

MANAGEMENT IM KUNSTMARKT

WEITERBILDUNG MIT ZERTIFIKAT

FÜR GALERISTEN

UND FIRMENGRÜNDER IM KUNSTMARKT

8. FEBRUAR - 8. JUNI 2010

Freie Universität



Berlin

VERANSTALTER

Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin
in Zusammenarbeit mit der Kunstagentur Friederike Hauffe

VERANSTALTUNGSORT

Freie Universität Berlin
Weiterbildungszentrum
Otto-von-Simson-Str. 13, 14195 Berlin
Tagungssaal, 1. OG

ZEITRAUM

8. Februar - 8. Juni 2010

MANAGEMENT IM KUNSTMARKT

WEITERBILDUNG MIT ZERTIFIKAT FÜR GALERISTEN
UND FIRMENGRÜNDER IM KUNSTMARKT

VORWORT	4
PROGRAMMSTRUKTUR UND INHALTE	5
MODULE I - V	6
Modul I: Kunstmarkt – Selbstverständnis und Geschichte	6
Modul II: Kreativität und Recht im Kunstmarkt	8
Modul III: Voraussetzungen, Gründung und Strategie	10
Modul IV: Kunde, Kommunikation und Standort	12
Modul V: Managementaufgaben in Galerien und Firmen im Kunstmarkt	14
DOZENTENTEAM	16
ANMELDUNG	18
Modalitäten und Gebühren	18
Anmeldeformular	19
IMPRESSUM	21

VORWORT

Nach der schwindelerregenden Entwicklung der letzten Jahre wurde der Kunstmarkt von der weltweiten Wirtschaftskrise ernüchtert und stellt sich neu auf. Noch ist es verfrüht zu prognostizieren, in welche Richtung das Pendel ausschlägt. Lesen wir zum Einen von der Zurückhaltung der Käufer bei Messen und Auktionen, so erfahren wir zum Anderen in Gesprächen mit Galeristen, dass sie im jungen, niedrigpreisigen Segment von der Krise profitieren oder sich in dieser Phase aufmachen, neue Märkte zu erschließen. Es wird spannend sein, diese aktuellen Tendenzen im weiteren Verlauf zu beobachten und im Seminar zu diskutieren, welche Konsequenzen sich daraus für das eigene Wirken ableiten lassen.

Gerade in dieser Phase der Umstrukturierung ist es um so dringlicher, vor allem jungen Galeristen, Galeristen in Gründung („startups“) und Galerieassistenten mit dem Kunstmarkt und seinen Mechanismen vertraut zu machen. Wegen der großen Nachfrage wird das Bausteinprogramm seit dem Start 2007 nun zum sechsten Mal angeboten.

Das Programm will Galeristen realitätsnah für ihre Arbeit insbesondere in der langen und schwierigen Gründungsphase befähigen. Es gilt, Visionen zu entwickeln, ohne Illusionen zu erliegen, Mut zu machen, Rüstzeug auf den Weg zu geben und Fehler zu vermeiden, Kontakte und Netze zu knüpfen.

Das Programm insgesamt oder einzelne Module stehen auch anderen Interessenten offen, die sich aktiv im Kunstmarkt bewegen (Kuratoren, Sammler, Journalisten, Juristen, Banker, Manager).

Die einzelnen Seminare enthalten Praxisteile, Übungen und Gespräche und vermitteln Basiswissen – auch durch Kontakte zu Galeristen, Sammlern, Kunstvermittlern und anderen erfahrenen Akteuren im Kunstmarkt.



Ulrika Pooch M.A.

Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin

PROGRAMMSTRUKTUR UND INHALTE

ZIELGRUPPE

Junge Galeristen, Galeristen in Gründung, Mitarbeiter von Galerien, Kuratoren, Journalisten, Sammler

MODULARER AUFBAU

Das Programm ist modular aufgebaut. Jedes der 5 Module umfasst 2 Seminartage. Die Module können einzeln oder als Gesamtpaket gebucht werden. Der Besuch einzelner Seminare ist möglich, wenn ausreichend Plätze vorhanden sind.

Die Module I und II befassen sich mit „Grundlagen des Kunstmarktes“, die Module III, IV und V behandeln grundlegende Themen im Bereich „Galerien und Firmengründer im Kunstmarkt“.

