

Standard ocupațional

IMPRESAR ARTISTIC

În sectorul: **CULTURĂ, ARTIZANAT ȘI MEȘTEȘUGURI TRADIȚIONALE**

Cod:.....

Data aprobării:.....

Denumirea document:.....

Versiunea:0

Data de revizuire preconizată: octombrie 2011

Inițiatorul standardului: COMITETUL SECTORIAL „CULTURĂ, ARTIZANAT ȘI MEȘTEȘUGURI TRADIȚIONALE”

Expertul coordonator pe sector: CRISTINA PETRE, expert consultant - Centrul de Pregătire Profesională în Cultură, București

Realizator standard ocupațional: CRISTINA PETRE, expert consultant- Centrul de Pregătire Profesională în Cultură, București

Verificator standard ocupațional: LIDIA BULUȘ, expert consultant- Centrul de Pregătire Profesională în Cultură

Autorul calificării: CRISTINA PETRE, expert consultant - Centrul de Pregătire Profesională în Cultură, București

Denumirea AO: *Impresar artistic*

Data elaborării AO: martie 2008

Responsabilitatea pentru conținutul acestui standard ocupațional și al calificărilor bazate pe acest standard ocupațional revine Comitetului sectorial.

Comisia de validare:

- Constantin Popoiu, Centrul de Pregătire Profesională în Cultură, Președinte
- Leonard Pădureț , Uniunea Sindicală din Ramura Cultură USRC, Vicepreședinte
- Istrate Florin , Federația Sindicatelor Artiștilor Interpreți din România – FAIR, membru
- Costoiu Vasile Emanuel, Centrul de Pregătire Profesională în Cultură, membru

Data validării: 17.07.2008

Descrierea ocupației:

Impresarul artistic este specialistul care, în baza unei înțelegeri scrise cu un artist sau executant, acționează în numele și pe seama acestuia pentru identificarea posibilităților de execuție sau de interpretare a unor opere literare sau artistice. De asemenea, el poate reprezenta o instituție de spectacole pentru valorificarea unei producții artistice în ansamblu. Impresarul lucrează de regulă pe cont propriu sau în cadrul unei agenții de impresariat unde, prin specificul profesiei, desfășoară o activitate cu grad ridicat de independență, fiind subordonat direct directorului general.

Impresarul prospectează piața artistică pentru identificarea potențialilor beneficiari – organizatori de spectacole, producători etc. și stabilirea necesităților acestora. El identifică și selecționează artiștii care corespund criteriilor de promovare, astfel încât oferta de prestații artistice să răspundă cerințelor pieței.

Impresarul artistic încheie contracte de reprezentare cu diverși artiști, în condiții de exclusivitate, după evaluarea atentă a celor neconsacrați și selecționarea riguroasă a persoanelor consacrate. El elaborează și susține ofertele de prestație artistică în fața clienților, poartă discuții de specialitate și negociază atât clauzele standard ale contractelor dintre artiști și beneficiari, cât și modul specific de lucru al artiștilor.

În unele situații, dacă acest lucru este acceptat de ambele părți și prevăzut contractual, impresarul artistic finanțează pregătirea unor artiști pe care-i reprezintă, stabilind prioritățile și resursele necesare în acest scop și promovează artiștii în cauză prin mijloace adecvate impactului urmărit asupra publicului țintă.

Impresarul artistic monitorizează derularea contractelor de prestație artistică aflate în curs de desfășurare urmărind respectarea obligațiilor reciproce de către părți și intervenind cu profesionalism, dacă situația o impune, pentru rezolvarea problemelor.

Funcțiile majore presupuse de derularea activității de către impresarul artistic sunt:

prospectarea pieței artistice, elaborarea ofertelor de prestație artistică, selecționarea artiștilor pentru portofoliul agenției, încheierea contractelor de impresariat artistic, negocierea contractelor de prestație artistică cu beneficiarii, monitorizarea derulării contractelor de prestație artistică, impresarierea producțiilor artistice și promovarea artiștilor impresariați.

Principalele cunoștințe necesare pentru practicarea ocupației se referă la: legislația privind activitatea de impresariat artistic, drepturile de autor și drepturile conexe, legislația contractuală, noțiuni de marketing, noțiuni economico-financiare, noțiuni de bază privind lucrul cu calculatorul, tehnici de negociere, caracteristicile generale ale pieței artistice (riscuri și oportunități), metode de culegere a informațiilor, norme de comportament civilizate în societate și, opțional, cunoștințe privind etapele valorificării unei producții artistice, metode de promovare a artiștilor și comunicare în limbi străine.

Lista unităților de competență

Unitățile de competență cheie Titlul unității 1: Comunicare în limba oficială Titlul unității 2: Comunicare în limbi străine (opțională) Titlul unității 3: Competențe sociale și civice Titlul unității 4: Competențe informatice Titlul unității 5: Competențe antreprenoriale	Cod de referință
Unitățile de competență generale Titlul unității 1: Organizarea activității proprii	Cod de referință
Unitățile de competență specifice Titlul unității 1: Prospectarea pieței artistice Titlul unității 2: Elaborarea ofertelor de prestație artistică Titlul unității 3: Seleționarea artiștilor pentru portofoliul agenției Titlul unității 4: Încheierea contractelor de impresariat artistic Titlul unității 5: Negocierea contractelor de prestație artistică cu beneficiarii Titlul unității 6: Monitorizarea derulării contractelor de prestație artistică Titlul unității 7: Impresarierea producțiilor artistice (opțională) Titlul unității 8: Promovarea artiștilor impresariați (opțională)	Cod de referință

1. ORGANIZAREA ACTIVITĂȚII PROPRII (unitate de competență generă)			Coduri de referință
Unitatea cuprinde cunoștințele și deprinderile necesare pentru stabilirea priorităților în activitatea proprie, planificarea etapelor de derulare a activităților și alocarea resurselor specifice în vederea atingerii obiectivelor profesionale propuse.			NIVELUL UNITĂȚII - 3
Elemente de competență	Criteriile de realizare din punctul de vedere al deprinderilor practice necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al cunoștințelor necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al atitudinilor necesare
1. Stabilește prioritățile	<p>1.1. Prioritățile individuale sunt stabilite cu discernământ, în funcție de activitățile profesionale de realizat.</p> <p>1.2. Prioritățile sunt stabilite asigurându-se o estimare realistă a timpului necesar pentru derularea fiecărei activități în parte.</p> <p>1.3. Prioritățile individuale sunt stabilite avându-se în vedere disponibilitatea celorlalți specialiști implicați în rezolvarea problemelor.</p> <p>1.4. Prioritățile sunt stabilite în mod coerent pentru asigurarea fluenței în activitate și evitarea disfuncționalităților.</p>	<p>Persoana supusă evaluării demonstrează că știe și înțelege:</p> <ul style="list-style-type: none"> - prioritățile în activitatea proprie - care sunt categoriile de colaboratori necesari pentru derularea activităților - noțiuni de planificare și organizare 	<p>Prioritățile individuale sunt stabilite cu atenție și responsabilitate.</p>
2. Planifică etapele activităților	<p>2.1. Etapele sunt stabilite realist, în funcție de complexitatea și specificul activităților.</p> <p>2.2. Etapele activităților sunt</p>		<p>Etapele de realizare a activităților sunt planificate cu seriozitate</p>

