

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

RIEPILOGO SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Produrre il catalogo dei beni da vendere a partire dalla ricerca, esame, selezione e valutazione degli oggetti, collaborando con l'autorità giudiziaria (es: raccolta di incarichi di vendita e mandati di prelievo dei beni espropriati, ricezione del calendario delle aste, consegna dei verbali delle vendite, ecc.) e definendo i criteri di base d'asta

CASI ESEMPLIFICATIVI:

Dimensione 1 - Selezione degli oggetti: **5 casi**

Dimensione 2 - Costruzione del catalogo di vendita: **4 casi**

Dimensione 3 - Collaborazione con l'autorità giudiziaria: **1 caso**

Dimensione 4 - Definizione criteri di base d'asta: **4 casi**

RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)

RISULTATO ATTESO 2 - Organizzare l'asta nel suo complesso contattando potenziali acquirenti, pubblicizzandola, indicando l'ordine di presentazione dei beni, fissando i criteri e i metodi di acquisizione, stabilendo le date ed eventuali rinvii

CASI ESEMPLIFICATIVI:

Dimensione 1 - Organizzazione dell'asta: **3 casi**

Dimensione 2 - Contatto potenziali acquirenti e pubblicizzazione: **4 casi**

RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)

RISULTATO ATTESO 3 - Condurre l'asta per la procedura di aggiudicazione dei beni presentandoli e illustrandone le peculiarità

CASI ESEMPLIFICATIVI:

Dimensione 1 - Conduzione dell'asta privata in sala: **5 casi**

Dimensione 2 - Conduzione dell'asta giudiziaria con incanto: **1 caso**

RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)

RISULTATO ATTESO 4 - Espletare gli adempimenti amministrativi curando i fascicoli di esecuzione, aggiornando i registri di carico-scarico, compilando i verbali di vendita, gestendo la contabilità, riscuotendo i pagamenti e consegnando i beni venduti

CASI ESEMPLIFICATIVI:

Dimensione 1 - Cura degli adempimenti relativi all'aggiudicazione di beni: **3 casi**

Dimensione 2 - Gestione della contabilità: **3 casi**

RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Produrre il catalogo dei beni da vendere a partire dalla ricerca, esame, selezione e valutazione degli oggetti, collaborando con l'autorità giudiziaria (es: raccolta di incarichi di vendita e mandati di prelievo dei beni espropriati, ricezione del calendario delle aste, consegna dei verbali delle vendite, ecc.) e definendo i criteri di base d'asta

1 - SELEZIONE DEGLI OGGETTI

Grado di complessità 2

1.2 INDIVIDUAZIONE DEGLI OGGETTI IN BASE ALL'ESPERIENZA

Selezionare e valutare gli oggetti da proporre sulla base delle caratteristiche della casa d'asta (specializzazione, localizzazione), la conoscenza dei gusti della clientela abituale e del territorio, le mode del momento e la propria sensibilità artistica

1.2 AVVIO DI UNA RICERCA APPROFONDATA

Effettuare un'analisi approfondita degli oggetti consegnati per verificarne l'effettiva autenticità e ricostruire la loro storia mediante lo smontaggio dell'opera, il confronto con le pubblicazioni disponibili, interfacciandosi con artisti ed archivi di riferimento e contattando fondazioni e artisti per farsi rilasciare un parere scritto o verbale

Grado di complessità 1

1.1 SCREMATURA DEGLI OGGETTI DA PROPORRE

Raccogliere ed effettuare un primo esame di tutte le informazioni relative agli oggetti proposti (foto dell'oggetto e della firma, tecniche, dimensioni e provenienza) al fine di selezionare solo gli oggetti di un qualche valore/interesse e formulare per questi una prima valutazione/stima provvisoria

1.1 VALUTAZIONE DEGLI OGGETTI SELEZIONATI

Esaminare gli oggetti scelti e i relativi documenti e consultare siti specialistici al fine di ipotizzare la stima massima e il prezzo di riserva