ZERTIFIKAT

Die Teilnehmer/innen aller Module erhalten ein Zertifikat der Freien Universität Berlin

Per Fragebogen ermitteln wir im Vorfeld die spezifischen Interessen und Bedürfnisse der Teilnehmer

MODULE I - II

GRUNDLAGEN DES KUNSTMARKTES

Ziel der beiden ersten „Basismodule“ ist, mit dem Markt der Kunst, seiner Geschichte und Entwicklung, seinen Gesetzen und Regeln, seinen Akteuren und Institutionen und deren Interessen, seinen Problemen und Fallstricken vertraut zu machen. Diese Module sind auch für Sammler, Künstler, Banker, Juristen, Vertreter von Stiftungen und Fördervereinen sowie für andere Personen interessant, die sich aktiv im Kunstmarkt bewegen.

MODULE III - V

GALERIEN UND FIRMENGRÜNDER IM KUNSTMARKT

Die Module III - V behandeln die konkreten Fragen, die sich bei der Gründung und beim Führen einer Galerie stellen und geben Lösungsansätze für die Praxis. Hier werden die Qualifikationen vermittelt, die für alle unerlässlich sind, die im Kunstmarkt handelnd tätig sind oder sein wollen.

MODUL I

KUNSTMARKT: SELBSTVERSTÄNDNIS UND GESCHICHTE

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe und Sabine Krebber

Termin: 8. - 9.2.2010

Das Startseminar führt in die Spezifik des Kunstmarktes ein. Im Mittelpunkt stehen die Sammler, die Finanzierung von Kunst und Kultur sowie die Entwicklung einzelner Sparten des Kunstmarktes. In Praxismodulen stellen eine Künstlerin und Kuratoren ihre Erfahrungen vor. Ziel ist, den Handlungsrahmen aufzuzeigen, in dem sich die Akteure bewegen.

TAG 1

SELBSTVERSTÄNDNIS: ZWISCHEN WARE UND WAHRHEIT?!

8.2.2010, 10.00 - 20.00 Uhr

ERÖFFNUNG DES SEMINARS:

Vorstellung der Teilnehmer:

Ulrika Pooch, Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin

EINFÜHRUNG:

VOM MODERNEN ZUM POSTMODERNEN KUNSTMARKT

AKTEURE IM KUNSTMARKT: IDENTITÄT UND PRAXIS

- Künstler: Mythos und öffentliches Bild
- Künstler und Galerist: „Szenen einer Ehe“
- Galerist und Kunde: „Gemeinsam für die Kunst?“
- Sammler: Lebenszyklen, Motive, Typen
- Museen, Stiftungen und öffentliche Institutionen

EXPERTE ZU GAST: Vortrag und Diskussion

mit Dr. Jessica Ullrich, Universität der Künste

PRAXISMODUL: Besuch des Ateliers von Cornelia Renz, Bildende Künstlerin

TAG 2

VOM MODERNEN ZUM POSTMODERNEN KUNSTMARKT

9.2.2010, 9.00 - 17.00 Uhr

GALERIEN, KUNSTHANDEL, AUKTIONSHÄUSER UND ART CONSULTING

- Entstehung und Entwicklung seit 1900
- 1945 - 1980: Kunstwelt der Nachkriegszeit
- 1980 - 2000: Kunstwelt der Postmoderne
- Seit 2000: Internationale Kunstwelt

ENTWICKLUNG DER AKADEMIEN, MUSEEN, KUNSTVEREINE UND STIFTER

- Kunsthochschulen: Geschichte, Lehre, akademische Landschaft
- Museum: Ende oder Anfang von Künstlerkarrieren?
- Kunstvereine und Kuratoren
- Stiftungen: Sinn, Zweck, Aufgaben

EXPERTE ZU GAST: Prof. Dr. Eugen Blume,

Leiter Hamburger Bahnhof – Museum für Gegenwart, Berlin

MODUL II

KREATIVITÄT UND RECHT IM KUNSTMARKT

Seminarleitung:

Tag 1: Katrin Brinkhoff, Dr. Friederike Hauffe, Sabine Kriebler

Tag 2: Dr. Friederike Hauffe und Manfred Mechsner LL.M.

