



 **IED**  
Venezia

**Master Courses**  
2012/2013

---

**Business  
Administration  
for Arts and  
Cultural Events**

Istituto Europeo di Design



# BUSINESS ADMINISTRATION FOR ARTS AND CULTURAL EVENTS

## OBIETTIVI

Il mondo dell'arte e i suoi mercati stanno oggi vivendo una forte trasformazione strutturale sia in termini dimensionali sia geografici. Parallelamente si sta assistendo anche a un profondo mutamento sul fronte del consumo di beni d'arte e ad un crescente fermento di tutto ciò che ruota intorno a questo mercato: dalle fiere, all'editoria, alla formazione, ai nuovi servizi di consulenza, di informazione e di compravendita, anche sul web.

Sempre di più, il sistema dell'arte, e in particolare dell'arte contemporanea, richiede ai suoi operatori – galleristi, mediatori, art advisor, curatori – competenze trasversali sia di tipo storico-artistico e, in generale, umanistico, sia di tipo economico-imprenditoriale.

**Obiettivo principale del corso è dunque quello di fornire le conoscenze teoriche e gli skill imprenditoriali necessari per comprendere a fondo e operare nei diversi mondi e mercati dell'arte.**

## Obiettivi specifici

- conoscere la tassonomia dei mercati dell'arte e il ruolo svolto dai diversi soggetti che in essi operano;
- comprendere l'evoluzione e i trend della produzione artistica contemporanea a livello nazionale e internazionale;
- comprendere correttamente il macroambiente di riferimento in termini di vincoli normativi e socio-economici;
- individuare possibili scenari evolutivi sia sul fronte del consumo sia per quanto riguarda la nascita di nuovi mercati;
- capire come strutturare nuovi modelli di business legati all'arte, promozione, comunicazione e commercializzazione.

## CONTENUTI

**Il Master si articola in tre moduli formativi:**

Il **primo** intende fornire le conoscenze di base di carattere storico-artistico e socio-economico necessarie a chi opera nel mondo dell'arte.

Una **seconda parte** è dedicata alla comprensione del contesto attuale: i nuovi mercati e le dinamiche internazionali, le quotazioni e gli artisti emergenti, i trend delle fiere, il mondo e la psicologia delle aste, le politiche dei musei, i limiti imposti alla compravendita e alla circolazione di opere d'arte.

**Infine**, un'ampia parte del corso viene dedicata all'osservazione diretta delle dinamiche del mondo dell'arte e all'interazione con i suoi operatori. Questo modulo formativo mira in particolare ad approfondire le strategie del marketing culturale, l'evoluzione e il funzionamento del mercato fieristico, il funzionamento di gallerie e case d'asta ma anche a fornire alcune competenze per il corretto utilizzo di strumenti fondamentali per l'informazione e il trade quali l'editoria specializzata, gli indici di prezzo, le nuove tecnologie.



## PROFILI IN ENTRATA

Il corso è rivolto sia a studenti graduate che intendano specializzarsi professionalmente nell'ambito del mercato dell'arte e dell'imprenditoria culturale sia a professionisti e consulenti già operanti nel settore. Il corso si rivolge poi anche a quanti, pur operando in ambiti diversi da quello artistico, desiderino approfondire le proprie conoscenze in questo campo per intraprendere nuovi percorsi professionali o nuove attività imprenditoriali.

## PROSPETTIVE OCCUPAZIONALI

I profili in uscita del corso sono diversi e spaziano dall'art dealer, all'art advisor, dall'operatore presso una casa d'aste, all'esperto di comunicazione dell'arte. Di seguito si riportano alcuni profili esemplificativi:

### **Imprenditore culturale**

Fare impresa con successo nel mondo dell'arte e della cultura richiede skill specifiche sia in ambito economico-aziendale e giuridico sia storico-artistico. Questo perché l'art dealer, come l'editore specializzato o l'ideatore di un progetto culturale d'impresa, deve conoscere e capire il micro e il macro ambiente in cui opera per poterne cogliere e anticipare i trend.