	<p>stabilite cu discernământ, în vederea încadrării în termenele finale necesare</p> <p>2.3. Etapele activităților sunt stabilite, după caz, de comun acord cu ceilalți membri ai echipei.</p>		
3. Alocă resursele necesare	<p>3.1. Necesarul de resurse este stabilit în funcție de tipul și complexitatea activităților desfășurate.</p> <p>3.2. Resursele sunt alocate eșalonat, pentru fiecare etapă în parte, în funcție de necesități.</p> <p>3.3. Resursele sunt alocate având în vedere solicitările persoanelor abilitate și contextul derulării activității.</p>		Resursele sunt alocate cu atenție și profesionalism.
4. Revizuieste planificarea activităților	<p>4.1. Activitățile nerealizate sunt replanificate în timp util pentru încadrarea în termenele prestabilite.</p> <p>4.2. Durata activităților este restabilită în funcție de timpul disponibil și de priorități.</p> <p>4.3. Activitățile replanificate sunt corelate permanent cu cele aflate în derulare, pentru evitarea unor suprapuneri generatoare de disfuncționalități</p>		Planificarea activităților este revizuită dovedind preocupare și interes profesional. Activitățile sunt replanificate cu operativitate.
<p>Gama de variabile: Priorități: culegerea de informații privind concurența, negocierea clauzelor contractuale, selecționarea unor artiști, asigurarea finanțării pentru</p>			

diverse proiecte artistice etc.

Specialiști implicați în rezolvarea problemelor: organizatori de spectacole, producători, alți impresari, manageri artistici, specialiști PR etc.

Activități: prospectarea pieței artistice, elaborarea ofertelor de prestație artistică, selecționarea artiștilor pentru portofoliul agenției, negocierea și încheierea contractelor, monitorizarea prestației artiștilor impresariați, impresarierea producțiilor artistice etc.

Membrii echipei: artiștii impresariați, diverși colaboratori etc.

Tehnici de evaluare recomandate:

Referitoare la modul de desfășurare a activităților și obținerea rezultatelor:

- simulare
- declarații ale specialiștilor care au urmărit modul de obținere a rezultatelor în timp și contexte diferite

Referitoare la cunoștințe și capacitatea de înțelegere:

- chestionarea candidatului (test scris, întrebări orale)

1. PROSPECTAREA PIEȚEI ARTISTICE (unitate de competență specifică)			Coduri de referință
Unitatea descrie cunoștințele și deprinderile necesare pentru investigarea pieței în vederea dezvoltării și diversificării ofertei de impresariere avându-se în vedere preferințele manifestate de public, cerințele exprimate de beneficiari, noile tendințe previzionate în domeniul artistic de interes și segmentele de nișă, precum și oferta concurenței. Prospectarea pieței artistice presupune o analiză atentă și riguroasă a informațiilor culese pentru formularea unor concluzii corecte privind fezabilitatea proiectelor artistice avute în vedere.			NIVELUL UNITĂȚII - 4
Elemente de competență	Criteriile de realizare din punctul de vedere al deprinderilor practice necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al cunoștințelor necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al atitudinilor necesare
1. Identifică artiștii pentru portofoliul agenției	1.1. Artiștii sunt identificați prin aplicarea unor metode diverse, pentru amplificarea portofoliului agenției. 1.2. Identificarea artiștilor se realizează permanent, pentru corelarea cererii pieței cu oferta agenției. 1.3. Artiștii pentru portofoliul agenției sunt identificați cu obiectivitate, pe baza unor criterii prestabilite.	Persoana supusă evaluării demonstrează că știe și înțelege: -criteriile de selecție a artiștilor - metodele de identificare a artiștilor - noțiuni de marketing - metodele de comunicare - sursele de preluare a artiștilor - legislația din domeniul impresariatului artistic - cerințele de bază privind organizarea evenimentelor - metodele de identificare a beneficiarilor	Identificarea artiștilor se realizează într-o manieră dinamică avându-se în vedere mediul concurențial al pieței. Artiștii sunt identificați dovedind implicare și flexibilitate pentru corelarea cererii de piață cu oferta agenției. În activitatea de identificare a artiștilor se dovedește preocupare pentru respectarea criteriilor de apreciere care corespund standardelor activității proprii.
2. Identifică potențialii beneficiari	2.1. Beneficiarii potențiali sunt identificați în funcție de tipul evenimentelor organizate. 2.2. Identificarea beneficiarilor se face prin aplicarea unor metode		Beneficiarii sunt identificați cu profesionalism corelând oferta de artiști/spectacole cu cerințele pieței. Beneficiarii sunt identificați cu

	<p>specifice.</p> <p>2.3. Beneficiarii potențiali sunt identificați permanent, pe baza unor criterii prestabilite.</p> <p>2.4. Potențialii beneficiari sunt selectați în funcție de condițiile oferite de locațiile în care organizează evenimentele.</p>		<p>exigență, pe baza criteriilor prestabilite.</p> <p>Identificarea beneficiarilor se realizează în mod dinamic, având în vedere mediul concurențial.</p>
<p>3. Culege informații privind concurența</p>	<p>3.1. Informațiile sunt corecte și de actualitate.</p> <p>3.2. Culegerea de informații se realizează în concordanță cu specificul activității de impresariere.</p> <p>3.3. Informațiile culese acoperă toate aspectele relevante privind concurența.</p> <p>3.4. Pentru culegerea informațiilor se aplică metode eficiente de investigare.</p> <p>3.5. Informațiile sunt culese permanent, dovedind rezistență la efort prelungit și activitate în condiții de stres.</p>	<p>- tipurile de informații de interes privind concurența</p> <p>- surse de informații</p> <p>- metode de culegere a datelor privind concurența</p> <p>- legislația din domeniul drepturilor de autor și drepturilor conexe</p> <p>- tipurile de informații relevante pentru piața artistică</p> <p>- tipuri de obiective în impresariatul artistic</p>	<p>Informațiile sunt culese cu tenacitate, dovedind preocupare și dinamism în contextul mediului concurențial de activitate.</p> <p>Informațiile sunt culese cu abilitate și preocupare, utilizând metode de investigare diverse.</p> <p>Informațiile sunt culese dovedind adaptabilitate și gândire pozitivă în condiții de lucru sub stres și efort prelungit.</p>
<p>4. Analizează informațiile culese</p>	<p>4.1. Analizarea informațiilor se realizează în mod operativ, în funcție de necesitățile obiective.</p> <p>4.2. Informațiile sunt analizate cu atenție, având în vedere obiectivele din planul propriu de activitate.</p> <p>4.3. Informațiile sunt analizate cu</p>		<p>Informațiile sunt analizate dovedind preocupare pentru îndeplinirea obiectivelor activității proprii/ale agenției.</p> <p>Analizarea informațiilor se face cu seriozitate și profesionalism pentru adoptarea celor mai bune decizii în activitate.</p>

