

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

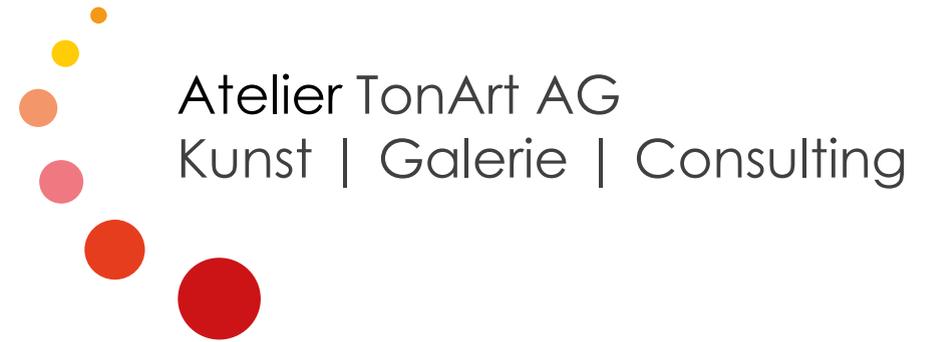
Organisation

Die Workshops 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 Gruppenworkshops in ihrer Umgebung gebucht werden.

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

Anmeldung:

Mit eMail an: inge.louven@ateliertonart.ch



Atelier TonArt AG
Kunst | Galerie | Consulting

3-tägiges Intensivseminar

Ready for Take Off?

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.

Seminar

An 3 Seminartagen werden die wesentlichen Erfolgsfaktoren des Kunstmarketings thematisiert:

- Die Präsentation der Werke: Eine Ausstellung vorbereiten
- Die Gestaltung des Kauf-/Verkaufprozesses (Eingehen auf die Bedürfnisse des Kunden)
- Den persönlichen Stil (eigenen und den des Kunden) erkennen und berücksichtigen

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

Das vorhandene Wissen und die Erfahrungen der TeilnehmerInnen fliessen in die Gestaltung des Workshops ein und werden im Sinne einer gegenseitigen Beratung genutzt,

Kurzbeschreibung der Seminar-Themen

Kunstwerke präsentieren: Eine Ausstellung vorbereiten

- Ausstellungs-Räumlichkeiten
- Werke positionieren, Bilder aufhängen
- Werbung gestalten
- Das Internet nutzen
- Verkaufsdokumentationen und Kataloge gestalten
- Das Zielpublikum definieren
- Die Preise kalkulieren
- Individuelle Fragen

Den Kauf-Verkauf-Prozess gestalten

- Den Prozess des Kaufens und Verkaufens anhand eines Modells verstehen
- Übungen: Verkaufsgespräche
- Nonverbale Signale beachten und einbeziehen
- Individuelle Fragen

Verkaufsprobleme erkennen und lösen

- Verkaufsproblemen vorbeugen
- Mit Einwänden/Widerständen umgehen
- Kunst / keine Kunst: Argumentation bereithalten
- Die eigene Persönlichkeit und ihren Einfluss auf den Verkaufserfolg erkennen
- Individuelle Fragen