

**CORSO A CATALOGO - 2011 - Corso ID: 8146 - Consulente Artistico - ART ADVISOR**
**Dati principali - Corso ID: 8146 - Consulente Artistico - ART ADVISOR**

ID Corso:	8146
Titolo corso:	Consulente Artistico - ART ADVISOR
Tipologia corso:	Corsi di specializzazione
Link dettaglio Master:	(Non compilato)
Master di 1°livello o 2°livello:	(Non compilato)
Indirizzo del Master:	(Non compilato)
Area Tematica:	Marketing e commerciale
Settori:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento &gt; Attività di biblioteche, archivi, musei ed altre attività culturali</li> <li>- Attività professionali, scientifiche e tecniche &gt; Altre attività professionali, scientifiche e tecniche</li> </ul>
Obiettivi:	<p>Il corso, rivolto a persone con una buona formazione storico/artistica, si propone di formare una nuova figura, il Consulente Artistico o "Art Advisor" in grado di operare professionalmente nel Mercato dei Beni Artistici, fornendo supporto ad uffici Private Banking e Family Office delle Banche, Fondazioni, Case d'Asta, Collezionisti Privati, Musei, Assessorati ai Beni Culturali, nella compravendita, gestione e valorizzazione di oggetti di rilevanza storico-artistica.</p> <p>I servizi di Art Advisor richiedono una professionalità complessa che spazia dalla conoscenza dei beni mobili ed immobili a rilevanza artistica agli aspetti economico-finanziari della loro gestione. L'economia, dunque, incontra il mondo dell'arte: l'acquisto di opere d'arte è oggi, a tutti gli effetti una forma di investimento in un mercato di dimensione significativa strategico nel nostro paese per fatturato, occupazione e gettito.</p> <p>L'Art Advisor, quindi, a metà strada tra l'esperto d'arte e il consulente finanziario, si prende cura di ogni aspetto relativo alla conservazione ed alla valorizzazione dei Beni Artistici e fornisce sostegno alla realizzazione di investimenti, offrendo la migliore sintesi tra passione collezionistica ed esigenze patrimoniali.</p>
Risultati attesi:	<p>I partecipanti, combinando competenze artistiche, strumenti finanziari e conoscenza giuridica disporranno delle competenze per svolgere le funzioni di Art Advisor, per le quali non è sufficiente la sola formazione tradizionale in ambito artistico.</p> <p>Grazie all'acquisizione di competenze specialistiche inerenti il mercato dell'arte e i suoi attori, la legislazione giuridica e fiscale, i metodi di pubblicizzazione e valorizzazione, i servizi assicurativi e di custodia, le possibilità economiche dei Beni Artistici, i consulenti saranno in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- interpretare i bisogni della clientela;</li> <li>- ricercare le opere partecipando alle principali mostre e alle sessioni d'asta per conto del cliente</li> <li>- verificare l'autenticità e il valore delle opere d'arte;</li> <li>- affiancare i clienti nelle attività di compravendita di beni di valore storico e artistico, mobili ed immobili;</li> <li>- assistere i clienti negli aspetti di carattere legale, assicurativo, di conservazione e trasporto;</li> <li>- garantire la massima efficacia degli investimenti cogliendo le opportunità di mercato.</li> </ul>
Modalità valutazione:	<p>E' prevista una verifica finale che consiste nella formulazione di una proposta di gestione di un patrimonio artistico di un ipotetico cliente.</p> <p>La valutazione finale terrà conto sia della verifica finale sia dell'esito dello stage.</p>

**Informazioni titolo di studio - Corso ID: 8146 - Consulente Artistico - ART ADVISOR**

Tipologia destinatari:	Tipologia destinatari
Titolo di studio:	Diploma di maturità e scuola superiore
Gruppo corsi laurea:	(Non compilato)
Altri requisiti di accesso:	(Non compilato)