	discernământ pentru adoptarea celor mai bune decizii privind activitatea proprie.		
5. Formulează concluzii privind fezabilitatea proiectelor	5.1. Concluziile sunt formulate având în vedere toate caracteristicile relevante ale pieței. 5.2. Concluziile privind fezabilitatea proiectelor sunt formulate comparând în mod realist produsul propriu cu oferta existentă. 5.3. Concluziile sunt formulate cu pragmatism și discernământ pe baza unor calcule economice corecte.	- noțiuni de calcul economic	Concluziile privind fezabilitatea proiectelor sunt formulate cu profesionalism și responsabilitate.
<p>Gama de variabile: Metode pentru identificarea artiștilor: participarea la casting-uri, observarea prestației artistice, discuții cu beneficiari diverși, studiul mass-media etc Criterii pentru portofoliul de artiști: preferințele publicului, tendințele muzicale ale momentului, calitatea prestației artistice, potențialul artistic, trăsături de caracter și comportament, tarife practicate etc. Potențiali beneficiari: organizatori de spectacole, producători de evenimente artistice, producători de fonograme etc. Tipuri de evenimente artistice: spectacole de divertisment, folclor, operă, muzică instrumentală etc. Criterii de identificare a beneficiarilor: putere financiară, condiții oferite în locațiile deținute, seriozitate contractuală, tarife practicate etc Metode pentru identificarea beneficiarilor: observarea directă a condițiilor oferite, discuții cu artiștii și alți beneficiari, studiul informațiilor prezentate pe internet și mass-media etc. Aspecte relevante privind concurența: poziția pe piață, proiecte de viitor, artiști aflați în portofoliu, termenul de expirare a contractelor de exclusivitate, tarife practicate, alte avantaje acordate, raport calitate/preț privind serviciile prestate etc.</p>			
<p>Tehnici de evaluare recomandate: Referitoare la modul de desfășurare a activităților și obținerea rezultatelor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - proiect - portofoliu <p>Referitoare la cunoștințe și capacitatea de înțelegere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - chestionarea candidatului (test scris, întrebări orale) 			

2. ELABORAREA OFERTELOR DE PRESTAȚIE ARTISTICĂ (unitate de competență specifică)			Coduri de referință
Unitatea cuprinde cunoștințele și deprinderile necesare pentru conceperea și redactarea unor oferte de prestație artistică atrăgătoare, viabile în condițiile pieței concurențiale, pornind de la cerințele formulate de potențialii beneficiari.			NIVELUL UNITĂȚII - 3
Elemente de competență	Criteriile de realizare din punctul de vedere al deprinderilor practice necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al cunoștințelor necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al atitudinilor necesare
1. Identifică cerințele potențialilor beneficiari	<p>1.1. Cerințele potențialilor beneficiari sunt identificate în timp util, pentru elaborarea ofertelor de prestație artistică în conformitate cu acestea.</p> <p>1.2. Necesitățile potențialilor beneficiari sunt identificate permanent, având în vedere dinamica cererii existente pe piață.</p> <p>1.3. Cerințele sunt identificate prin metode specifice.</p>	<p>Persoana supusă evaluării demonstrează că știe și înțelege:</p> <ul style="list-style-type: none"> - metodele de identificare a necesităților potențialilor beneficiari - tipurile de beneficiari - noțiuni de marketing - legislația din domeniul impresariatului artistic 	<p>Cerințele potențialilor beneficiari sunt identificate cu dinamism și flexibilitate.</p> <p>Necesitățile beneficiarilor sunt identificate dovedind implicare personală și preocupare în spiritul satisfacerii acestora.</p> <p>Cerințele sunt identificate demonstrând sociabilitate și sollicitudine.</p>
2. Selectează cererile de ofertă	<p>2.1. Cererile de ofertă sunt selecționate în urma unei analize atente a acestora.</p> <p>2.2. Selecționarea cererilor de ofertă se realizează în funcție de obiectivele activității de impresariere.</p> <p>2.3. Cererile de ofertă sunt selecționate avându-se în vedere</p>	<ul style="list-style-type: none"> - criteriile de selecție aplicate în cazul cererilor de ofertă - obiectivele activității de impresariere 	<p>Cererile de ofertă sunt selecționate cu exigență.</p> <p>Selecționarea cererilor de ofertă se face cu profesionalism, dovedind preocupare pentru asigurarea contextului adecvat de manifestare a artiștilor impresariați.</p>

	caracteristicile beneficiarului.		
3. Seleționează artiștii impresariați	<p>3.1. Artiștii impresariați sunt selecționați cu atenție, în funcție de posibilitățile de încadrare în cerințele beneficiarilor.</p> <p>3.2. Artiștii sunt selecționați în funcție de calitatea prestației anterioare.</p> <p>3.3. Seleționarea artiștilor în vederea participării la diverse evenimente se realizează ținând seama de clauzele din contractele aflate în derulare.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - criteriile de selecție a artiștilor - tipurile de cerințe formulate de beneficiari - categoriile de beneficiari - tipurile de contracte utilizate în activitatea de impresariat artistic și clauze specifice 	Artiștii sunt selecționați cu profesionalism și discernământ. Seleționarea artiștilor se realizează cu exigență, conform cerințelor exprimate de beneficiari.
4. Elaborează ofertele de prestație artistică	<p>4.1. Ofertele sunt elaborate cu operativitate pentru valorificarea oportunităților de colaborare cu beneficiarii interesați.</p> <p>4.2. Ofertele sunt corecte și complete, incluzând toate informațiile necesare.</p> <p>4.3. Ofertele sunt întocmite cu atenție, în corelație cu conținutul cererilor de ofertă selecționate.</p> <p>4.4. Ofertele sunt elaborate în scris, utilizând limbajul de specialitate adecvat.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - tipurile de informații necesare pentru elaborarea ofertelor - noțiuni economico-financiare - noțiuni de lucru cu calculatorul (programe pentru redactare texte) -tipurile de materiale promoționale care pot însoți oferta de prestație artistică - legislația privind drepturile de autor și drepturile conexe - limbajul de specialitate specific 	<p>Ofertele sunt elaborate cu profesionalism, demonstrând preocupare pentru satisfacerea cerințelor clienților.</p> <p>Ofertele sunt redactate cu seriozitate.</p>
<p>Gama de variabile: Metode de identificare a cerințelor beneficiarilor: discuții directe, studiul cererilor de ofertă, culegere de informații din mass-media, Internet etc.</p> <p>Obiective ale activității de impresariere: obținerea de contracte favorabile pentru artiștii din portofoliu, lansarea pe piață a artiștilor noi, obținerea unor beneficii financiare corelate cu volumul de activitate depus, atragerea de noi beneficiari etc.</p> <p>Caracteristicile beneficiarilor selectați: seriozitate în relațiile contractuale, credibilitate, putere financiară, calitatea bazei materiale puse la dispoziție etc.</p>			

Tipuri de beneficiari: organizatori de spectacole, producători de fonograme, producători de spectacole radio, TV etc.
Tipuri de clauze conținute în contractele de impresariere: exclusivitate, număr estimativ de apariții lunare, valoarea baremului minim pentru o prestație artistică, durata prestației artistice, facilități oferite (transport, hrană, cazare, acompaniament etc.) etc.
Tipuri de informații pentru elaborarea ofertei: numele artiștilor participanți, tipul prestației artistice, durata prestației artistice, repertoriul, tariful propus, elemente de logistică necesare etc.