1.1 PRESA IN CARICO DEGLI OGGETTI

Sottoscrivere con il committente il mandato di vendita attribuendo all'oggetto un numero identificativo progressivo univoco per l'inserimento nel registro di carico e scarico e rilasciando al proprietario la ricevuta di deposito

2 - COSTRUZIONE DEL CATALOGO DI VENDITA

Grado di complessità 2

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

2.2 DEFINIZIONE DI UN CATALOGO DI VENDITA TEMATICO

Costruire un Catalogo di vendita di oggetti raggruppati sulla base di un tema appositamente creato avendo cura di scegliere per il Catalogo e per le tornate titoli capaci di valorizzare il tema, suscitare l'interesse dei clienti e agevolare l'impostazione delle campagne promozionali

2.2 DEFINIZIONE DI UN CATALOGO DI VENDITA DI OGGETTI PROVENIENTI DA PROPRIETARI/LASCITI ILLUSTRI

Costruire un Catalogo di vendita di oggetti caratterizzati dalla provenienza da un proprietario/lascito di prestigio dettagliatamente descritto

Grado di complessità 1

2.1 REDAZIONE DELLA SCHEDA DESCRITTIVA

Redigere la scheda descrittiva sintetica degli oggetti presi e affidando ad esperti esterni l'eventuale elaborazione di schede dettagliate relative ad oggetti di particolare pregio/valore e facendo realizzare foto ad alta risoluzione da inserire nel Catalogo

2.1 ELABORAZIONE DI CATALOGO COMPOSTO DA OGGETTI ETEROGENEI

Costruire la bozza di un Catalogo di vendita composto dalle schede e dalle foto di oggetti eterogenei e valore contenuto, raggruppate per tornate identificate da un titolo e composte da numero massimo di oggetti/lotti

3 - COLLABORAZIONE CON L'AUTORITÀ GIUDIZIARIA

Grado di complessità 1

3.1 COLLABORAZIONE AD AVVIO E A CHIUSURA DEL PROCEDIMENTO

Rapportarsi con l'autorità giudiziaria all'inizio e alla fine del procedimento prendendo in carico la vendita e recependo tutte le indicazioni per l'organizzazione, la pubblicizzazione e la procedura di aggiudicazione del bene alienato

4 - DEFINIZIONE CRITERI DI BASE D'ASTA

Grado di complessità 3

4.3 DEFINIZIONE DELLA BASE D'ASTA DI UN BENE DI VALORE INESTIMABILE

Calcolare il prezzo di un oggetto di valore inestimabile per valore intrinseco e visibilità pubblica

Grado di complessità 2

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

4.2 DEFINIZIONE DELLA BASE D'ASTA SU BASE ESPERIENZIALE

Calcolare il prezzo di un oggetto sulla base della conoscenza delle inclinazioni/ comportamenti degli acquirenti abituali e l'andamento del mercato in quel frangente storico-economico

Grado di complessità 1

4.1 CALCOLO DEL PREZZO A BASE D'ASTA DI OGGETTI ESPROPRIATI

Prendere visione del fascicolo del procedimento e sulla base della relazione di stima del perito procedere alla determinazione del prezzo base

4.1 CALCOLO DEL PREZZO A BASE D'ASTA DI OGGETTI LIBERAMENTE MESSI IN VENDITA

Stabilire il prezzo a base d'asta di un oggetto tenendo in considerazione lo storico della casa, la % delle commissioni da committente e da acquirente, il prezzo dell'assicurazione e l'eventuale ribasso

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 1

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Tipologie di beni
- Tipologie di aste (privata/giudiziaria)
- Informazioni specifiche relative ai beni
- Indicazioni di confronto da siti specialistici
- Fonti per la verifica di autenticità
- Fascicolo di procedimento (in caso di asta giudiziaria)
- Norme del Codice di Procedura Civile
- Decisioni specifiche delle autorità giudiziarie