Termin: 15. - 16.3.2010

Im Kunstmarkt arbeitet man an der Schnittstelle zwischen künstlerischer Kreativität und Erfordernissen des Marktes. In diesem Spannungsbogen verlangt der Beruf des Galeristen selbst ein hohes Maß an Kreativität im unternehmerischen Denken und Handeln. Das Modul gibt Anregungen zum Umdenken, methodische Hilfestellung zur Ideenentfaltung und -präzisierung im Abgleich mit unternehmerischen Realitäten im Kunstmarkt. Die Kenntnisse der rechtlichen Rahmenbedingungen sind notwendig, um sicher auf diesem Feld agieren zu können.

TAG 1

KREATIV WERDEN IM KUNSTMARKT

15.3.2010, 10.00-20.00 Uhr

INSPIRATION UND KREATIVE STANDORTBESTIMMUNG

- Kreative Konzepte im Kunstmarkt: Fallbeispiele
- Kreativität als individuelle Ressource und unterstützender Prozess
- Was hindert und was befördert kreatives Denken im Alltag

„UM DIE ECKE DENKEN“ – VON DER IDEE ZUR LÖSUNG

- Methoden zur Entwicklung neuer Ideen
- Wie kreativ ist die Unternehmenskultur im Kunstmarkt?
- Analyse und Konkretisierung von Ideen
- Transfer in den Alltag

PRAXISMODUL: Open House bei Ivo Wessel, Sammler aktueller Kunst

TAG 2

PRAXIS UND RECHT IM KUNSTMARKT:

PROBLEME UND LÖSUNGEN

16.3.2010, 9.00-17.00 Uhr

BRANCHENÜBLICHE VERTRÄGE

- Firmenformen / Rechtsformen – GbR Kooperation und Haftung
- Künstlersozialversicherung
- Kunstvermarktung: Kauf und Verkauf
- Kommission, Folgerecht, Haftung
- Auftrag / Bestellung
- Galerie und Künstler: Verträge?
- Inhalt und Umfang von Urheberrechten I

RECHTSFRAGEN IN DER PRAXIS

- Inhalt und Umfang von Urheberrechten II
- Einräumen von Nutzungsrechten
- Künstlervertrag, Galerievertrag
- Rechtliches bei Vernissage und Ausstellung
- Einladung, Rahmenprogramm, Katalog, Website, Transport (Haftung, Versicherung)
- Ausstellungsvertrag
- Adressenschutz

EXPERTE ZU GAST: Erörterung von Steuerfragen mit Manfred Herrmann, H/P/T/P/ GmbH Steuerberatungsgesellschaft

MODUL III

VORAUSSETZUNGEN, GRÜNDUNG UND STRATEGIE

Seminarleitung:

Tag 1: Prof. Dr. Bernd Günter und Dr. Friederike Hauffe

Tag 2: Dr. Friederike Hauffe und Kristian Jarmuschek

Termin: 12. - 13.4.2010

Modul III vermittelt Grundkenntnisse des Marketing, die für ein erfolgreiches Agieren am Kunstmarkt erforderlich sind. Unter Berücksichtigung dieser Grundlagen werden praxisnah und anschaulich Erfahrungen aus der Gründungsphase einer Galerie vermittelt: von der Konzeption eines Programms, über das Erstellen eines Geschäftsplans und die Preisgestaltung, bis hin zu Fragen der Finanzierung.

TAG 1

STRATEGIEN UND INSTRUMENTE FÜR GALERIEN

12.4.2010, 10.00 - 20.00 Uhr

GRUNDLAGEN DES MARKETING

- Wettbewerbsvorteile, Alleinstellungsmerkmale und Kundenorientierung
- Marketing-Strategien und Marketing-Instrumente
- Marketing-Strategie und „Branding“

PROFIL DER EIGENEN GALERIE

- Aufbau einer starken Marke im Kunstmarkt

*EXPERTE ZU GAST: Vortrag und Workshop zum Thema Branding: Beatrice Oltmanns, Director Brand Consulting
PRAXISMODUL: Besuch bei Martin Mertens, Galerie Martin Mertens*

TAG 2

GALERIE-IDEE, GESCHÄFTS- UND FINANZIERUNGSPLAN

13.4.2010, 9.00 - 17.00 Uhr

VON DER IDEE ZUM GESCHÄFTSPLAN –

- Programm der Galerie: Wahl der Künstler... und darüber hinaus?
- Galerieprogramm und Mischfinanzierung

KALKULATION

- Laufende Kosten einer Galerie
- Rechnet sich eine Messebeteiligung?