**Altre informazioni - Corso ID: 8146 - Consulente Artistico - ART ADVISOR**

Durata totale corso (in ore):	200
Costo di iscrizione per partecipante (EURO):	5.000
Ore attività formazione in aula:	160
Ore attività FAD:	(Non compilato)
Ore attività Outdoor:	(Non compilato)
Ore attività stage/project work:	40
Ore attività visite guidate:	(Non compilato)
Ore attività studio individuale:	(Non compilato)
Note su attività:	Le lezioni si svolgeranno presso l'Area Museale "Cà la Ghironda". La parte pratica di stage permetterà ai partecipanti di sperimentare le nuove competenze in una situazione lavorativa reale (presso Banche, Fondazioni, Case d'Asta, Collezionisti Privati, Musei, Assessorati ai Beni Culturali).
Partenariato con Università:	No
Dettaglio Partner estremi accordo:	(Non compilato)
Rilascio crediti formativi:	No
Specifiche crediti rilasciati:	(Non compilato)
Attestazione al termine del corso:	Attestato di frequenza
Note attestazione:	Attestato di frequenza del corso "Consulente Artistico - ART ADVISOR"
Prove selettive/ammissibilità:	Si
Contenuti FAD:	(Non compilato)
Specifiche tecniche attività FAD:	(Non compilato)
Presenza Tutor per l'attività di FAD:	(Non compilato)
Parte dell'attività svolta altrove:	No
Durata dell'attività svolta altrove:	(Non compilato)
Motivazione:	(Non compilato)
Sede dell'attività svolta altrove:	(Non compilato)

**Moduli didattici - Num. moduli: 5**
**Moduli Didattici - Corso ID: 8146 - Consulente Artistico - ART ADVISOR**

Descrizione:	Il mercato dei beni mobili ed immobili di rilevanza storico - artistico
Contenuto:	I beni mobili e immobili di rilevanza storico-artistica - Tecniche di redazione di una Expertise – I soggetti operanti nel settore: Private banking e family office, fondazioni, collezionisti privati, musei, assessorati
Durata:	Ore 30

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

---

Descrizione: La progettazione del servizio di art advisory

Contenuto: Compravendita - Valutazione singole opere o collezioni - Opportunità d'acquisto, individuazione canali vendita ottimali - Consulenza assicurativa, legale e fiscale - Consulenza tecnico-logistica - Asset management

Durata: Ore 50

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

---

Descrizione: Comunicazione, pubbliche relazioni e fund raising nel servizio di art advisory

Contenuto: Il marketing applicato al settore artistico - Sponsorizzazioni e fund raising – Tecniche di comunicazione culturale – Forme convenzionali e non convenzionali – Eventi di valorizzazione dei beni artistici

Durata: Ore 30

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

---

Descrizione: La gestione del servizio e del cliente dell'art advisory

Contenuto: La relazione con i clienti del Private banking e family office – il portafoglio clienti: profilazione e i database – il bilanciamento e la redditività dei patrimoni – customer satisfaction

Durata: Ore 50

Modalità formativa: FORMAZIONE IN AULA

---

Descrizione: Stage

Contenuto: I partecipanti avranno la possibilità di sperimentare la nuova specializzazione in una situazione lavorativa reale presso Private banking e family office, fondazioni, collezionisti privati, musei, assessorati, etc  
Questo importante momento formativo sarà prima pianificato insieme al tutor, monitorato durante il loro svolgimento e, al termine, valutato per verificare l'apprendimento.

Durata: Ore 40

Modalità formativa: STAGE/PROJECT WORK

## Aree di lavoro, gruppi di competenze e competenze

Area tematica	Area di lavoro		Gruppo di competenze		
Marketing e commerciale	Comunicazione aziendale		Comunicazione istituzionale		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.
Saper gestire le Relazioni pubbliche e le attività di un ufficio stampa (ad esempio, organizzare conferenze stampa, ricevimenti, incontri e altre manifestazioni)	3	colloquio e analisi delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4
Conoscere le implicazioni giuridiche delle attività di comunicazione aziendale	3	colloquio e analisi delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4
Conoscere i principi e le tecniche di fund raising	3	colloquio e analisi delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4
Marketing e commerciale	Comunicazione aziendale		Tecniche di comunicazione		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.
Conoscere le tecniche e gli strumenti di comunicazione multimediale interattiva	3	colloquio e analisi delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4
Saper definire i target di comunicazione	3	colloquio e analisi delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4
Conoscere i concetti e le caratteristiche di immagine, reputazione e identità aziendale	3	colloquio e analisi delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4
Marketing e commerciale	Comunicazione aziendale		Comunicazione e pubbliche relazioni nel campo dell'Art Advisory		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.
Identificare strumenti comunicazione adeguati alle caratteristiche di clienti e promotori operanti nell'Art Advisory	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	5
Collaborare con fornitori nell'ambito della comunicazione e delle P.R. al fine di elaborare strumenti ed eventi adeguati alla vendita dei servizi di Art Advisory (di cui si è beneficiari diretti) e alla valorizzazione dei beni (in quando beneficiario indiretto)	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	5
Saper gestire le Relazioni pubbliche con gli attori e gli stacholders nel settore dei beni di rilevanza storico-artistica	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	5