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Metodi e tecniche di selezione dei beni da vendere
- Metodi e tecniche di costruzione del catalogo di vendita
- Metodi e tecniche di gestione dei rapporti con le autorità giudiziaria
- Metodi e tecniche di definizione del prezzo base d'asta

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Selezione beni da vendere identificata
- Registro di carico e scarico compilato
- Mandato di vendita sottoscritto
- Schede dei beni identificati prodotte
- Catalogo di vendita prodotti elaborato
- Prescrizioni giudiziarie relative ai beni da alienare raccolte
- Criteri di base d'asta definiti

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. Tutte le tipologie di beni oggetto di asta
2. Tutte le tipologie d'asta
3. L'insieme dei metodi e delle tecniche di selezione dei beni da vendere
4. L'insieme dei metodi e delle tecniche di progettazione di un catalogo di vendita
5. L'insieme dei metodi e delle tecniche di definizione dei criteri a base d'asta
6. L'insieme dei metodi e delle tecniche di gestione dei rapporti con le autorità giudiziarie
7. Un set di beni descritti nelle loro caratteristiche salienti

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: Per almeno due tipologie di beni, fra loro non omogenei per natura merceologica e origine, e due tipologie di asta, sulla base del set informativo dato, raggruppamento dei beni vendibili in lotti eterogenei e tematici, impostazione di schede descrittive, definizione dei criteri a base d'asta e definizione dell'approccio alla costruzione dei cataloghi
2. Colloquio tecnico relativo alle modalità di Collaborazione con l'autorità giudiziaria

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 2 - Organizzare l'asta nel suo complesso contattando potenziali acquirenti, pubblicizzandola, indicando l'ordine di presentazione dei beni, fissando i criteri e i metodi di acquisizione, stabilendo le date ed eventuali rinvii

1 - ORGANIZZAZIONE DELL'ASTA

Grado di complessità 1

1.1 ASTA PRIVATA TELEMATICA

Decidere la tipologia di asta telematica (sincrona o asincrona) prevedendo la durata, le date, gli orari e le condizioni della preview/l'esposizione precedente l'asta per consentire ai potenziali acquirenti di poter visionare gli oggetti, la possibilità di ricevere il Condition Report o informazioni aggiuntive e fissando i criteri e i metodi di acquisizione

1.1 ASTA PRIVATA IN SALA

Decidere la tipologia di asta in sala (esclusivamente in sala o mista con offerte al telefono e a mezzo scritto), prevedendo la presenza in sala di un battitore, di eventuali telefoniste o altri collaboratori, le date delle singole tornate di vendita, l'ordine di presentazione e l'inserimento di eventuali oggetti risultati invenduti o ritirati nelle aste precedenti

1.1 ASTA GIUDIZIARIE DI BENI MOBILI

Mettere in atto tutte scelte operate dal giudice dell'esecuzione rispetto ai beni mobili pignorati nello specifico la vendita senza incanto o tramite commissario rispettando le norme contenute nel codice civile

2 - CONTATTO POTENZIALI ACQUIRENTI E PUBBLICIZZAZIONE

Grado di complessità 2

2.2 PROMOZIONE A MEZZO COMUNICATO STAMPA

Predisporre appositi comunicati stampa e curare la pubblicazione sui canali stampa adeguati a seconda della tipologia

Grado di complessità 1

2.1 PROMOZIONE TELEMATICA OGGETTI IN VENDITA

Predisporre messaggi informativi da veicolare a mezzo email ai clienti abituali o persone registrate inviando a domicilio il catalogo cartaceo ai clienti più affezionati e promuovendo le aste sul sito della casa d'aste e su siti specializzati