GALERIEPRAXIS UND FINANZIERUNG

- Lebenszyklen: Galerie - Künstler Kooperation
- Preisbildende Faktoren, Preissetzung und Marktpflege
- Preisrecherchen im weltweiten Markt
- Rabatte für Sammler (Mengen, Prestige, Diskont, etc.)
- Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten

EXPERTE ZU GAST: Vortrag zum Thema Sponsoring: Barbara Müller, CareerCulture

MODUL IV

KUNDE, KOMMUNIKATION UND STANDORT

Seminarleitung:

Tag 1: Dr. Friederike Hauffe und Anemone Vostell

Tag 2: Dr. Friederike Hauffe

Termin: 17. - 18.5.2010

Galeristen wollen nicht nur Künstler entdecken und aufbauen, sondern über den Verkauf eine Existenzgrundlage für sich und ihre Partner schaffen. Um erfolgreich am Kunstmarkt präsent zu sein, sind Fragen der Kundengewinnung und -bindung sowie eine effektive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit von ausschlaggebender Bedeutung. Den erfolgreichen und reibungslosen Ablauf aller Tätigkeiten gewährleisten entsprechende Rahmenbedingungen vom Standort der Galerie bis zu ihrer Ausstattung. Modul IV stellt die Tools bereit, mit denen Galerien und Galeristen arbeiten können.

TAG 1

STANDORT UND EINRICHTUNG

17.5.2010, 10.00 - 20.00 Uhr

STANDORTWAHL UND PROGRAMM

- Standort: Laufwege, Alleinlage, Wahl für Programm und Image
- Netzwerkbildung: Verbände und andere Partner
- Galerierundgänge und ähnliche Initiativen
- Das öffentliche Bild: Die Website und mehr

EINRICHTUNG EINER GALERIE

- IT-Technik in Galerien: Datenbank und Systematik
- Büroorganisation: Werkbeschriftungen, Presse- und Kundendatenbank
- Lagerung, restauratorische Bedingungen für Kunstwerke
- Transport: Verpackung, An- und Auslieferung, Lieferscheine, Zoll
- Foto und Dokumentation
- Lichttechnik, Sicherheitstechnik

*EXPERTE ZU GAST: Dirk Herzer, Geschäftsführer artbutler
PRAXISMODUL: Besuch in der Galerie Tammen,
Gespräch mit Werner Tammen*

TAG 2

KUNDEN GEWINNEN UND BINDEN

18.5.2010, 9.00 - 17.00 Uhr

ERSTKONTAKT

- Adressgewinnung und Kontaktaufnahme
- Kundengewinnung und Marktaufbau
- Motivationen zum Kunstkauf
- Kommunikation mit Kunden und Sammlern
- Verkaufsgespräche

KUNDEN: ZIELGRUPPEN UND LEBENSZYKLEN

- Strategisches Netzwerken
- Kundenbindung
- Marketing und Kunst

KOMMUNIKATION IN DER ÖFFENTLICHKEIT

- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

EXPERTE ZU GAST: Achim Klapp, Medienberatung

MODUL V

MANAGEMENTAUFGABEN IN GALERIEN UND FIRMEN IM KUNSTMARKT

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe und Volker Diehl

Termin: 7. - 8.6.2010

Modul V rundet das Qualifizierungsprogramm ab, indem Handlungsperspektiven für Galerien vor dem Hintergrund eines zunehmend globalisierten Marktes aufgezeigt werden. Termin- und Messeplanung gehören dazu, Beobachtung und Entwicklung der internationalen Kunstmessen und Märkte. Inwiefern sich mit dem veränderten Kunstmarkt auch neue Tätigkeitsfelder im Umfeld der Galerie auftun, diskutieren wir abschließend.

