



## Kunst zu verkaufen! Wo sind die Kunden?

24.-25. Oktober 2019

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

13.30 – 14.30	Einnehmen der Metaebene: Grundverständnis für „Selling Points“ entwickeln und Übertragung auf eigene Arbeit	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zu wem passt meine Kunst? Und zu wem noch?</li> <li>Und zu wem noch?</li> <li>Wen kann ich erreichen und wie?</li> </ul>	Moderiertes Gespräch	Stichworte auf Flip notieren
<b>14.30.-14.45</b> <b>14.45 -16 Uhr</b>	Kaffeepause <ul style="list-style-type: none"> <li>Erkennen, wie ich eine Verständnis-Schnittmenge erlangen kann, und was ich berücksichtigen sollte</li> <li>Wie kann ich klarer und zielgruppengerecht formulieren?</li> <li>Wie mit Nervosität/ Unsicherheit umgehen?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kommunikationsmodell</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dazu eine Übung: Tangram (TN 1 und 2 sitzen Rücken an Rücken, einer weist an, einer legt Form, Kommunikation erlaubt), Gruppe beobachtet währenddessen. Austausch in der Gruppe</li> <li>Begriffklärung Nervosität (Wozu ist es möglicherweise auch nützlich?)</li> </ul>	Flip KLAR KOMMUNIZIEREN Flip Nervosität
<b>Ende Tag 1</b>				