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

2.1 PUBBLICAZIONE INTERNET OGGETTI ESPROPRIATI

Pubblicare l'ordinanza di vendita, la relazione di stima e l'avviso di vendita sul Portale delle vendite pubbliche del Ministero della Giustizia e, se previsto dal giudice, sui siti internet specializzati entro i termini prestabiliti dalla normativa in vigore rendendo noti tutti gli elementi

2.1 INFORMAZIONE SU ORGANI DI STAMPA OGGETTI ESPROPRIATI

Accertarsi, in base alla decisione del giudice, che l'avviso di vendita sia inserito, una o più volte, sui quotidiani di informazione locali o nazionali o divulgato con le forme della pubblicità commerciale

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 2

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Tipologie di beni
- Tipologie di aste (privata/giudiziaria)
- Catalogo di vendita prodotti
- Prescrizioni giudiziarie
- Criteri di base d'asta
- Norme del Codice di Procedura Civile
- Decisioni specifiche delle autorità giudiziarie
- Portale delle vendite pubbliche del Ministero della Giustizia
- Risorse tecnologiche ed organizzative a supporto di modalità di asta a distanza (telefono, asta telematica)
- Quotidiani e mezzi di informazione on line

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Metodi e tecniche organizzative di aste telematiche
- Metodi e tecniche organizzative di aste in sala
- Metodi e tecniche di comunicazione e promozione delle aste

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Asta telematica privata e giudiziaria organizzata
- Asta in sala privata e giudiziaria organizzata
- Informative on line implementate
- Testi Pubblicitari su organi di stampa inseriti

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. Tutte le tipologie di beni oggetto di asta
2. Tutte le tipologie d'asta
3. L'insieme di metodi e tecniche organizzative delle aste telematiche privata e giudiziaria
4. L'insieme delle tecniche di organizzazione delle aste in sala privata e giudiziaria
5. L'insieme di metodi e tecniche di promozione on line delle aste
6. L'insieme di metodi e tecniche di promozione off line delle aste
7. Un set informativo dato da un catalogo di beni posti in asta

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

- 1.** Prova prestazionale: Per almeno una tipologia di beni e due tipologie di asta, di cui una giudiziaria, sulla base del catalogo dato, identificazione e rappresentazione analitica delle modalità di organizzazione e pubblicizzazione delle aste
- 2.** Colloquio tecnico relativo alle modalità di conduzione di aste telematiche, rispetto alle aste in presenza fisica

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 3 - Condurre l'asta per la procedura di aggiudicazione dei beni presentandoli e illustrandone le peculiarità

1 - CONDUZIONE DELL'ASTA PRIVATA IN SALA

Grado di complessità 2

1.2 PRESENTAZIONE DETTAGLIATA

Illustrare il bene in vendita dilungandosi sui particolari qualora si tratti di oggetti di particolare valore per aumentare l'interesse degli acquirenti ovvero quando si noti che le linee telefoniche dedicate alle offerte in questa modalità sono lente e il cliente non riesce ad intervenire

1.2 PROCEDURA IN SALA CON CLIENTI PRESENTI, CLIENTI AL TELEFONO E OFFERTE SCRITTE

Condurre la vendita in sala tenendo in considerazione le offerte formulate in sala anche in modo gestuale, cogliendo quelle pervenute al telefono declamandole ufficialmente ad alta voce, tenendo in considerazione delle offerte pervenute a in modalità scritta, decidendo, in presenza di una platea fiacca, un prezzo ribassato o decidendo di ritirare un oggetto a fronte di offerte non congrue (rilancio non in linea con il ritmo di vendita)

Grado di complessità 1

1.1 RACCOLTA DELLE ISCRIZIONI

Raccogliere le iscrizioni di partecipazione in sala e telefonica assegnando agli interessati le rispettive palette (numeri identificativi), prendendo nota delle offerte pervenute in modalità scritta nei tempi prefissati e riportando tutte le informazioni aggiornate sul registro del battitore

