

Seminare Erfolgreich Kunst verkaufen

Nächste Veranstaltungen 2021

Inhalt

Inhalt.....	1
Ziele	2
Seminare.....	2
Themen.....	2
Nächste Daten/Orte	3
Seminare Atelier TonArt.....	4
Seminare Boesner Schweiz.....	4

Aktualisiert am 22.03.2021

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 als 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 Ausbildung ist gegliedert in 3 Seminare, die thematisch auf die wesentlichen Erfolgsfaktoren des Kunstmarketings fokussieren:

- Seminar 1: Vorbereitung und Präsentation der Werke (Ausstellung). Dieser Teil richtet sich an Künstler ohne oder mit wenig Erfahrung in der Organisation einer eigenen Ausstellung.
- Seminar 2: In diesem Teil wird die **Basis** für eine erfolgreiche Gestaltung des Kauf-/Verkaufsprozesses gelegt.
- In einem 2-3-tägigen **Intensiv-Seminar** werden zusätzlich zu den Themen der Seminare 1 und 2 noch spezielle Probleme des Verkaufens behandelt (s. Flyer).

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

Themen

Seminar 1: Meine Ausstellung – Wie macht man das?

Dauer 1 Tag

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

Themen Seminar 2: Erfolgreich Kunst verkaufen (Ready for Take Off?)

Dauer 2 – 2,5 Tage

- Kunstwerke ausstellen (kurze Übersicht über Themen des Basis-Workshops 1)
- Von der Vorbereitung bis zum Abschluss: Der Prozess des Kaufens und Verkaufens (Modell)
- Übungen zum aktiven Verkaufen
- Wege und Mittel des Verkaufens
- Verschiedene Verkaufsstile
- Methoden / Rahmenbedingungen definieren
- An Ausstellungen teilnehmen / eigene Ausstellungen durchführen
- Internetauftritte realisieren
- Erfolgreiche Gesprächsführung:
 - Phasen
 - Preisdrückerei
 - Einwände
 - nonverbale Signale wahrnehmen
- Zeit für individuelle Fragen

Themen Seminar 3: Intensiv-Seminar

Dauer 2 - 3 Tage

Themen der Seminare 1 und 2, ergänzt durch spezielle Themen wie

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

Nächste Daten/Orte

Die Workshops finden statt:

- In der Galerie Atelier TonArt in Hombrechtikon in der Schweiz (www.ateliertonart.ch)

und auswärts im Rahmen der Angebote der Firmen

- Boesner Schweiz in Unterentfelden, Münchwilen und Aarberg (www.boesner.ch)

Die Seminare können auch für Kunst- und Kulturvereine als Gruppenworkshops in Ihrer Umgebung gebucht werden.

Seminar 2 (2-tägig): "Erfolgreich Kunst verkaufen"

Daten/Orte:

- | | | | |
|-----------|-------------------------|---------------|-----------|
| • DI + MI | 13. + 14. April | Münchwilen | abgesagt! |
| • DI + MI | 12. + 13. Oktober 2021 | Unterenfelden | |
| • DI + MI | 02. + 03. November 2021 | Aarberg | |

Kurszeiten:

- An Wochentagen zwischen Montag und Freitag jeweils 09:00 - 16:30 Uhr

Preis:

- CHF 450.- pro Person (inkl. Unterlagen)