Tehnici de evaluare recomandate:

Referitoare la modul de desfășurare a activităților și obținerea rezultatelor:

- proiect
- declarații ale specialiștilor care au urmărit modul de obținere a rezultatelor în timp și contexte diferite
- portofoliu

Referitoare la cunoștințe și capacitatea de înțelegere:

- chestionarea candidatului (test scris, întrebări orale)

3. SELECȚIONAREA ARTIȘTILOR PENTRU PORTOFOLIUL AGENȚIEI (unitate de competență specifică)			Coduri de referință
Unitatea cuprinde cunoștințele și deprinderile necesare pentru selecționarea artiștilor neconsacrați cu potențial și dorință de afirmare, precum și a artiștilor consacrați liberi de contract, în vederea impresarierii acestora. Selecționarea se realizează pe baza unor criterii proprii stabilite în contextul unui mediu puternic concurențial.			NIVELUL UNITĂȚII - 3
Elemente de competență	Criteriile de realizare din punctul de vedere al deprinderilor practice necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al cunoștințelor necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al atitudinilor necesare
1. Stabilește criteriile de selecție	<p>1.1. Criteriile de selecție sunt stabilite în funcție de domeniul impresarierii și tipul artiștilor.</p> <p>1.2. Criteriile de selecție sunt stabilite cu atenție, având în vedere oferta concurenței.</p> <p>1.3. Criteriile de selecție sunt stabilite cu discernământ, urmărind după caz, sectoarele de nișă.</p> <p>1.4. Criteriile de selecție se stabilesc în conformitate cu tipul beneficiarilor tradiționali și posibilitățile de dezvoltare a activității de impresariat artistic desfășurate.</p> <p>1.5. Criteriile sunt stabilite în funcție de cerințele și exigențele beneficiarilor potențiali.</p>	<p>Persoana supusă evaluării demonstrează că știe și înțelege:</p> <ul style="list-style-type: none"> - tipurile de beneficiari - legislația din domeniul impresariatului artistic - caracteristicile generale ale pieței artistice - tipurile de criterii de selecție - categoriile generice de artiști supuși impresarierii 	<p>Criteriile de selecție sunt stabilite cu seriozitate.</p> <p>Criteriile de selecție sunt stabilite cu preocupare și profesionalism, având în vedere oferta concurenței.</p>
2. Selecționează artiștii	2.1. Artiștii sunt selecționați în	- criteriile de selecție specifice	Artiștii sunt selecționați cu

<p>neconsacrați</p>	<p>urma evaluării a acestora prin aplicarea unor metode diverse. 2.2. Artiștii sunt selecționați în funcție de cererea pieței. 2.3. Selecționarea artiștilor se realizează având în vedere tendințele previzionate în domeniu. 2.4. Selecționarea se efectuează intuind potențialul de dezvoltare artistică al fiecărui individ în parte. 2.5. Selecționarea artiștilor se realizează pe baza criteriilor specifice prestabilite. 2.6. Artiștii sunt selecționați având în vedere grupul țintă vizat.</p>	<p>artiștilor neconsacrați - metodele de evaluare - obiectivele activității de impresariere proprii</p>	<p>profesionalism. Selecționarea artiștilor se face cu curaj, intuind potențialul artistic al acestora. Artiștii sunt selecționați dovedind deschidere spre nou, conform tendințelor previzionate în domeniu. Activitatea de selecționare a artiștilor presupune dinamism și curiozitate profesională.</p>
<p>3. Selecționează artiștii consacrați</p>	<p>3.1. Selecționarea artiștilor consacrați se realizează pe baza criteriilor specifice prestabilite. 3.2. Selecționarea artiștilor se face având în vedere situația contractuală a acestora. 3.3. Artiștii sunt selecționați conform cerințelor beneficiarilor tradiționali. 3.4. Artiștii sunt selecționați în funcție de particularitățile acestora. 3.5. Selecționarea artiștilor se realizează în corelație cu caracteristicile și tendințele pieței.</p>	<p>- criteriile de selecție a artiștilor consacrați - tipurile de cerințe formulate de beneficiari - categoriile de beneficiari - tipurile de contracte utilizate în activitatea de impresariat artistic și clauze specifice</p>	<p>Selecționarea artiștilor se face cu profesionalism. Artiștii consacrați sunt selecționați cu vigilență, în funcție de particularitățile acestora și cerințele pieței. Selecționarea artiștilor consacrați se realizează cu abilitate și flexibilitate, prin adaptare la grupul țintă vizat. Selecționarea artiștilor consacrați presupune dinamism, încredere de sine și preocupare pentru dezvoltarea oportunităților de impresariere.</p>

	3.6. Artiștii sunt selecționați în concordanță cu grupul țintă vizat.		
4. Stabilește condițiile de colaborare	<p>4.1. Condițiile de colaborare sunt stabilite cu discernământ, având în vedere cerințele artistului.</p> <p>4.2. Condițiile de colaborare sunt stabilite în corelație cu obiectivele activității artistice.</p> <p>4.3. Condițiile de colaborare sunt stabilite în mod echilibrat, în concordanță cu posibilitățile reale ale părților.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - tehnici de negociere - condițiile generice de colaborare între părți (obligații și răspunderi) - legislație contractuală - caracteristicile generale ale pieței artistice (riscuri și oportunități) - limbajul de specialitate specific 	<p>Condițiile de colaborare cu artiștii sunt stabilite cu profesionalism și fermitate în corelație cu obiectivele activității.</p> <p>Condițiile de colaborare sunt stabilite cu abilitate și flexibilitate, având în vedere cerințele artistului.</p> <p>Termenii colaborării sunt stabiliți în funcție de posibilitățile reale ale părților, dovedind echilibru personal, încredere în sine și gândire pozitivă.</p> <p>Condițiile de colaborare cu artiștii selecționați sunt stabilite cu răbdare, dovedind preocupare și autocontrol.</p>
<p>Gama de variabile:</p> <p>Domeniul impresarierii: interpretare vocală, interpretare instrumentală, teatru, dans, circ etc.</p> <p>Tipuri de artiști: consacrați, neconsacrați.</p> <p>Tipuri de beneficiari: organizatori de spectacole, producători de fonograme, producători de spectacole radio/TV etc.</p> <p>Metode de evaluare: observare directă a prestației artistice, studiul portofoliului profesional, analiza referințelor de la terți, simulare etc.</p> <p>Tipuri de criterii de selecție pentru artiștii neconsacrați: calitățile artistice, aspectul fizic, expresivitatea, stilul abordat, dezinvoltura, dorința de afirmare, diverse particularități compatibile cu o anumită cerință/tendință/idee, starea de sănătate etc.</p> <p>Grupuri țintă: adolescenți, femei, bărbați, admiratorii unui anumit gen muzical etc.</p> <p>Tipuri de criterii de selecție pentru artiștii consacrați: genul artistic practicat, cota de piață, potențialul artistic, trasături de caracter și comportament, situația contractuală etc.</p> <p>Cerințe ale beneficiarilor: organizarea unor turnee, serii de spectacole, producerea unor fonograme, clip-uri, video-clipuri etc.</p> <p>Obiective ale activității de impresariere: obținerea de contracte favorabile pentru artiștii din portofoliu, lansarea pe piață a artiștilor noi, obținerea unor beneficii financiare corelate cu volumul de activitate depus, atragerea de noi beneficiari etc</p>			

Tehnici de evaluare recomandate:

Referitoare la modul de desfășurare a activităților și obținerea rezultatelor:

- portofoliu
- simulare
- declarații ale specialiștilor care au urmărit modul de obținere a rezultatelor în timp și contexte diferite

Referitoare la cunoștințe și capacitatea de înțelegere:

- chestionarea candidatului (test scris, întrebări orale)

