



Kunst zu verkaufen! Wo sind die Kunden?

24.-25. Oktober 2019

2 Tage à sechs Stunden mit Dr. Evamaria Brehm und Stefanie Fricke

Zeit	Ziele/ didaktische Funktion	Inhalte	Methode	Medien
Tag 1 10 Uhr	<ul style="list-style-type: none"> Gegenseitiges Kennenlernen Dynamik „pflanzen“ „Feel-good-Atmosphäre“ Erste Erfahrung Selbst-/ Fremdpräsentation 	<ul style="list-style-type: none"> Begrüßung Vorstellen der Referentinnen Vorstellungsrunde 	<p>Fragen zur Vorstellungsrunde:</p> <ul style="list-style-type: none"> Name Wohnort bzw. Wirkungsbereich Was erwarte ich von diesen zwei Tagen? Was wäre ein tolles Ergebnis? Was macht meine Kunst aus (in 2-3 Sätzen) 	<p>Info: FEEDBACK-REGELN</p> <ul style="list-style-type: none"> Flip DECKBLATT Flip TAGESÜBERSICHT Flip Vorstellung Flip ZIELE (notieren)
10.45 – 11.10 Uhr	Einstieg ins Thema	<ul style="list-style-type: none"> Wie „tickt“ der Kunstmarkt? Wie tauche ich auf aus dem „Fischteich“? 	Kurzvortrag Eva: „macht meine Kunst neugierig?“ „was erweckt Neugierde – eine Interpretation“	Powerpoint
11.10- 11.30 11.30 – 12.30	Kaffeepause <ul style="list-style-type: none"> Erkennen, wer sich möglicherweise für bestimmte Kunst interessieren könnte. 	<ul style="list-style-type: none"> Selbsteinschätzung auf einer Metaebene 	<p>Bildanalyse in Kleingruppen mit anschließender Kurzpräsentation zu folgenden Parametern:</p> <ul style="list-style-type: none"> Technik, Format, Motiv, Farbe (Individuell Selling Point Vision, Botschaft, Emotion (Emotional Selling Point Und was noch? 	<ul style="list-style-type: none"> Vier unterschiedliche Bilder, eins pro Gruppe Flip mit Parametern
12.30-13.30	Mittgaspause			