Saper organizzare eventi di promo-commercializzazione dei beni mobili ed immobili di rilevanza storico-artistica		3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	5
Marketing e commerciale		Account management (gestione del cliente)		Gestione strategica del cliente		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.	
Saper impostare un piano di gestione del portafoglio relazioni nella prospettiva del customer value management	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4	
Saper utilizzare strategicamente le principali leve di marketing (prodotto, prezzo, promozione, distribuzione)	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4	
Saper identificare le diverse strategie di sviluppo delle relazioni con i clienti possibili e scegliere la più efficace in coerenza con gli obiettivi aziendali	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4	
Marketing e commerciale		Account management (gestione del cliente)		Analisi di mercato		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.	
Saper individuare e analizzare gli indicatori di sviluppo di un mercato	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4	
Saper effettuare un'analisi di segmentazione della domanda definendo i requisiti di base dei potenziali clienti e consumatori	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4	
Saper effettuare un'analisi della concorrenza in un'ottica di posizionamento strategico dell'offerta aziendale rispetto a quella dei concorrenti	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4	
Saper raccogliere e analizzare informazioni sulle tendenze di crescita e sulle novità dei mercati di riferimento e di quelli affini	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4	
Marketing e commerciale		Account management (gestione del cliente)		Gestione portafoglio clienti		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.	
Saper formulare e presentare un'offerta sviluppando un preventivo di vendita sulla base delle specifiche esigenze rilevate	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4	
Saper utilizzare le informazioni commerciali ai fini della personalizzazione della gestione dei clienti	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4	

Saper ripartire correttamente le risorse organizzative a disposizione sul proprio portafoglio clienti	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4
Saper organizzare l'attività di acquisizione dei propri clienti	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4
Marketing e commerciale	Account management (gestione del cliente)		Gestione dati clienti		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.
Saper realizzare il customer profiling utilizzando il database clienti	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4
Saper identificare e raccogliere i dati e le informazioni utili per l'analisi del portafoglio clienti	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4
Marketing e commerciale	Account management (gestione del cliente)		La gestione dei clienti nel campo dell' Art Advisory		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.
Conoscere il mercato del beni artistici mobili ed immobili (aspetti storico-culturali e di promo-commercializzazione)	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Conoscere le forme di investimento in grado di garantire la massima efficacia degli investimenti	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Conoscere gli attori / stakeholders che operano nel mercato dei di compra-vendita, gestione e valorizzazione del beni mobili e immobili di rilevanza storica-artistico (Private banking e family office della banche, fondazioni, collezionisti privati, musei, assessorati ai beni culturali, etc)	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Conoscere i fornitori da utilizzare per la compra-vendita, gestione e valorizzazione del beni mobili e immobili di rilevanza storica-artistico e saperne valutare le prestazioni	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Identificare criteri per profilare i clienti nell'ambito dell'Art Advisory e creare database	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Progettazione tecnica (Gestione della progettazione e dello sviluppo / erogazione di nuovi prodotti e servizi)	Formulazione Strategica e Sviluppo Nuovi Prodotti e Servizi		Concetto di innovazione di prodotto / servizio		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.