4. ÎNCHEIEREA CONTRACTELOR DE IMPRESARIAT ARTISTIC (unitate de competență specifică)			Coduri de referință
Unitatea cuprinde cunoștințele și deprinderile necesare pentru elaborarea proiectelor de contract, negocierea condițiilor de colaborare cu artiștii și încheierea contractelor de impresariere.			NIVELUL UNITĂȚII - 4
Elemente de competență	Criteriile de realizare din punctul de vedere al deprinderilor practice necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al cunoștințelor necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al atitudinilor necesare
1. Întocmește proiectul de contract	1.1. Proiectul de contract se întocmește cu rigurozitate, respectându-se legislația specifică în vigoare. 1.2. Proiectul de contract include toate informațiile semnificative necesare pentru stabilirea relației profesionale între părți. 1.3. Proiectul de contract este clar, reflectând utilizarea corectă a limbajului de specialitate necesar.	Persoana supusă evaluării demonstrează că știe și înțelege: - tipurile de contracte utilizate în activitatea de impresariat artistic - legislația din domeniul impresariatului artistic - legislația privind drepturile de autor și drepturile conexe - elemente economico-financiare - informații privind piața (tarife practicate, cote ale diverșilor artiști, locul artistului impresariat pe piață etc.) - limbajul de specialitate specific - obiectivele activității de impresariere - noțiuni de lucru cu calculatorul (programe pentru redactare texte)	Proiectul de contract se întocmește cu responsabilitate. Conținutul proiectului de contract este elaborat cu profesionalism. Proiectul de contract dovedește preocupare pentru formă, conținut și utilizarea corectă a limbajului de specialitate.
2. Prezintă artiștilor proiectul de contract	2.1. Proiectul de contract este prezentat cu claritate, scoțând în evidență drepturile și obligațiile ambelor părți.	: - metodele de comunicare - caracteristicile generale ale pieței în domeniu	Prezentarea este făcută cu răbdare și amabilitate, demonstrând o atitudine cooperantă. Explicațiile sunt oferite cu politețe

	<p>2.2. Proiectul de contract este prezentat în detaliu, explicând semnificația tuturor clauzelor contractuale.</p> <p>2.3. Proiectul de contract este prezentat într-un limbaj accesibil, adaptat capacității de înțelegere a interlocutorului.</p> <p>2.4. În cadrul prezentării proiectului de contract se furnizează toate argumentele justificative necesare</p>	<ul style="list-style-type: none"> - elemente economico-financiare - semnificația clauzelor contractuale - norme de comportament civilizată 	<p>și bunăvoință.</p> <p>Argumentele justificative sunt furnizate cu încredere, dovedind gândire pozitivă și bună-credință.</p>
<p>3. Negociază clauzele contractuale</p>	<p>3.1. Clauzele contractuale sunt negociate susținând cu tenacitate interesele proprii/ale agenției.</p> <p>3.2. Pentru negocierea clauzelor contractuale se utilizează un limbaj clar și concis.</p> <p>3.3. Negocierea clauzelor contractuale se realizează alocând suficient timp pentru discuții și confirmări.</p> <p>3.4. Îmbunătățirile rezultate în urma negocierilor și acceptate de părți se definesc în mod clar și se consemnează cu acuratețe.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - tehnici de negociere - metode de comunicare - noțiuni de psihologie - cerințe ale beneficiarilor tradiționali - caracteristici ale artiștilor din portofoliul agenției 	<p>Clauzele contractuale sunt negociate cu fermitate și siguranță de sine conform intereselor proprii/ale agenției.</p> <p>Clauzele contractuale sunt negociate cu flexibilitate și abilitate având în vedere cerințele artiștilor.</p> <p>Negocierea se realizează cu răbdare și tenacitate, dovedind disponibilitate pentru cooperare.</p> <p>Clauzele contractuale sunt negociate dovedind autocontrol și echilibru personal.</p> <p>Modificările și îmbunătățirile sunt acceptate cu profesionalism demonstrând adaptabilitate și o atitudine constructivă.</p> <p>Modificările rezultate în urma negocierii sunt consemnate cu</p>

<p>4. Încheie contractul de impresariere</p>	<p>4.1. Contractul de impresariere se încheie respectându-se toate aspectele rezultate în urma negocierii. 4.2. Contractul de impresariere se încheie verificându-se forma finală a acestuia de către ambele părți. 4.3. Contractul se încheie corectând cu promptitudine eventualele erori de formă și conținut semnalate. 4.4. Încheierea contractului de impresariere presupune respectarea cu strictețe a legislației specifice în vigoare.</p>	<p>- elemente economico-financiare</p>	<p>vigilență și corectitudine. Contractul de impresariere este încheiat cu profesionalism și responsabilitate. Forma finală a contractului este verificată cu seriozitate și vigilență. Erorile de formă sau conținut se corectează cu operativitate. Legislația specifică referitoare la încheierea contractelor și conținutul activității de impresariere este respectată cu fermitate.</p>
<p>Gama de variabile: Legislația specifică: legislația privind activitatea de impresariat artistic, legislația privind drepturile de autor și drepturile conexe, legislație contractuală etc. Tipuri de informații incluse în contract: părțile contractante, obiectul contractului, aspecte financiare, obligațiile părților, clauze de forță majoră, rezolvarea litigiilor etc. Părțile contractante: agenție/impresar, artist.</p>			
<p>Tehnici de evaluare recomandate:</p> <p>Referitoare la modul de desfășurare a activităților și obținerea rezultatelor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - proiect - simulare - portofoliu <p>Referitoare la cunoștințe și capacitatea de înțelegere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - chestionarea candidatului (test scris, întrebări orale) 			

5. NEGOCIEREA CONTRACTELOR DE PRESTAȚIE ARTISTICĂ CU BENEFICIARII (unitate de competență specifică)			Coduri de referință
Unitatea cuprinde cunoștințele și deprinderile necesare pentru susținerea convingătoare a ofertelor de prestație artistică, negocierea clauzelor contractuale cu beneficiarii și obținerea acordului acestora în vederea colaborării cu artiștii agreeți.			NIVELUL UNITĂȚII - 4
Elemente de competență	Criteriile de realizare din punctul de vedere al deprinderilor practice necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al cunoștințelor necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al atitudinilor necesare
1. Susține oferta de prestație artistică	<p>1.1. Oferta de prestație artistică este susținută în concordanță cu cerințele beneficiarului identificate în prealabil.</p> <p>1.2. Oferta este susținută având în vedere potențialul și disponibilitatea artiștilor aflați sub contract.</p> <p>1.3. Susținerea ofertei se efectuează în funcție de politica agenției/ impresarului.</p> <p>1.4. Oferta este susținută prezentând după caz, dovezi privind activitatea profesională a artiștilor impresariați.</p>	<p>Persoana supusă evaluării demonstrează că știe și înțelege:</p> <ul style="list-style-type: none"> - metode de comunicare eficientă - limbi străine (opțional) - elemente economico-financiare - noțiuni de psihologie - legislație specifică în domeniul impresariatului artistic - legislație privind drepturile de autor și drepturile conexe - tipuri de cerințe formulate de beneficiari - criterii generale de apreciere a artiștilor - norme de comportament civilizate în societate 	<p>Oferta este susținută cu siguranță, încredere în sine și entuziasm, având în vedere potențialul artiștilor impresariați și disponibilitatea acestora.</p> <p>Oferta este susținută cu seriozitate și implicare, în concordanță cu cerințele beneficiarului.</p> <p>Oferta este susținută cu abilitate, în funcție de politica agenției/impresarului, dovedind disponibilitate pentru cooperare.</p> <p>Oferta este susținută cu tenacitate și putere de convingere.</p> <p>Oferta este susținută cu profesionalism, prezentând dovezi referitoare la activitatea artistică a persoanelor impresariate.</p> <p>Oferta este susținută cu politețe și echilibru personal, dovedind deschidere spre relaționare.</p>