Il corso fornisce gli strumenti base sia a chi intenda affacciarsi per la prima volta al mondo dell'arte con un proprio progetto imprenditoriale sia l'occasione di approfondire una serie di temi settoriali specifici.

### **Esperto di comunicazione dei mercati dell'arte**

Anche il mercato dell'arte è oggi soggetto a una crescente concorrenza, ecco perché saper affermare e valorizzare la propria reputazione, essere in grado di comunicare in modo strategico la propria immagine, saper interpretare e far propri i nuovi trend del mercato sono sempre più aspetti fondamentali per chi lavora in campo artistico e culturale. Il corso offre dunque le competenze necessarie per posizionarsi sul mercato come esperto in press relations, reputation management, corporate strategy e new media a servizio di istituzioni e imprese culturali e artistiche.

### **Art Advisor**

Grazie al crescente interesse per l'arte come classe di investimento alternativa da un lato e dall'altro alla difficoltà di operare su questo particolare mercato per chi non ne conosce le regole e il funzionamento, l'art advisor è oggi una nuova importante figura attiva sul mercato artistico, un professionista in grado di coniugare competenze di storico dell'arte a quelle di consulente legale e finanziario. Sia che operi come professionista indipendente sia nell'art advisory department di istituti di credito, l'art advisor fornisce consulenze nelle diverse fasi fiscali, legali e logistiche dell'investimento in arte: dalla valutazione delle opere alla definizione delle modalità di acquisto e di vendita.

### **Analista e divulgatore di settore**

Il mercato dell'arte è un territorio interessante e ricco di opportunità da esplorare ma è anche una realtà complessa caratterizzata da scarsa trasparenza e informazioni asimmetriche. Gli analisti di settore sanno coglierne le esperienze più significative, capirne i trend, individuarne le opportunità connettendo conoscenze storico-artistiche alla capacità di capire il presente e intravedere il futuro. Tali competenze possono essere messe a frutto su una molteplicità di fronti professionali: dall'analista di mercato presso fondi di investimento in arte al giornalista di settore.

# PROGRAMMA

## 1° MODULO

### CONOSCENZE DI BASE (90 ORE)

> **Storia e critica dell'arte contemporanea** (30 ore)

> **Sociologia dei consumi di beni d'arte** (30 ore)

Dopo una breve analisi dei trend comportamentali nel consumo culturale da un punto di vista storico e politico-economico, il modulo intende affrontare le basi della sociologia dei consumi culturali.

> **Elementi di economia dell'arte** (30 ore)

Domanda e offerta d'arte, finanziamento pubblico e privato, il ruolo dell'informazione e le asimmetrie informative, teoria delle aste, gli investimenti in arte.

## 2° MODULO

### CONOSCENZE DEL MACRO-AMBIENTE (190 ORE)

> **Il sistema dell'arte contemporanea:**

**trend, mercati e operatori** (50 ore)

Il modulo descrive la tassonomia dei mercati dell'arte - primario, secondario e delle aste - e la sua geografia, nonché gli attori che vi operano. Saranno inoltre illustrati gli andamenti del mercato negli ultimi decenni con particolare riferimento all'attualità.

> **Elementi di diritto comparato sul commercio, la tutela e l'esportazione di beni d'arte** (40 ore)

Approfondimento sulle norme e sulla legislazione relativa alla compravendita e circolazione di opere d'arte in Italia e nei principali mercati esteri.

> **L'arte come investimento** (30 ore)

Questa sezione intende approfondire le modalità e i principali strumenti per investire in arte.

> **Il marketing della cultura** (40 ore)

Il modulo illustra la genesi e l'evoluzione del marketing della cultura attraverso un'analisi di tutte le sue componenti e spiegandone le declinazioni più attuali.

> **Tecniche e strumenti di fundraising** (30 ore)

## 3° MODULO

### LABORATORI, CASI DI STUDIO E STUDY VISITS (200 ORE)

> **Il marketing della cultura** (laboratorio, 20 ore)

Il laboratorio affronta le peculiarità e gli elementi del marketing culturale, già illustrati durante il secondo modulo, questa volta attraverso una serie di esercizi su casi di studio specifici e con testimonianze dirette di due operatori di settore.

