

# Curso intensivo Híbrido MÁRKETING PARA FOTÓGRAFOS con Juan Curto

INICIO  
DEL CURSO

**Julio  
2024**

DURACIÓN  
Y HORARIO

**Lunes  
a jueves**

NÚMERO  
DE PLAZAS

**12  
Alumnos**

MODALIDAD  
DEL CURSO

**Híbrida**

En este taller haremos una introducción al mercado del arte y la fotografía en particular, a nivel mundial y en España. A continuación, propondremos un autodiagnóstico de cada alumno y daremos las claves para crear una propuesta de valor y un posicionamiento. Explicaremos la relación con las galerías de arte y cómo encontrar la más adecuada. Pondremos precio a la obra y hablaremos de las ferias de arte.

Introduciremos a los coleccionistas y sus diferentes tipos, y a los comisarios y su papel en tu carrera. Proporcionaremos las herramientas para la promoción en el circuito artístico y en las redes sociales. Todo ello va encaminado a que seas capaz de crear tu propio plan de marketing, obtener resultados tangibles, y aplicarlo con éxito.



A través de un marco teórico se hará una aplicación práctica utilizando como ejemplos casos de éxito reales de artistas y fotógrafos consagrados y también emergentes.

Cada alumno podrá presentar su portfolio fotográfico en un visionado al final del taller.

# Dirigido a ti

El curso va dirigido a personas de cualquier edad que quieran profundizar en sus procesos creativos y aprender a desarrollar un proyecto personal fotográfico de principio a fin.

Personas que quieran cerrar proyectos o avanzarlos a varios niveles (editorial, expositivo, producción, etc.)

Se tomará como punto de partida proyectos ya comenzados a los que se quiera dar forma o profundizar en diferentes aspectos. Por lo tanto, será muy importante que los alumnos traigan imágenes suyas o pertenecientes a un proyecto personal.

Requisitos:

✓ Las personas deben dominar el modo manual de su cámara.

Diploma:

Los alumnos que superen el curso de Marketing para Fotógrafos recibirán un diploma/certificado que justifique la realización del curso, su duración y contenidos.



## Equipo Educativo

**Juan  
Curto**

Galerista y  
Coleccionista



### CURSO HÍBRIDO

Puedes seguir el curso en nuestras instalaciones o elegir la modalidad 100% online.



### EQUIPO EDUCATIVO

Todos nuestros profesores son destacados profesionales en activo con experiencia docente.



### GRUPOS REDUCIDOS

Clases con un profesor experto que adapta la formación a tus necesidades.



### CAMPUS VIRTUAL

Herramientas pedagógicas para facilitar el aprovechamiento del curso.

# Programa

## 1

### Mercado del Arte y Análisis de Situación

El análisis de mercado del arte y las 4 Ps (producto, precio, distribución, promoción) son fundamentales para comprender cómo se valoran y comercializan las obras. El análisis identifica tendencias y demandas, mientras que las 4 Ps abordan aspectos clave como la calidad de la obra, su precio justo, los canales de distribución adecuados y las estrategias de promoción efectivas. Juntos, estos elementos permiten desarrollar estrategias sólidas para el éxito en la industria del arte.

## 2

### Estrategias de Posicionamiento y Precios

La propuesta de valor en el arte se enfoca en la singularidad de una obra y su relevancia para el público.

El posicionamiento artístico define cómo se percibe una obra o un artista en relación con otros en el mercado.

Fijar precios implica equilibrar el valor percibido con las condiciones del mercado, utilizando estrategias como comparaciones, análisis de demanda y ajustes según el contexto económico y cultural.

## 3

### Relaciones y Promoción en la Industria del Arte

La dinámica entre artistas y galerías, el papel de los coleccionistas y la colaboración entre artistas y comisarios son aspectos cruciales en el mundo del arte contemporáneo. La promoción a través de herramientas y un plan de marketing estratégico son esenciales para destacar en un entorno cada vez más competitivo y digitalizado.

## 4

### Estudios de Caso y Planificación de Marketing

Las herramientas de promoción en el arte incluyen desde el uso de redes sociales hasta la participación en exposiciones, permitiendo llegar a una audiencia amplia. Un plan de marketing efectivo implica la definición de objetivos, estrategias y evaluación constante del rendimiento.

El análisis de casos como Damien Hirst, Takashi Murakami y otros proporciona valiosos insights sobre estrategias exitosas en el mundo del arte, inspirando a artistas emergentes y profesionales.



# Resolvemos tus Dudas



## ¿CÓMO FUNCIONA EL CURSO?

El Curso de Marketing para Fotógrafos es un curso híbrido: se imparte en las instalaciones de LENS en el centro de Madrid y, a su vez las clases son retransmitidas en directo para los alumnos de la modalidad 100% online.

Las clases se imparten en un aula multimedia con potentes ordenadores y versiones actualizadas del software.

Las clases teóricas son impartidas en un espacio especialmente creado para el aprendizaje colaborativo y la generación de sinergias entre los miembros del grupo.



## ¿CÓMO SON LAS CLASES?

Te ofrecemos clases prácticas en grupos reducidos —máximo 12 alumnos— con profesores expertos que adaptan la formación a tus necesidades y que fomentan la interacción y generación de sinergias entre los participantes.



## ¿EN QUÉ CONSISTE EL CAMPUS VIRTUAL?

Cada alumno dispone de un usuario y contraseña para acceder al Campus Virtual. Un espacio educativo en el que encontrarás materiales de apoyo y podrás interactuar con el profesor y tus compañeros.



## ¿QUÉ TÍTULO OBTENDRÉ AL FINALIZAR EL CURSO?

Al finalizar el curso obtendrás el título del Curso de Marketing para Fotógrafos, título propio emitido por Lens Escuela de Artes Visuales.



DESCUBRE TODA LA INFORMACIÓN RELATIVA  
AL PRECIO Y LAS FECHAS DE LAS PRÓXIMAS  
CONVOCATORIAS ACCEDIENDO A:  
**LA WEB DEL CURSO**



SOLICITA TU PLAZA  
**info@lensescuela.es**

SÍGUENOS EN LAS REDES