<p>2. Negociază clauzele contractuale</p>	<p>2.1. Clauzele contractuale sunt negociate cu prezență de spirit, promovând susținut interesele personale/ale agenției.</p> <p>2.2. Clauzele contractuale sunt negociate cu atenție, identificând toate obiecțiile beneficiarului.</p> <p>2.3. Clauzele contractuale sunt negociate cu discernământ, corelând cerințele beneficiarului cu prevederile contractului de impresariere.</p> <p>2.4. Negocierea urmărește realizarea unui echilibru de interese.</p> <p>2.5. Negocierea se derulează dovedind capacitate de lucru sub presiunea timpului, în condiții de stres și putere de concentrare asuora problemelor aflate în discuție.</p>	<p>- tehnici de negociere - legislație contractuală</p>	<p>Clauzele contractuale sunt negociate cu abilitate și vigilență, demonstrând o atitudine cordială și în același timp fermă.</p> <p>Interesele proprii/ale agenției sunt susținute cu tenacitate și siguranță de sine.</p> <p>Obiecțiile beneficiarului sunt identificate în mod constructiv.</p> <p>Clauzele contractuale sunt negociate cu flexibilitate, dovedind preocupare pentru corelarea cerințelor beneficiarului cu prevederile contractului de impresariere.</p> <p>Negocierea este realizată cu răbdare, responsabilitate, demonstrând disponibilitate pentru cooperare și adaptabilitate pentru realizarea unui echilibru de interese.</p> <p>Pe parcursul negocierii se demonstrează echilibru personal și autocontrol.</p>
<p>3. Obține acceptul din partea beneficiarului</p>	<p>3.1. Acceptul din partea beneficiarului este obținut după abordarea tuturor aspectelor esențiale pentru relația de colaborare.</p> <p>3.2. Acceptul beneficiarului este obținut avându-se în vedere respectarea legislației specifice în</p>		<p>Acceptul din partea beneficiarilor este obținut cu profesionalism și răbdare pentru clarificarea tuturor aspectelor esențiale pentru colaborarea între părți.</p> <p>Condițiile de obținere a acceptului sunt analizate cu vigilență și seriozitate.</p>

	<p>vigoare. 3.3. Acceptul beneficiarului este obținut urmărindu-se stabilirea clară a clauzelor contractului ce urmează a fi încheiat.</p>		<p>Obținerea acceptului din partea beneficiarului denotă o atitudine de cooperare și preocupare pentru stabilirea unor relații contractuale avantajoase.</p>
<p>Gama de variabile: Cerințele beneficiarului: tipul prestației artistice, durata prestației, cota de piață a artistului, tarife practicate de către artist, logistica artistului etc. Tipuri de dovezi prezentate: CD-uri/DVD-uri cu înregistrări în diverse contexte de activitate, albume foto, dosar de presă, afișe, caiete de sală etc. Tipul acceptului: de principiu, definitiv. Forma acceptului: accept verbal, precontract, contract. Legislație specifică: legislație privind activitatea de impresariat artistic, legislație privind drepturile de autor și drepturile conexe, legislație contractuală etc.</p>			
<p>Tehnici de evaluare recomandate:</p> <p>Referitoare la modul de desfășurare a activităților și obținerea rezultatelor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - simulare - portofoliu <p>Referitoare la cunoștințe și capacitatea de înțelegere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - chestionarea candidatului (test scris, întrebări orale) 			

6. MONITORIZAREA DERULĂRII CONTRACTELOR DE PRESTAȚIE ARTISTICĂ (unitate de competență specifică)			Coduri de referință
Unitatea cuprinde cunoștințele și deprinderile necesare pentru urmărirea modului în care se derulează contractele aflate în curs de desfășurare, în vederea asigurării conformității cu angajamentele asumate prin clauzele prestabilite.			NIVELUL UNITĂȚII - 4
Elemente de competență	Criteriile de realizare din punctul de vedere al deprinderilor practice necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al cunoștințelor necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al atitudinilor necesare
1. Stabilește cerințele privind monitorizarea	1.1. Cerințele privind monitorizarea sunt stabilite în funcție de tipul activităților desfășurate și specificul acestora. 1.2. Cerințele privind monitorizarea sunt stabilite având în vedere caracteristicile artiștilor implicați. 1.3. Cerințele privind monitorizarea sunt stabilite urmărind respectarea clauzelor contractuale precizate între părți.	Persoana supusă evaluării demonstrează că știe și înțelege: - tipuri de obligații și răspunderi contractuale - caracteristici generale ale activităților desfășurate - obiectivele monitorizării - legislație specifică	Cerințele privind monitorizarea sunt stabilite cu seriozitate și simț de răspundere. Cerințele privind monitorizarea sunt stabilite dovedind preocupare pentru implicarea artiștilor impresariați în activitatea artistică stabilită prin contract.
2. Culege informații privind contractele aflate în derulare	2.1. Informațiile sunt culese permanent, în timp util, pentru intervenția eficientă în soluționarea eventualelor disfuncționalități. 2.2. Informațiile sunt culese în mod selectiv, având în vedere relevanța pentru activitatea desfășurată.	- metodele de culegere a informațiilor - tipurile de surse de informații privind activitatea artistică monitorizată - tipurile de informații relevante - metodele de comunicare eficientă - noțiuni de relații publice	Informațiile privind contractele aflate în derulare sunt culese cu vigilență și responsabilitate. Calitatea surselor de informare este urmărită cu exigență. Culegerea informațiilor este făcută cu dinamism, pentru soluționarea operativă a eventualelor disfuncționalități apărute în

	2.3. Informațiile sunt culese urmărind calitatea surselor folosite.		derularea contractelor.
3. Propune soluții pentru eliminarea disfuncționalităților constatate	3.1. Soluțiile sunt propuse în funcție de tipul disfuncționalităților constatate. 3.2. În propunerea de soluții se au în vedere posibilitățile de rezolvare disponibile. 3.3. Soluțiile sunt propuse cu operativitate, pentru îndeplinirea obligațiilor contractuale asumate față de beneficiari.	- tipuri de disfuncționalități și consecințe pentru activitatea desfășurată - obligații și responsabilități contractuale - modalități de rezolvare a diferitelor categorii de disfuncționalități	Soluțiile sunt propuse cu responsabilitate pentru continuarea în bune condiții a activităților stipulate prin contract. Soluțiile sunt propuse cu tact și diplomație oferindu-se alternative de rezolvare a situațiilor în funcție de posibilități. Soluțiile sunt propuse cu profesionalism și seriozitate demonstrând o atitudine cooperantă în vederea eliminării disfuncționalităților.
<p>Gama de variabile: Cerințele privind monitorizarea: metode de monitorizare, perioada de monitorizare, activitățile monitorizate, persoane implicate în monitorizare etc. Tipul activităților desfășurate: activități unice, activități multiple (serii de concerte, turnee etc.) Specificul activităților: desfășurarea în timp, amploarea, nivelul, exigențe speciale, complexitatea etc. Caracteristicile artiștilor: experiența, caracterul, comportamentul general, comportamentul profesional, seriozitatea, etc. Informațiile culese se referă la: calitatea prestației artistice, respectarea obligațiilor de către artist, asigurarea de către beneficiar a condițiilor de muncă prestabilite, moralitatea și seriozitatea artistului, respectarea programului, etc. Surse: organizatorul de spectacol, manageri artistici, reprezentanți ai beneficiarului, diverși participanți la eveniment, persoanele din cadrul agenției desemnate pentru monitorizare etc. Disfuncționalități: întârzieri în efectuarea plăților, calitatea scăzută a prestației artistice, deficiențe comportamentale, abateri disciplinare diverse etc.</p>			
<p>Tehnici de evaluare recomandate:</p> <p>Referitoare la modul de desfășurare a activităților și obținerea rezultatelor: - proiect</p>			

