

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Ausgabe Juli/August 2016

Herzlich willkommen zur neuen Ausgabe von NSA Voices of Experience VoE. Das Original wird in dieser Ausgabe turnusgemäß zum letzten Mal von Pilar Ortiz und Steven Iwersen, CSP moderiert.

Thomas Skipwith, im Interview mit Bruno Erni, berichtet wieder von der neuen Ausgabe von Voices of Experience.

Willkommen - Pilar Ortiz und Steven Iwersen, CSP

Dies ist die letzte Ausgabe, welche von Pilar und Steven moderiert wird. Nach der Sommerpause ist ein Jahr um und es wird jemand Neues moderieren.

Achtsam essen für Reisende - Michelle May, MD, CSP

Kern Ihrer Aussage: Frage Dich, ob Du hungrig bist oder nur Lust hast?!

Sie lizenziert ca. 500 Personen, die ihre Kurse / Workshops abhalten. Die TTT finden online statt. Einmal im Jahr wird die Trainerlizenz erneuert.

Umsatzverteilung 2016: Online-Kurse 50%, Speaker 25%, Produkte 20%

Sie hat 1999 mit Ihrem Geschäft begonnen. Sie hat unterdessen 4 Bücher geschrieben.

Reise-Kranken-Versicherung - John Palumbo, CSP

Übliche Abdeckung: Verlorenes Gepäck, annullierte Flüge

Überprüfen, ob auch medizinische Versorgung abgedeckt ist. Beispiel: Assura Zusatzversicherung Mondia

John benutzt eine Jahrespolice von American Express statt für jede Reise einzeln eine Versicherung abzuschließen.

Ich arbeite mit einem Versicherungsmakler, der mir hilft die Übersicht zu behalten und die richtigen Versicherungen einzukaufen.

Im globalen Rednermarkt navigieren - Karen Jacobsen

Sie ist die Stimme auf 400 Mio. Navigationssystemen weltweit. Deshalb ist sie bekannt als das GPS-Girl.

Sie meditiert täglich 15 Minuten.

Sie macht 4x die Woche Yoga (je 30 Minuten).

Sie macht täglich einen Videoanruf mit Ihrem Mann und Sohn.

Packen: 10-Tages-Reise als Speaker mit nur einem Handgepäck. Inkl. Bücher, CDs und TN-Unterlagen, 4 Paar Schuhe. Trick: Kleider rollen. Nur das mitnehmen, was man wirklich braucht! "Für den Fall, dass ..." - Gegenstände lässt sie zu Hause.

So muss sie bei der Ankunft nicht aufs Gepäck warten.

Ich Sorge dafür, dass ich genügend Zeit vor und nach einem Einsatz habe.

Eine authentische Verbindung herstellen - Monica Wofford, MBA, CSP

"Sobald du nicht mehr nervös bist, musst du den Job wechseln."

(a) Bleibe, wer du bist. Du darfst Ecken und Kanten haben, Fehler machen, einen Akzent haben, verletzlich sein. Manchmal musst Du sogar Fehler einbauen.

(b) Bleibe neugierig.

Stelle vor dem Auftritt Fragen: Was braucht das Publikum? Was wollen sie?
Mache Blickkontakt während dem Auftritt. Damit du weißt, was das Publikum braucht.
Sprich die Teilnehmenden mit dem Namen an.
(c) Bleibe verständlich.

Die Geheimnisse des Podcasting - Craig Price

Neuerdings ist es viel einfacher und billiger als vor 5 - 10 Jahren.
Du brauchst ein Smartphone mit einem guten Mikrofon und ein Kopfhörer.
Software für die Bearbeitung der Tondateien: Garageband (Mac - gratis), Audacity (Windows - gratis), Adobe Audition (Windows)
An Kongressen macht Craig im Vorhinein (ca. 6 Wochen) ein Interview mit einem Breakout-Speaker (≠ Mainstage-Speaker) und schickt es dem Kongressorganisator. Dieser ist meistens überglücklich für das zusätzliche Marketingmaterial und postet es überall.

Dasselbe hat Darren LaCroix mit Video empfohlen. Ich habe selbst auch schon für eine Konferenz ein Video gemacht. Es waren gute Erfahrungen.

Das Wort der Präsidentin - Ruby Newell-Legner, CSP

Sie dankt allen, die mitgeholfen haben, die NSA zu dem zu machen, was sie ist. Ein genialer Ort zu lernen, sich auszutauschen und Freundschaften zu pflegen.
Sie hat die Zeit als Präsidentin genossen und viel dabei gelernt. Empfehlenswert für alle Mitglieder.
Wer sich einbringt, wird auch viel mitnehmen.

Genauso ist es in der GSA, den Chapters Schweiz und Österreich, den Regionalgruppen und PEGs.

2 Seiten der Medaille, moderiert von Laurie Guest - David Avrin, CSP, und Joe Calloway, CSP, CPAE

Sollte der primäre Fokus eines Redners auf Marketing und Verkauf sein?
David: Du musst gut sein. Doch wenn keiner davon weiß, wirst Du nie einen Auftrag kriegen. Es braucht Sichtbarkeit! Also ein klares Ja!
Joe: Nein. Nicht der primäre Fokus. Die Qualität der Rede verkauft die nächste Rede. 500 Teilnehmende sind 500 potentielle Kunden oder wenigstens Empfehler.

Schlusswort von VOWE - Pilar Ortiz und Steven Iwersen, CSP

Danke.