

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Ausgabe November 2016

Moderation des Originals: Kate Delaney

Thomas Skipwith, im Interview mit Bruno Erni, berichtet wieder von der neuen Ausgabe von Voices of Experience, dem Podcast der National Speakers Association.

Motto dieser Ausgabe: Für sein Publikum zeitgemäß bleiben

Wie bleibe ich zeitgemäß (für meine Kunden)? - Mark Sanborn, CSP, CPAE

- Ich muss das, was ich unterrichte / das über das ich spreche, selbst ausüben. B: Im Fall von Rhetorik bedeutet das Reden und Präsentationen halten.
- Ich muss mich kontinuierlich weiterbilden / mich mit dem Thema auseinandersetzen.

Was hat sich im Bereich Leadership geändert? Nicht so sehr die Leader haben sich geändert, sondern die Mitarbeiter / Anhänger. Es ist besser sie nicht mehr als Anhänger („Follower“) anzusprechen, sondern als Beitragende / Unterstützer. Schon wird die Ansprache anders.

Es ist besser 2 - 3 kantige Meinungen zu vertreten als es allen recht machen zu wollen. Dank der kantigen Meinung kommt es zu einer Diskussion.

Sei ein Ideen-Leader - Neen James, MBA, CSP

Als Ideen-Leader brauchst Du eine prägnante Perspektive. Am besten verpackst Du sie in ein eigenes Modell. So hast Du Dein intellektuelles Eigentum geschützt. Natürlich musst Du Dein Modell vorleben.

B: Ich habe kürzlich eine Umfrage gemacht. Daraus wird jetzt die Präsentationsformel entstehen.

Wie Du Dein CSP erhältst - Tim Durkin, CSP

Der Certified Speaking Professional CSP ist die höchste Auszeichnung der NSA und der GSA, die man sich verdienen kann. Die Idee: Wenn jemand eine Veranstaltung organisiert, kann er sich bei einem Redner mit CSP-Auszeichnung darauf verlassen, dass er einen echten Profi auf der Bühne haben wird.

Welche Anforderungen gibt es?

- Der Speaker muss mindestens 250 Reden in 10 Jahren gehalten haben.
- Während 5 Jahren muss er mind. USD 50'000.- Einkommen pro Jahr, Honorar und/oder Produktverkäufe erzielt haben.
- Er muss ein unbearbeitetes Video von 45 Minuten einreichen; 4 Speaker mit CSP-Auszeichnung geben Punkte: Wer 28 von 36 Punkte erhält, wird seinen CSP schon bald in den Händen halten.

Jill's schmackhafte Tech-Häppchen - Jill Schiefelbein

Social Media fängt an mit einem gut gepflegten Auftritt auf XING und LinkedIn.

Nicht den Namen mit einer Bezeichnung wie „CEO“ in die Titelzeile schreiben, sondern den Namen mit beispielsweise „Speaker über Führungsthemen“ schreiben. Sie empfiehlt außerdem ein Video zu ergänzen und die eigene Website zu verlinken.

Je nach Publikum ist Facebook natürlich auch enorm wichtig. Genauso ist es mit Instagram.

Entscheidend ist, dass die Beiträge auf das Medium zugeschnitten werden. Auf Twitter beispielsweise will jemand häufig ganz kleine, kurze Tipps, oft nicht einen Link auf einen Artikel von 700 Worten. Da muss er dann nämlich bereits wieder klicken.

Entscheidend ist es konsistent in den sozialen Medien zu sein. Mindestens einmal im Monat sollte man posten. Wenn ich nicht mindestens einmal im Monat posten kann, dann macht es mehr Sinn den Kanal abzuschalten.

Das Wort des Präsidenten - John B. Molidor, PhD, CSP

Um zeitgemäß zu bleiben, lohnt es sich ausführlichere Recherchen zu machen als nur über Google. scholar.google.ch ist ein guter Ort um anzufangen. Außerdem empfiehlt John die Wissenschaftler direkt anzuschreiben und/oder anzurufen. Oft sind sie glücklich darüber, dass sich jemand für deren Forschungsergebnisse interessiert. In vielen Fällen lassen sie sich auch gerne interviewen.

Eine Power Minute mit Dave Lieber, CSP - Dave Lieber, CSP

Verhalte Dich wie ein Journalist. Mache Interviews, verschicke Fragen per E-Mail, telefoniere mit Leuten. Die Ansprechpersonen sind oft bereit sich Zeit für Dich zu nehmen.

Einen Volltreffer landen - Shawna Suckow

Statt Redeagenturen kalt anzurufen, lohnt es sich vorher die Redneragentur zu recherchieren. Die Redneragenturen nehmen das Telefon nämlich oft schon gar nicht mehr ab.

- Durch die Recherche erfahre ich welche Sorte von Rednern die Redneragentur bucht.
- E-Mail: "Ich weiss Sie sind sehr beschäftigt. Ich habe gesehen, dass sie die folgende Konferenz veranstalten. Das Publikum besteht aus ... Ich bin der Meinung mein Thema ist sehr relevant für dieses Publikum. Ich rede über Jenseits der Logik."
- Betreffzeile: "Darf ich sie anrufen?" Schreibe keine zu reißerische Betreffzeile.
- Schicke mal wieder etwas per Post. Beispiel: Ein Redner hat einem texanischen Produzenten eine Flasche BBQ-Sauce geschickt. Er wurde gebucht.
- Letzter Tipp: Als Speaker sich gegenseitig empfehlen. Beispiel: "Nächstes Jahr suchen Sie bestimmt wieder einen Redner für Ihre Konferenz. Darf ich Ihnen Gregor Staub oder Bruno Erni empfehlen?"

Werde wahrgenommen - Kate Delaney und Stephen Shapiro, CSP, CPAE

Umgeb Dich nicht nur mit Personen aus Deiner Branche, sondern auch mit Personen aus komplett anderen Bereichen. Beispiele: Gehirnforschung, Technologie, Politik.