.fr) o por teléfono al +33 (0)4 93 47 39 29

## PRECIO

1200 Euros