1.1 PRESENTAZIONE STANDARD

Riportare con il supporto dell'immagine a video e a catalogo, le informazioni basilari dell'oggetto in vendita enunciando ad alta voce il numero del lotto e le informazioni chiave al fine di mantenere un ritmo di vendita rispettoso dei tempi programmati

1.1 PROCEDURA IN SALA CON SOLO CLIENTI PRESENTI

Avviare la vendita all'asta dei beni proposti, dettando per ogni lotto il ritmo di vendita, segnando le offerte avanzate, applicando le strategie più indicate al fine di spuntare l'offerta più vantaggiosa e addivenendo infine all'aggiudicazione del bene o al suo ritiro per mancanza del raggiungimento del prezzo di riserva

2 - CONDUZIONE DELL'ASTA GIUDIZIARIA CON INCANTO

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

Grado di complessità 1

2.1 AGGIUDICAZIONE CON INCANTO

Avviare la vendita dei beni mobili in aula attraverso gara pubblica con offerte al rialzo raccogliendo le diverse offerte dei convenuti formulate nel rispetto dei tempi massimi per il rilancio e l'importo minimo di rilancio fino all'aggiudicazione del bene o al suo ritiro in vista di un rinvio a fronte del mancato raggiungimento del prezzo minimo

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 3

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Tipologie di beni
- Tipologie di aste (privata/giudiziaria)
- Catalogo di vendita prodotti
- Schede informative dei beni
- Elenchi degli iscritti all'asta e informazioni che li riguardano
- Norme del Codice di Procedura Civile
- Decisioni specifiche delle autorità giudiziarie

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Metodi e tecniche di presentazione dei beni
- Metodi e tecniche di conduzione di un'asta in sala o con incanto

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Registro del battitore predisposto
- Registro di annotazione aggiudicazione compilato

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. Tutte le tipologie di beni oggetto di asta
2. Tutte le tipologie d'asta
3. I metodi e le tecniche di presentazione e illustrazione dei beni
4. I metodi e le tecniche di conduzione di un'asta in sala
5. Un set informativo dato da un catalogo di beni posti in asta

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: per almeno una tipologia di beni e due tipologie di asta, di cui una giudiziaria, sulla base del catalogo dato, simulazione della illustrazione di alcuni beni in vendita, conduzione dell'asta e chiusura della vendita
2. Colloquio tecnico relativo alla conduzione di un'asta con incanto

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 4 - Espletare gli adempimenti amministrativi curando i fascicoli di esecuzione, aggiornando i registri di carico-scarico, compilando i verbali di vendita, gestendo la contabilità, riscuotendo i pagamenti e consegnando i beni venduti

1 - CURA DEGLI ADEMPIMENTI RELATIVI ALL'AGGIUDICAZIONE DI BENI

Grado di complessità 1

1.1 ATTRIBUZIONE DELL'AGGIUDICAZIONE DI UN BENE LIBERAMENTE VENDUTO

Comunicare al committente e all'acquirente rispettivamente dell'avvenuta vendita e aggiudicazione del bene provvedendo al conteggio di vendita comprensivo dei dati dell'acquirente, delle commissioni, assicurazioni, costi di imballaggio e trasporto con trasferimento delle informative all'ufficio contabilità

1.1 TRASFERIMENTO DEL BENE

Fornire indicazioni al magazzino affinché predisponga l'invio del bene all'acquirente dopo averlo, se del caso, assicurato e opportunamente imballato

1.1 ATTRIBUZIONE DELL'AGGIUDICAZIONE DI UN BENE ESPROPRIATO

Redigere i fascicoli di esecuzione, aggiornando i registri di carico-scarico, compilando i verbali di vendita, elaborare il piano di riparto del ricavato rispetto ai creditori procedendo infine con l'esecuzione del decreto di trasferimento dei beni sottoscritto dal giudice a fronte del pagamento da parte dell'aggiudicatario del saldo del prezzo di aggiudicazione detratto il deposito cauzionale