> **Leggere gli indici di prezzo** (laboratorio, 20 ore)

Analisi delle principali fonti economico-finanziaria relative al mercato dell'arte e laboratorio di "lettura" degli indici di prezzo per acquisire le competenze necessarie per saper comprendere e interpretare i principali indici di prezzo.

> **Nuove professioni sul mercato dell'arte** (laboratorio, 20 ore)

Testimonianza di una serie di operatori di settore impegnati con vari ruoli all'interno del mercato dell'arte.

> **Comunicazione interculturale** (laboratorio, 20 ore)

Il mercato dell'arte si muove su territori diversi con attori e operatori di diverse nazionalità. Il laboratorio si prefigge di affrontare i principali temi e le strategie relative al diversity management.

> **Organizzare una mostra** (laboratorio, 20 ore)

> **Come funziona un'asta** (laboratorio + study visit, 20 ore)

Dopo alcuni incontri con un operatore di una casa d'aste per comprenderne i meccanismi, le mansioni coinvolte, le fasi di preparazione, gli studenti potranno partecipare, in piccoli gruppi, a un'asta.

> **Gestire una galleria** (laboratorio + study visit, 20 ore)

Laboratori con galleristi in galleria.

> **Il sistema delle fiere** (laboratorio + study visit, 20 ore)

Il modulo affronterà l'evoluzione storica delle fiere d'arte fino agli sviluppi attuali. Saranno poi presentate le principali manifestazioni a livello internazionale, sia nei loro contenuti sia negli aspetti organizzativi attraverso alcune visite dirette.

> **L'editoria di settore** (casi di studio, 20 ore)

Il modulo intende offrire una panoramica sulle principali testate, cartacee e web, presenti nel mondo dell'arte e della cultura e approfondirne il ruolo nella diffusione di informazioni di mercato. Il modulo si avvarrà della partecipazione di 2/3 editori e giornalisti.

> **Arte e web 2.0** (casi di studio, 20 ore)

La conoscenza degli strumenti 2.0 è fondamentale anche per operare nel mondo dell'arte: sia per il reperimento di informazioni, sia per la compravendita, sia per il marketing e la comunicazione sia, infine, per la fruizione diretta di contenuti culturali e per la creazione artistica. Il laboratorio intende offrire una panoramica dei principali strumenti oggi a disposizione e le loro funzioni.

## METODOLOGIA DIDATTICA

Fornire una vera conoscenza dell'ambiente in cui si intende operare è la priorità del Master. Per questo anche l'attività formativa è stata pensata in modo nuovo, integrando momenti di apprendimento frontale a moduli laboratoriali e a visite di studio.

La didattica frontale riguarda in particolare tutti quegli aspetti conoscitivi di base che devono essere posseduti dai partecipanti del master per essere in grado di comprendere al meglio i contenuti trasmessi durante le testimonianze, i laboratori e le visite. Anche la didattica frontale, comunque, vede sempre l'integrazione di teoria e pratica attraverso l'illustrazione in aula di casi di studio.

L'acquisizione di alcuni skill particolarmente operativi richiede inoltre un'immersione diretta tra chi ogni giorno lavora nel settore. Con i laboratori e le study visits, i partecipanti avranno modo di vedere dal vivo come e dove lavorano gli operatori del mondo dell'arte, di interagire e confrontarsi con loro e di trovare spazi e stimoli di discussione.

