

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 1

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

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>