# WORKSHOP – SELBSTVERMARKTUNG DES KÜNSTLERS

| | |
|---|---|
| Ausgangssituation | Der Beruf des Künstlers zeichnet sich - ganz im Gegensatz zu den Trends des Kunstmarktes - durch eine schlechte Einkommenssituation aus. Viele bildende Künstler ergreifen sogenannte Brotberufe, um sich und ihre Familien finanziell über Wasser zu halten. Nur wenige schaffen es, von ihrer Kunst zu leben. Ein professionelles Selbstmarketing und das Auftreten als Unternehmer erhöhen die Chancen auf dem Kunstmarkt auch ohne Galerist erfolgreich zu sein. |
| Ziel | Ziel des Workshop ist es, Künstlern Werkzeuge für die Selbstvermarktung und ihre Unternehmensführung an die Hand zu geben, um damit ihre finanzielle Situation langfristig zu verbessern. |
| Zielgruppe | Bildende Künstler |
| Nutzen des Workshops | Durch die Auseinandersetzung mit der eigenen Person als Künstler und Unternehmer lernen die Workshopteilnehmer sich selber und den Markt besser einzuschätzen. Ein gezieltes, professionelles Vorgehen im Umgang mit den Kunden erhöht ihre Chancen auf Erfolg. |
| Workshop Themen | ▪ Was ist mein Ziel und wie erreiche ich es?<br>▪ Wie sieht mein Markt aus?<br>▪ Wie positioniere ich mich als Künstler?<br>▪ Wie trete ich im Markt auf?<br>▪ Kunden und Kundenbindung<br>▪ Die Produktpalette des Künstlers<br>▪ Preise, Kostenrechnung, Liquiditätsplanung<br>▪ Verträge<br><br>Auf Wunsch können Themen ergänzt werden.<br>In diesem Workshop geht es nicht um die Bewertung von künstlerischen Leistungen. |
| Methoden | ▪ Impulsvorträge<br>▪ Fragebögen<br>▪ Einzel- und Gruppenarbeit<br>▪ Diskussionen |
| Dauer | 1 Tag, ca von 09:00 – 17:00 |
| Ort | Nach Absprache |
| Kosten | Nach Absprache |
| Referent | Dr. Bettina Broxtermann<br>Kunst- und Unternehmensberatung<br>Aystettstraße 8<br>60322 Frankfurt am Main<br><br>Telefon: 069 96865846 Mobil: 0163 2932688<br>E-Mail: bettina@dr-broxtermann.de<br>web: www.dr-broxtermann.de |


© Dr. Bettina Broxtermann. Kunst- und Unternehmensberatung