- declarații ale specialiștilor care au urmărit modul de obținere a rezultatelor în timp și contexte diferite
- portofoliu

Referitoare la cunoștințe și capacitatea de înțelegere:

- chestionarea candidatului (test scris, întrebări orale)

7. IMPRESARIERA PRODUCȚIILOR ARTISTICE (unitate de competență opțională)			Coduri de referință
Unitatea cuprinde cunoștințele și deprinderile necesare pentru valorificarea unor producții artistice realizate de terți sau în concepție proprie, asigurând resursele financiare necesare și condițiile organizatorice și de promovare adecvate, prin dezvoltarea unor relații de colaborare complexe cu categorii diverse de specialiști. Unitatea de competență este opțională, ea fiind specifică numai impresarilor interesați în valorificarea producțiilor artistice. Datorită complexității sale, impresarierea producțiilor artistice poate fi realizată numai de către persoanele care demonstrează o experiență anterioară relevantă în impresarierea artiștilor individuali și, implicit, dețin o sferă relațională solidă în sectorul profesional de interes.			NIVELUL UNITĂȚII - 4
Elemente de competență	Criteriile de realizare din punctul de vedere al deprinderilor practice necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al cunoștințelor necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al atitudinilor necesare
1. Identifică oportunitatea producției artistice	1.1. Oportunitatea producției artistice este identificată cu atenție și realism, în funcție de cerințele pieței și concurența existentă în domeniu. 1.2. Oportunitatea producției artistice este identificată în corelație cu tendințele pieței și grupul țintă vizat. 1.3. Oportunitatea producției artistice este identificată în funcție de tipul și caracteristicile acesteia.	Persoana supusă evaluării demonstrează că știe și înțelege: - noțiuni de marketing - tipuri de producții artistice - tipuri de grupuri țintă și caracteristici generale	Oportunitatea producției artistice este identificată cu preocupare și încredere în sine, presupunând curaj pentru asumarea riscurilor legate de lansarea pe piața concurențială.
2. Realizează proiectul de fezabilitate	2.1. Proiectul de fezabilitate este detaliat și solid argumentat. 2.2. Proiectul de fezabilitate	- categorii de informații din cadrul unui proiect de fezabilitate - tipuri de resurse necesare	Proiectul de fezabilitate este realizat cu profesionalism și responsabilitate.

	<p>conține toate informațiile necesare privind valorificarea producției artistice.</p> <p>2.3. Proiectul este clar, realist și profitabil.</p> <p>2.4. Proiectul de fezabilitate ține seama de prevederile legislației specifice în vigoare.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - etapele valorificării unei producții artistice - tipuri de instituții implicate/colaboratori - elemente economico-financiare - tipuri de taxe și impozite - legislația în domeniul impresariatului artistic - legislația privind drepturile de autor și drepturile conexe - noțiuni de lucru cu calculatorul - cunoștințe matematice de bază 	
3. Asigură finanțarea producției artistice	<p>3.1. Sursele de finanțare sunt identificate prin metode specifice.</p> <p>3.2. Resursele financiare necesare sunt obținute în urma susținerii directe a proiectului producției artistice în fața finanțatorilor.</p> <p>3.3. Finanțarea producției este asigurată furnizând argumente solide privind impactul la public și profitabilitatea proiectului.</p> <p>3.4. Resursele financiare sunt asigurate prin mijloace proprii sau prin încheierea unor contracte ferme cu finanțatorii.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - tipuri de surse de finanțare - modalități de atragere a finanțatorilor - noțiuni de marketing - norme de comportament civilizate - metode de comunicare - comunicare în limbi străine (opțional) 	<p>Sursele de finanțare sunt identificate cu tenacitate. Pentru obținerea finanțării producției artistice este necesară o atitudine cooperantă, dinamism, încredere în sine și gândire pozitivă.</p> <p>Argumentele privind fezabilitatea proiectului sunt oferite cu politețe, seriozitate și entuziasm.</p>
4. Realizează parteneriatul media	<p>4.1. Parteneriatul media este realizat având în vedere grupul țintă și impactul previzionat.</p> <p>4.2. Parteneriatul media este realizat în funcție de preferințele finanțatorilor și cerințele acestora.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - mijloace de promovare - tipuri de grupuri țintă și caracteristici generale - cerințe ale finanțatorilor - tipuri de producții artistice și caracteristicile acestora 	<p>Parteneriatul media este realizat dovedind seriozitate, tenacitate și dinamism.</p> <p>Realizarea parteneriatului media presupune flexibilitate pentru respectarea preferințelor și</p>

	<p>4.3. Parteneriatul media este realizat în concordanță cu tipul producției artistice și caracteristicile acesteia.</p> <p>4.4. Parteneriatul media este realizat având în vedere mijloacele de promovare cele mai eficiente în raport cu producția artistică impresariată.</p>		cerințelor finanțatorilor.
5. Valorifică producția artistică	<p>5.1. Valorificarea producției artistice se realizează în colaborare cu toți partenerii interesați.</p> <p>5.2. Producția artistică este valorificată având în vedere asigurarea tuturor cerințelor de calitate privind organizarea acesteia și prestația artistică presupusă.</p> <p>5.3. Valorificarea producției artistice se realizează urmărind îndeplinirea cerințelor legale privind realizarea evenimentului, în funcție de contextul desfășurării acestuia.</p> <p>5.4. Producția artistică este valorificată verificând maniera de promovare și impactul la public.</p> <p>5.5. Valorificarea se realizează monitorizând producția artistică în toate etapele implementării acesteia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - categorii de colaboratori pentru valorificarea unei producții artistice - tipuri de instituții implicate - etapele valorificării unei producții artistice - categorii de resurse necesare - cerințe de calitate privind organizarea producțiilor artistice - legislația în domeniul organizării de spectacole 	<p>Valorificarea producției artistice se realizează cu exigență, profesionalism și responsabilitate. Cerințele legale privind valorificarea producției sunt îndeplinite cu vigoare.</p> <p>Valorificarea producției artistice presupune dinamism, seriozitate și o atitudine cooperantă pentru rezolvarea eficientă a problemelor.</p>