2 - GESTIONE DELLA CONTABILITÀ

Grado di complessità 2

2.2 MESSA IN ATTO DI AZIONI CONSEGUENTI AL MANCATO PAGAMENTO DEL PREZZO

Registrare il mancato versamento della quota residua di acquisto procedendo con l'eventuale incameramento della cauzione e la predisposizione di un nuovo iter di vendita

Grado di complessità 1

2.1 PREDISPOSIZIONE FATTURA DI VENDITA

Preparare la fattura di vendita sulla base del conteggio di vendita ricevuti e inoltrare il documento all'acquirente

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

2.1 EFFETTUAZIONE DEL BONIFICO A FAVORE DEL COMMITTENTE O DEI CREDITORI

Predisporre il bonifico di pagamento a favore del proprietario del bene venduto o dei creditori rispetto ad un bene espropriato

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 4

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Tipologie di beni
- Tipologie di aste (privata/giudiziaria)
- Elenchi degli iscritti all'asta e informazioni che li riguardano
- Registro di annotazione aggiudicazione
- Norme del Codice di Procedura Civile
- Decisioni specifiche delle autorità giudiziarie

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Metodi e tecniche di espletamento degli adempimenti amministrativi legati alla vendita di beni da asta privata
- Metodi e tecniche di espletamento degli adempimenti amministrativi legati alla vendita di beni espropriati
- Metodi e tecniche di gestione contabile delle vendite all'asta privata e giudiziaria

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Comunicazione di aggiudicazione trasmessa
- Comunicazione di vendita realizzata
- Calcolo del prezzo di vendita definito
- Registro di carico e scarico implementato
- Fattura di vendita emessa
- Pratiche amministrative previste da aste giudiziarie implementate

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. Tutte le tipologie di beni oggetto di asta
2. Tutte le tipologie d'asta
3. I metodi e le tecniche di espletamento degli adempimenti amministrativi legati alla vendita di beni da asta privata
4. I metodi e le tecniche di espletamento degli adempimenti amministrativi legati alla vendita di beni espropriati
5. I metodi e le tecniche di espletamento degli adempimenti amministrativi legati alla vendita di beni espropriati
6. I metodi e le tecniche di gestione contabile delle vendite all'asta privata e giudiziaria
7. un set di esiti di aggiudicazione

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

- 1.** Prova prestazionale: per almeno una tipologia di beni e due tipologie di asta, di cui una giudiziaria, sulla base del set di esiti di aggiudicazione, rappresentazione del processo di comunicazione alle parti interessate, trasmissione al magazzino per le questioni legate al trasferimento materiale del bene e all'amministrazione per la fatturazione
- 2.** Colloquio tecnico relativo alla messa in atto di azioni conseguenti al mancato pagamento del prezzo

ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

FONTI

- Salvatore Lorusso, Chiara Matteucci, Andrea Natali, Il mercato dell'arte e le case d'asta. Valutazione diagnostico-analitica e economico-finanziaria. L'autentico, il falso, il riprodotto nel settore dei beni culturali, Pitagora, 2010
- Zorloni Alessia, L'economia dell'arte contemporanea, 2 edizione, FrancoAngeli, Milano, 2016
- Zorloni Alessia, Musei privati, Egea, Milano, 2019
- Resch Magnus, Management of Art Galleries, Phaidon Press, 2018
- Flynn Tom, The A to Z of the International Art Market, Bloomsbury, London, 2017
- Angelika Ruge (a cura di), Manuale europeo delle professioni museali, 2008, documento ICOM in pdf
<http://www.icom-italia.org/wp-content/uploads/2018/04/ICOMItalia.ManualeEuropeoProfessioniMuseali.2005.pdf>
- Carta nazionale delle professioni museali, 2008, Documento ICOM in pdf
<http://www.icom-italia.org/wp-content/uploads/2018/07/ICOMItalia.CartaNazionaleProfessioniMuseali.2005-2006.pdf>