



PINNNEBERG

Kunst zu verkaufen! Wo sind die Kunden?

24.-25. Oktober 2019

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

<p>Tag 2 10.00-11.15</p>	<p>„Ich bin Aktive auf dem Kunstmarkt“ Teil 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Positive Beispiele • Wodurch fallen sie auf? • Was scheint mir übertragbar? • Was nervt/ ist kontraproduktiv? 	<p>Vortrag Eva Offenes Gespräch</p>	<p>Flip S notiert Stichpunkte</p>
<p>11.15 – 11.30</p>	<p>Kaffeepause</p>			
<p>11.30 – 12.30</p>	<p>„Ich bin Aktive auf dem Kunstmarkt“ Teil 2</p>	<p>s.o.</p>	<p>s.o.</p>	<p>s.o.</p>
<p>12.30 – 13.30</p>	<p>Mittagspause</p>			
<p>13.30 – 14.45</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Warm up: Stimmpflege, Aktivierung, Gestaltung des Sprechens 	<ul style="list-style-type: none"> • Technik • Auftreten • Was ist meine Sprechrolle? • Kurz und auf den Punkt: Der Elevator-Pitch 	<ul style="list-style-type: none"> • Praktische Übungen 	<p>Ggf. Flip</p>
<p>14.45 – 15.00</p>	<p>Kaffeepause</p>			
<p>15.00 – 16.00</p>	<p>Abschlussrunde, Motivation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Feedback • Wo sind Vertiefungsmöglichkeiten? 	<p>Gesprächsrunde</p>	