

Leitung



Seit über 15 Jahren ist Inge Louven als Malerin und Plastikerin im In- und Ausland erfolgreich. Sie hat eine eigene Galerie im Zürcher Oberland. Sie hat das Handwerkzeug zum erfolgreichen Verkaufen gelernt und als Verkaufstrainerin in zahlreichen Seminaren ihr Wissen weitergegeben.

Vorgehen

- Kurze theoretische Grundlagen
- Zusammenfassende Unterlagen
- Praktische Übungen (möglichst an eigenen Werken)
- Diskussionen (eigene Erfahrungen einbringen)
- Gegenseitige Beratung

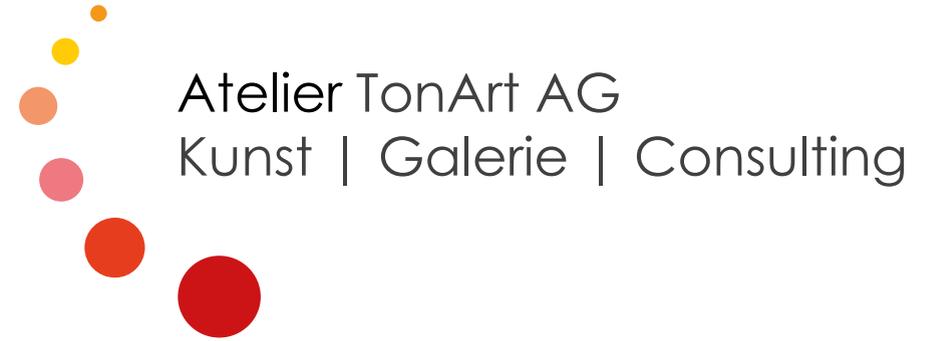
Organisation

Die Seminare finden sowohl in der Galerie Atelier TonArt in Hombrechtikon als auch im Rahmen von Angeboten von Kunst- und Kulturvereinen im deutschsprachigen In- und Ausland statt. Sie können auch als Gruppenseminare in ihrer Umgebung gebucht werden.

Weitere Informationen zu Themen, Daten, Orten, Preisen:
www.ateliertonart.ch

Anmeldung:

Mit eMail an inge.louven@ateliertonart.ch



Seminare

Erfolgreich Kunst verkaufen

Türen zum Kunden öffnen

Atelier TonArt AG
Kunst | Galerie | Consulting
Inge Louven
Grüningerstrasse 19 | 8634 Hombrechtikon
www.ateliertonart.ch | inge.louven@ateliertonart.ch
+41 55 244 30 11 | +41 79 205 69 12

Ziele

*"Oft trifft man wen, der Bilder malt –
viel selt'ner wen, der sie bezahlt!"*

Dieser Spruch von Wilhelm Busch zeigt die grosse Herausforderung für viele Künstlerinnen und Künstler. Ein Kunstwerk verkauft sich nicht von alleine – ausser man ist bereits sehr berühmt und hat dann auch keine besondere Verkaufsunterstützung mehr nötig.

Inge Louven vom Atelier TonArt berät als vielseitige Künstlerin, Galeristin und langjährige Verkaufstrainerin Künstler und Künstlerinnen in Fragen des Kunstmarketings, gibt praktisch umsetzbare Anstösse zum erfolgreichen Verkaufen und erarbeitet mit ihnen persönlich angepasste Vorgehensweisen.

Seminare

Die Unterstützung ist gegliedert in 3 Seminare, die thematisch auf die wesentlichen Erfolgsfaktoren des Kunstmarketings fokussieren:

- Vorbereitung und Präsentation der Werke (Ausstellung)
- Gestaltung des Kauf-/Verkaufprozesses (Eingehen auf die Bedürfnisse des Kunden)
- Persönlichen Stil (eigenen und den des Kunden) erkennen und berücksichtigen

Ein weiterer Erfolgsfaktor, die Qualität des Kunstwerkes, ist nicht Thema eines Verkaufsseminars, sondern gehört in die künstlerische Aus- und Weiterbildung.

Kurzbeschreibung der Seminar-Themen

Basis-Seminar 1: Kunstwerke ausstellen

Dauer 1 Tag

- Räumlichkeiten
- Werke positionieren, Bilder aufhängen
- Werbung, Internet
- Verkaufsdokumentation, Katalog
- Zielpublikum definieren
- Preise kalkulieren
- Individuelle Fragen

Basis-Seminar 2: Kauf-Verkauf-Prozess gestalten

Dauer 2 Tage

- Kunstwerke ausstellen (kurze Übersicht über Themen des Basis-Seminars 1)
- Kauf-Verkauf-Prozess (Modell)
- Übungen Verkaufsgespräche
- Umgang mit Einwänden/Widerständen
- Nonverbale Signale
- Individuelle Fragen

Aufbau-Seminar

Dauer 2 Tage

- Wiederholungen/Vertiefungen von Themen aus den Basis-Seminaren
- Wer bin ich?
- Die eigene Persönlichkeit und ihr Einfluss auf den Verkaufserfolg erkennen
- Kundengerechte Verkaufsstile einsetzen
- Den Verkaufsprozess dynamisch gestalten
- Kunst / keine Kunst: Argumentation
- Individuelle Fragen