*La Direzione si riserva la facoltà di apportare eventuali modifiche in relazione alle esigenze dei docenti e dell'Istituto stesso.*

# IED È MOLTO PIÙ DI UNA SCUOLA: È UN CENTRO IN CUI PRENDONO FORMA PROFESSIONALITÀ DI NUOVA GENERAZIONE

## IED VENEZIA



### *Un Laboratorio Creativo Internazionale*

IED nasce nel 1966 grazie alla felice intuizione di Francesco Morelli, ed è oggi un'eccellenza internazionale di matrice completamente italiana, che opera nel campo della formazione e della ricerca, nelle discipline del Management, del Design, della Moda, della Visual Communication. IED è soprattutto un sistema formativo in evoluzione. Un vero laboratorio capace di pensare e ripensarsi quotidianamente. La sua mission è chiara e condivisibile: offrire ai giovani creativi una formazione completa, teorica e pratica, una "Cultura del Progetto" che li accompagni per tutta la vita. Proprio per questo suo processo di creazione costante, IED è molto più di una Scuola: è un centro in cui prendono forma professionalità di nuova generazione. IED è infatti una fucina di idee che sviluppa creatività attraverso l'offerta di:

- Percorsi post diploma
- Master
- Corsi di Formazione Avanzata

### **IED VENEZIA**

IED Venezia, già presente in laguna dal 2007, acquisisce una nuova posizione di rilievo nel cuore storico della città insediandosi in Palazzo Franchetti. Scuola di creatività, di sperimentazione di nuovi linguaggi e di innovazione, IED trova sede in un luogo in cui per vocazione si promuovono, realizzano e gestiscono attività culturali.

E Venezia, con la sua storia di scambi e di esperienze produttive originali, la sua dimensione culturale internazionale e la sua proiezione su un territorio come il Veneto, di grande dinamismo d'impresa, rappresenta insieme uno stimolo e un'opportunità.



---

# INFORMAZIONI GENERALI

---

## SEDE

IED Venezia

## DURATA

500 ore

## INIZIO

Aprile 2013

## LINGUA

Inglese

## FREQUENZA

Full time

## INFORMAZIONI ACCADEMICHE

Il master è a numero chiuso (massimo 20 partecipanti) ed è rivolto a laureati in discipline umanistiche, artistiche ed economiche; a diplomati in scuole di progetto italiane o straniere in discipline creative; a professionisti con almeno due anni di esperienza nel settore. L'ammissione è valutata sulla base del Curriculum Vitae, accompagnato da una lettera motivazionale e del colloquio individuale.

## COSTO

La quota del Master è di Euro 16.800 (tassa di iscrizione: Euro 2.000 - retta di frequenza: Euro 14.800).

Al fine di sostenere i partecipanti nella copertura della quota, sono previste possibilità di finanziamento così come borse di studio totali e parziali.

## MODALITÀ DI AMMISSIONE

Per poter accedere al corso è necessario inviare all'Admission Center la seguente documentazione tramite il servizio di ammissione on-line (<http://admission.ied.it/it/home>)

- a. la domanda d'ammissione e l'informativa sulla privacy, interamente compilate e sottoscritte;
- b. la lettera di motivazione nella quale vengano esposte le ragioni della propria candidatura in funzione delle singole attitudini, esperienze e aspettative personali e professionali (massimo 1 pagina);
- c. il Curriculum Vitae accademico aggiornato;
- d. copia del Certificato di Laurea con votazione finale;
- e. copia del piano di studi del proprio corso di Laurea con relative votazioni (in caso di studente frequentante);
- f. Certificato che attesti la conoscenza della lingua inglese: TOEFL Paper con voto minimo di 450 o TOEFL Ibt con voto minimo 68 o IELTS Academic con voto minimo 5.5. Un colloquio in lingua inglese potrà essere organizzato per coloro che non possiedono alcun certificato;

Una volta ricevuta la documentazione, il candidato sarà contattato e invitato a sostenere un colloquio di selezione.

Prima di inviare la documentazione richiesta è possibile richiedere un colloquio con lo staff del Servizio Informazione e Orientamento per avere assistenza e supporto nella scelta del percorso formativo più adatto e indicazioni dettagliate su organizzazione, contenuti, obiettivi e scenari professionali possibili di ogni singolo percorso Master.



## IED Venezia

Palazzo Franchetti

Campo S. Stefano, San Marco 2842 - 30124 Venezia

Tel. +39 041 2771164

Fax. +39 041 2413886

[www.ied.it](http://www.ied.it)