TAG 1

ALLE JAHRE WIEDER: AUFGABEN, ROUTINEN, CHANCEN UND RISIKEN

7.6.2010, 10.00 - 20.00 Uhr

DAS KUNSTMARKT-JAHR:

HOCH- UND NEBENSAISONS IM IN- UND AUSLAND

- Persönlichkeit, Geschäftsstil, Nachhaltigkeit und Belastbarkeit des Galeristen
- Jahres- und Ausstellungsplanung

KUNSTMESSEN: PROFILE UND ANMELDEFRISTEN

- Messeplanung und -abwicklung
- Management von Risiken im Jahresablauf
- Personalplanung und Ausbildung

AUSSTELLUNGSMANAGEMENT

- Neuer Trend „Kuratieren“
- Gestaltung von Messestand und Galerieausstellung
- Übung zur Ausstellungsgestaltung

EXPERTE ZU GAST: Carla Orthen M.A., Kuratorin

PRAXISMODUL: Besuch der Galerie Volker Diehl

TAG 2

ZUKUNFTSTRENDS IM KUNSTMARKT

8.6.2010, 9.00 - 15.30 Uhr

KUNSTMÄRKTE IM WANDEL

- Neue Märkte in Russland, China, Indien und Brasilien
- Das Prinzip Saatchi: Der Sammler als Marktmacher
- Groß-Stiftungen: Die Neuen Medicis im Kunstmarkt
- Die Sammler der Zukunft?
- Die Galerie im neu strukturierten Kunstmarkt

EXPERTE ZU GAST: Alexander Ochs,

Alexander Ochs Galleries Berlin | Beijing

Ausgabe der Zertifikate und get-together der Referenten und Seminarteilnehmer beim gemeinsamen Mittagessen.

DOZENTENTEAM

SEMINARLEITUNG

Katrin Brinkhoff, Dipl.-Medienpsychologin

Volker Diehl, Galerie Volker Diehl

Prof. Dr. Bernd Günter, Heinrich-Heine-Universität, Düsseldorf

Dr. Friederike Hauffe, Kunstagentur Friederike Hauffe

Kristian Jarmuschek, Galerie Jarmuschek + Partner

Sabine Krebber, Krebber + Schmid GbR international art dialog

Manfried Mechsner, LL.M. Rechtsanwalt

Anemone Vostell, Landesverband Berliner Galerien (LVBG)

GASTDOZENTEN

Prof. Dr. Eugen Blume, Leiter Hamburger Bahnhof – Museum für Gegenwart, Berlin

Manfred Herrmann, H/P/T/P/ GmbH Steuerberatungsgesellschaft

Dirk Herzer, Geschäftsführer teamspring GmbH (artbutler)

Achim Klapp, Medienberatung

Martin Mertens, Galerie Martin Mertens

Barbara Müller, CareerCulture

Alexander Ochs, Alexander Ochs Galleries Berlin | Beijing

Beatrice Oltmanns, Director Brand Consulting, NEST one GmbH

Carla Orthen M.A., Freie Kuratorin

Cornelia Renz, Bildende Künstlerin

Werner Tammen, Tammen Galerie

Dr. Jessica Ullrich, Universität der Künste Berlin

Ivo Wessel, Sammler

Änderungen im Dozententeam sind möglich

MODALITÄTEN UND GEBÜHREN

ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich schriftlich per Post, Fax oder Mail an. Gehen mehr Anmeldungen ein, als Plätze vorhanden sind, zählt der chronologische Eingang der Anmeldungen. Beachten Sie hierzu bitte, dass Anmeldungen für das gesamte Weiterbildungspaket bevorzugt behandelt werden. Die Teilnahme an einzelnen Modulen ist nur möglich, soweit nach der Berücksichtigung aller Anmeldungen für das komplette Programm noch freie Plätze vorhanden sind.

TEILNAHMEBESTÄTIGUNG

Nach Eingang Ihrer Anmeldung im Weiterbildungszentrum erhalten Sie von uns eine Eingangsbestätigung per Mail. Sobald wir die Mindestteilnehmerzahl für die gesamte Weiterbildung erreicht haben, schicken wir Ihnen eine Teilnahmebestätigung mit den genauen Zahlungsmodalitäten zu.

ZERTIFIKAT

Die Absolventen des Kompaktprogramms MANAGEMENT IM KUNSTMARKT mit 5 Modulen (10 Seminartage) erhalten ein Zertifikat. Der Besuch einzelner Seminare ist möglich, wenn ausreichend Plätze vorhanden sind.

RÜCKTRITT

Erfolgt der Rücktritt von einem verbindlich gebuchten Seminar innerhalb von 14 Tagen vor dem Seminartermin, werden 50% der Teilnahmegebühr fällig, sofern kein Nachrücker gefunden wird. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen.