Saper identificare i destinatari del prodotto / servizio, i bisogni espliciti e impliciti, gli stakeholder rilevanti, e conoscere il contesto socio-culturale di riferimento	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4
Progettazione tecnica (Gestione della progettazione e dello sviluppo / erogazione di nuovi prodotti e servizi)	Gestione delle Fasi di Progettazione e Sviluppo / Erogazione Nuovi Prodotti e Servizi		Concettualizzazione e Pianificazione di Prodotto		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.
Saper valutare il potenziale commerciale dei nuovi prodotti utilizzando le tecniche di analisi del mercato	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	4
Progettazione tecnica (Gestione della progettazione e dello sviluppo / erogazione di nuovi prodotti e servizi)	Gestione delle Fasi di Progettazione e Sviluppo / Erogazione Nuovi Prodotti e Servizi		Progettazione e sviluppo del servizio di art advisor		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.
Conoscere le logiche della progettazione per frame (analisi, progettare, controllare, validare) e multidisciplinare (giuridico, fiscale, commerciale, assicurativo)	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Conoscere le specifiche tecniche di progettazione relative ai diversi servizi di assistenza alla compra-vendita, gestione e valorizzazione del beni mobili e immobili di rilevanza storica-artistica	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Saper sviluppare una architettura generale del servizio, definendo gli obiettivi e le specifiche preliminari, anticipando i vincoli, includendo costi, attività e deliverables	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Saper individuare un sistema di indicatori per il controllo e il monitoraggio del servizio	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Saper effettuare l'analisi dei costi e dei benefici e saperli tradurre in termini economici (budget del servizio)	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
valutare l'autenticità e il valore del manufatto artistico	3	Colloquio sulle base delle evidenze	Non mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6
Elenco competenze non oggetto del corso richieste in ingresso	Elenco competenze non oggetto del corso richieste in ingresso		Elenco competenze non oggetto del corso richieste in ingresso		
Competenza	Liv. min.	Modalità verifica	Tipo	Classe	Val. somm.
inglese livello A2	3	colloquio e analisi documentale	Non mappata	Competenza non oggetto del corso richiesta in ingresso	0
informatica (office automation)	4	colloquio e analisi documentale	Non mappata	Competenza non oggetto del corso	0

richiesta in  
 ingresso

Edizioni - Num. edizioni: 1

Edizioni - ID corso: 8146 - Consulente Artistico - ART ADVISOR

**Dati principali edizione - ID edizione: 7508**

ID sede:	5687
Sede di svolgimento:	Nuovo Cescot Emilia Romagna
Provincia:	BOLOGNA
Comune:	BOLOGNA
Indirizzo:	Via D. G, Bedetti 26
Località:	Bologna
CAP:	41129
Telefono:	0516380350
Fax:	051327780
Email:	info@cescot.emilia-romagna.it
Data scadenza iscrizione:	10/11/2011
Data avvio:	10/11/2011
Data fine prevista:	30/06/2012
Num. minimo Voucher:	4
Num. partecipanti max.:	15
Modalità svolgimento corso:	Le lezioni si svolgeranno con un calendario settimanale da definire con gli allievi per favorirne la partecipazione
Specifiche su prove:	Colloquio sulle base delle evidenze

Docenti - ID edizione: 7508

Docenti: I docenti sono professionisti del settore, individuati in collaborazione con la Fondazione IULM (Libera Università di Lingue e comunicazione) di Milano

Partenariato - ID edizione: 7508

Partenariato: Sì

Dettaglio: Cà la Ghironda è un'Area Museale vicino a Bologna che ospita una collezione d'arte moderna e contemporanea di Pittura e di Scultura. Vi si possono ammirare 210 sculture dei più significativi maestri della nostra epoca e 500 opere dei più rappresentativi artisti della pittura nazionale ed internazionale dal '500 ai giorni contemporanei. Cà la Ghironda ospiterà il corso mettendo a disposizione gli spazi per la didattica e l' area dedicata all'ospitalità, composta di 49 unità abitative e un ristorante.

Fondazione IULM (Libera Università di Lingue e comunicazione) di Milano metterà a disposizione gli esperti e si occuperà della supervisione tecnica scientifica

Accessibilità - ID edizione: 7508

Accessibilità persone disabili: Sì

Specifiche accessibilità: I locali in cui si svolgeranno le lezioni sono accessibili a tutti.

Referente - ID edizione: 7508



Nome: Cinzia

Cognome: Astolfi