

Connaître et intégrer le marché de l'art moderne et contemporain

Module - Standard

Ref	Dates	Jours	Heures	Durée	Financement	CHF
335985	du 09.12.24 au 15.01.25	Lu Me	18:00-21:00	18 heures		CHF 590

DÉFINITION

L'objectif principal de ce module est de pouvoir appréhender de manière correcte le fonctionnement spécifique, les fonctionnements professionnels et les différents acteurs et métiers du marché de l'art moderne et contemporain, habitudes, pratiques, déontologie, règles formelles et informelles pour pouvoir mieux s'y intégrer

PRÉREQUIS

Pas de pré-requis préalable

PUBLIC

Nécessité d'avoir un vrai intérêt / passion pour l'art ou besoin professionnel

EVALUATION ET TITRE DÉCERNÉ

Pour ceux qui suivent la formation, l'évaluation des jurys tiendra compte de leur attitude et compréhension du fonctionnement professionnel de ce milieu

OBJECTIFS

1. Être capable de connaître le fonctionnement de l'économie du marché de l'art
2. Comprendre les notions de bases, telle que la loi de l'offre, le premier et second marché, ventes aux enchères versus ventes de gré à gré, courtage etc...
3. Les différents métiers du marché de l'art et leur pratique au quotidien
4. Connaître les principaux lieux de promotion et de rencontre (Foire, biennales, musées, expositions, galeries, ventes aux enchères)
5. Avoir conscience des différents marchés et des opportunités
6. Être capable de saisir les codes vestimentaires, de langage, de comportement, dans le marché de l'art contemporain
7. Appréhender les liens entre les entreprises, le monde du luxe, la publicité et l'art
8. Adopter un comportement professionnel "sustainable", se démarquer par une démarche écologique adaptée aux caractéristiques du marché de l'art

CONTENU

1. Les différents métiers du marché de l'art
2. Notions de base du métier ; loi de l'offre et de la demande, le premier et second marché, ventes aux enchères versus ventes de gré à gré, courtage etc... Principaux rendez-vous, réseaux et fonctionnement de la promotion.
3. Focus sur le métier de conseiller en art et de design
4. Focus sur les métiers de la vente aux enchères
5. Les différents marchés de niche. Les comportements et attitudes « implicites » pour s'intégrer socialement dans ce milieu et le comportement « sustainable » des professionnels.

Méthode

Présentiel avec projection d'images et interactivité

INTERVENANTS

Professionnels des métiers de l'art

PROCHAINE RENTRÉE

du 09.12.24 au 15.01.25

CONTACT

E : creationvisuelle@ifage.ch
T : +41 (0)22 807 3082