BILDUNGSURLAUB

Das Weiterbildungsprogramm wird als Bildungsurlaub nach dem Berliner Bildungsurlaubsgesetz anerkannt. Eine entsprechende Bestätigung für Ihren Arbeitgeber schicken wir Ihnen auf Anfrage zu.

TEILNAHMEGEBÜHREN

EINZELSEMINAR: 340,- €

Eine Ermäßigung für Arbeitslose (50% Rabatt) in Einzelseminaren ist nach Rücksprache möglich.

ZERTIFIKATSPREIS, ALLE 5 SEMINARE / 10% RABATT: 1.530,- €

bei Vorauszahlung des Gesamtpreises / 5% Rabatt: 1.453,- €

Ermäßigung für Arbeitslose / 50% Rabatt: 850,- €

ANMELDEFORMULAR

Frau Herr

Name, Vorname

Straße

Postleitzahl, Ort

Telefon (möglichst Festnetz)

Geburtsdatum

Ausgeübte Tätigkeit

Mail

Bitte nur angeben, wenn Post und Informationen per Mail erwünscht.

Hiermit melde ich mich zu folgenden Modulen an:

- MODUL I, 8.-9.2.2010**
Selbstverständnis und Geschichte
- MODUL II, 15.-16.3.2010**
Kreativität und Recht im Kunstmarkt
- MODUL III, 12.-13.4.2010**
Voraussetzungen, Gründung und Strategie
- MODUL IV, 17.-18.5.2010**
Kunde, Kommunikation und Standort
- MODUL V, 7.-8.6.2010**
Managementaufgaben

Abschlussziel:

- TEILNAHMEBESCHEINIGUNG**
- ZERTIFIKAT** (Teilnahme an den Modulen I-IV)

Bitte füllen Sie auch die Rückseite aus 

Gewünschte Zahlungsmodalität:

VORAUSSZAHLUNG DES GESAMTPREISES
 JEDES MODUL SEPARAT

Ich bin mit der Speicherung meiner Teilnehmerdaten zur Nutzung im Seminarkontext bis auf Widerruf einverstanden.

.....
Datum Unterschrift

 Bitte senden Sie diese Anmeldung an:
Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin
Otto-von-Simson-Str. 13
14195 Berlin
oder per Fax an: 030 / 838 513 90

HERAUSGEBER

Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin
Otto-von-Simson-Str. 13
14195 Berlin

KONZEPTION

Dipl. Vw. Bernd Fesel,
Büro für Kulturpolitik und Kulturwirtschaft

Dr. Friederike Hauffe,
Kunstagentur Friederike Hauffe

VERANTWORTLICH

Ulrika Pooch

SACHBEARBEITUNG

Gertrud Ranner

LAYOUT

Karen Olze, Produkt und Grafik Design
Murat Koçyigit

UMSCHLAGFOTO

Ulrika Pooch
Bildausschnitt: Antje Blumenstein, Portrait „Rahel“,
Öl auf Leinwand, 2007

DRUCK

mediabogen

MANAGEMENT IM KUNSTMARKT

Das Weiterbildungsprogramm MANAGEMENT IM KUNSTMARKT richtet sich vor allem an junge Galeristen, Galeristen in Gründung und Galerieassistenten. Es möchte die Teilnehmer mit dem Kunstmarkt und seinen Mechanismen vertraut machen und besonders in der langen und schwierigen Gründungsphase realitätsnah weiterbilden.

Das Programm – insgesamt oder einzelne Module – steht aber auch Interessenten offen, die sich aktiv im Kunstmarkt bewegen (Kuratoren, Sammler, Journalisten, Juristen, Banker und Manager). Die einzelnen Seminare enthalten Praxisteile, Übungen und Gespräche und vermitteln Basiswissen – auch durch Kontakte zu Galeristen, Sammlern und anderen erfahrenen Akteuren am Kunstmarkt.

WEITERBILDUNGSZENTRUM

Freie Universität Berlin
Otto-von-Simson-Str.13
14195 Berlin

VERANTWORTLICH

Ulrika Poock
Mail: ulrika.poock@weiterbildung.fu-berlin.de

SACHBEARBEITUNG

Gertrud Ranner
Mail: gertrud.ranner@weiterbildung.fu-berlin.de

Tel: 030 / 838 514 77 / 72
Fax: 030 / 838 513 90

www.fu-berlin.de/weiterbildung