<p>6. Realizează bilanțul proiectului artistic</p>	<p>6.1. Plățile către furnizorii de servicii sunt efectuate în totalitate la termenul prestabilit. 6.2. Diversele obligații financiare legale sunt achitate în mod corect. 6.3. Bilanțul este realizat pe baza unor calcule riguroase, verificând încadrarea în bugetul inițial alocat. 6.4. Concluziile privind profitabilitatea producției artistice sunt formulate după analiza riguroasă a evenimentului împreună cu toți colaboratorii implicați.</p>	<p>- elemente economico-financiare - legislație fiscală (taxe, impozite generale și specifice și termene de plată) - cunoștințe matematice - tipuri de furnizori/colaboratori și obligații contractuale</p>	<p>Bilanțul proiectului artistic este realizat cu responsabilitate și profesionalism. Obligațiile financiare față de diverși furnizori și prestatori, precum și obligațiile fiscale legale sunt îndeplinite cu corectitudine. Toate verificările și analizele presupuse de finalizarea proiectului artistic sunt efectuate cu vigoare.</p>
<p>Gama de variabile: Grupuri țintă: adolescenți, grupuri cu anumite preferințe artistice, persoane de vârstă a treia, femei etc. Tipuri de producții artistice: spectacole/serii de spectacole vocal-instrumentale, spectacole instrumentale, spectacole de teatru, circ, dans modern sau clasic; producții de nișă, de avangardă, înscrise în tendințele momentului etc. Caracteristici ale producției: producții care valorifică o personalitate artistică, producții axate pe un număr redus de personalități artistice, producții cu participare artistică amplă, cerințe logistice privind producția, cerințe de ospitalitate, cerințe de securitate, locația (interior, în aer liber) etc. Informații necesare în proiect: ideea proiectului, artiști participanți, conținutul efectiv al producției, locația previzionată, necesar de resurse, deviz estimativ etc. Legislația specifică: legislația privind organizarea de spectacole și activitatea de impresariat artistic, legislația privind drepturile de autor și drepturile conexe etc. Surse de finanțare: venituri proprii, venituri din vânzarea biletelor, sponsorizări, donații, venituri din activități de barter etc. Metode specifice: discuții cu diverse categorii de finanțatori, analize economico-financiare etc. Cerințele finanțatorilor: contracte de exclusivitate cu anumiți parteneri media, exclusivitate în finanțarea unei anumite producții artistice, orientarea promovării spre anumite canale media etc. Mijloace de promovare: afișaj, bannere, anunțuri radio, clip-uri TV, anunțuri/articole în presa scrisă etc. Contextul organizării: interior, în aer liber.</p>			

Cerințe legale privind organizarea: asigurarea serviciilor de pază, sanitare, de prevenire a incendiilor, grupuri sociale (de incintă sau ecologice) etc.

Obligații financiare legale: impozit pe spectacol, timbru teatral/muzical, drepturi de autor, drepturi conexe etc.

Colaboratorii implicați: organizatori de spectacole, manageri artistici, alți impresari, manageri de brand, contabil, specialist PR, reprezentanți ai unor agenții subcontractante etc.

Tehnici de evaluare recomandate:

Referitoare la modul de desfășurare a activităților și obținerea rezultatelor:

- proiect
- declarații ale specialiștilor care au urmărit modul de obținere a rezultatelor în timp și contexte diferite
- portofoliu

Referitoare la cunoștințe și capacitatea de înțelegere:

- chestionarea candidatului (test scris, întrebări orale)

8. PROMOVAREA ARTIȘTILOR IMPRESARIAȚI (unitate de competență opțională)			Coduri de referință
Unitatea cuprinde cunoștințele și deprinderile necesare pentru promovarea a artiștilor impresariați utilizând cele mai potrivite mijloace și canale de difuzare a informațiilor în vederea creării unei imagini cu puternic impact la publicul țintă și creșterea cotei de piață a acestora. Unitatea de competență este opțională, promovarea artiștilor fiind realizată numai de către impresarii interesați, pe baza acceptului clar exprimat și stipulat contractual.			NIVELUL UNITĂȚII - 3
Elemente de competență	Criteriile de realizare din punctul de vedere al deprinderilor practice necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al cunoștințelor necesare	Criteriile de realizare din punctul de vedere al atitudinilor necesare
1. Stabilește bugetul pentru promovare	1.1. Bugetul pentru promovare este stabilit cu atenție, în funcție de politica economică a impresarului/agenției 1.2. Bugetul pentru promovare este stabilit având în vedere prevederile contractelor încheiate. 1.3. Bugetul pentru promovare este stabilit urmărindu-se atragerea de fonduri din diverse surse de finanțare. 1.4. Bugetul pentru promovare este stabilit pe baza unei analize serioase a potențialului artistului impresariat.	Persoana supusă evaluării demonstrează că știe și înțelege: - elemente economico-financiare - surse potențiale de finanțare și modalități de obținere a finanțărilor - legislație privind sponsorizarea - mijloace de promovare (avantaje și dezavantaje ale utilizării) - tipuri de promovare - noțiuni de marketing	Bugetul necesar pentru promovarea artiștilor este stabilit cu pragmatism și profesionalism.
2. Selectează mijloacele de promovare	2.1. Mijloacele de promovare sunt selecționate în funcție de impactul acestora asupra grupului țintă vizat.		Mijloacele de promovare sunt selecționate cu profesionalism, dovedind preocupare și o atitudine ponderată pentru încadrarea în

	<p>2.2. Mijloacele de promovare sunt selecționate în concordanță cu tipul de prestație artistică practică.</p> <p>2.3. Mijloacele de promovare sunt selecționate avându-se în vedere încadrarea în bugetul promoțional prestabilit.</p>		<p>bugetul stabilit.</p>
<p>3. Alege tipul de promovare</p>	<p>3.1. Tipul de promovare este ales în corelație cu scopul urmărit.</p> <p>3.2. Tipul de promovare este ales în funcție de bugetul prestabilit și impactul așteptat asupra publicului.</p> <p>3.3. Tipul de promovare este ales în funcție de tipul produsului artistic impresariat.</p>		<p>Tipul de promovare este ales cu abilitate și pragmatism în funcție de impactul așteptat și scopul urmărit.</p> <p>Alegerea tipului de promovare adecvat produsului artistic impresariat presupune orientare spre piață și profesionalism.</p>
<p>4. Furnizează informațiile necesare promovării</p>	<p>4.1. Informațiile sunt furnizate urmărind permanent îndeplinirea obiectivelor propuse pentru promovarea artistului.</p> <p>4.2. Informațiile furnizate în scopul promovării scot în evidență calitățile speciale ale artistului impresariat.</p> <p>4.3. Informațiile sunt furnizate propunând forme originale de promovare în concordanță cu ideea asociată promovării.</p> <p>4.4. Informațiile furnizate sunt selecționate în funcție de grupul</p>	<ul style="list-style-type: none"> - metode de comunicare - tipuri de mesaje promoționale - obiectivele promovării - caracteristicile mijloacelor de promovare selecționate - grupuri țintă și caracteristici generale ale acestora 	<p>Informațiile necesare pentru promovarea artiștilor impresariați sunt furnizate cu fler și profesionalism pentru crearea imaginii dorite pe piață.</p> <p>Furnizarea informațiilor necesare promovării artiștilor presupune implicare, dinamism, orientare spre piață și adaptabilitate.</p>

	țintă vizat.		
<p>Gama de variabile: Contracte încheiate: contracte de impresariere, contracte de promovare. Surse de finanțare: sponsori, donații etc. Mijloace de promovare: prospecte, afișe, bannere, mass-media, înregistrări audio-video etc. Grup țintă: adolescenți, femei, bărbați, grupuri cu opțiuni artistice diverse, persoane de vârstă a treia etc. Tipuri de prestație artistică: dans, interpretare vocală, interpretare instrumentală, teatru, interpretare roluri de circ etc. Tipuri de promovare: agresiv, ofensiv, de menținere etc. Scop urmărit: intrare pe piață, menținere pe piață, relansare, abordarea unui segment de nișă, promovare evenimente speciale etc. Produsul artistic: roluri diverse, melodii interpretate, înregistrări video etc.</p>			
<p>Tehnici de evaluare recomandate:</p> <p>Referitoare la modul de desfășurare a activităților și obținerea rezultatelor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - proiect - declarații ale specialiștilor care au urmărit modul de obținere a rezultatelor în timp și contexte diferite - portofoliu <p>Referitoare la cunoștințe și capacitatea de înțelegere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - chestionarea candidatului (test scris, întrebări orale) 			