

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Ausgabe Mai 2016

Herzlich willkommen zur neuen Ausgabe von NSA Voices of Experience VoE. Das Original wird dieses Jahr von Pilar Ortiz and Steven Iwersen, CSP moderiert.

Thomas Skipwith, im Interview mit Bruno Erni, berichtet wieder von der neuen Ausgabe von Voices of Experience. Diesmal geht es um das Thema Humor.

Finde deinen Humor - Brian Walter, CSP, CPAE

Es gibt ein berühmtes Zitat, welches durch die NSA geprägt wurde: "Du brauchst nicht lustig zu sein ausser wenn du für deine Keynotes bezahlt werden wirst." Humor ist allerdings nicht das gleiche wie Witze erzählen.

Der Humor, den du einbaust, muss eine Relevanz zu deiner Botschaft haben. Du darfst also nicht wahllos humorvoll Geschichten erzählen. Sondern sie müssen etwas mit deinem Thema und deiner Botschaft zu tun haben.

Humor entsteht oft dort, wo wir den Unterschied zwischen dem was sein soll und dem was ist, aufzeigen.

Brian stellt drei Formate vor, die erlauben, lustig/humorvoll zu sein:

1.: Zwei Wahrheiten und eine Lüge

Beispiel: Es wird ein neuer Kompensationsplan eingeführt. "Lasst uns zwei Wahrheiten und eine Lüge spielen.

Eins. Es wird einfacher einen Bonus zu verdienen. Zwei. Es wird schwieriger einen Bonus zu verdienen. Drei. Es wird unmöglich einen Bonus zu verdienen."

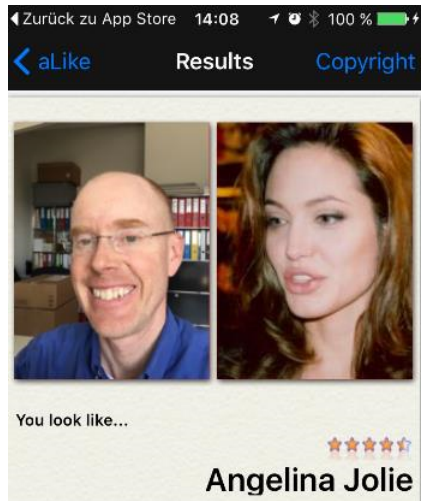
2.: CEO Doppelgänger Wettbewerb

Habt ihr schon von der App myceleb oder aLike gehört?

"Ich habe euer Managementteam durch diese Applikation laufen lassen. Wollt ihr das Resultat sehen?"

Männer kann man gerne aufs Korn nehmen. Frauen sollte man besser aussehen lassen. Am besten ist es, wenn man diese humorvolle Einlage vorher mit dem Topmanagement abspricht.

Thomas Skipwith hat die App aLike ausprobiert. Folgendes kam raus:



Tja, das ist ja tatsächlich schmeichelhaft. In der Umsetzung noch verbesserungsfähig. Bestimmt klappt es mit der anderen App besser.

3.: Die Top 5-Liste

Notiere fünf Wahrheiten deines Kunden.

Beispiel: Call Center

Die Toiletten sind zwei Stockwerke tiefer.

Das Headset ist unbequem.

Wenn ein Call Agent zu lange spricht, gehen Warnlichter an.

...

Dann baust du den Humor ein:

Welches sind die Faktoren um in deinem Job erfolgreich zu sein?

1. Du brauchst eine starke Blase, damit es dir reicht, die zwei Stockwerke auf die Toilette runter zu rennen.
2. Möglichst kleine Ohren, damit sie vom Headset nicht erdrückt werden.
3. Am besten bist du farbenblind, damit du die Warnlichter bei einem zu langen Gespräch nicht siehst.

Der Pressesprecher sein - Robert Siciliano, CSP

Dieser Beitrag hat nichts mit Humor zu tun. Im Gegenteil.

Robert hat sich als Experte gegen Identitätsklau etabliert. Außerdem lässt er sich als Pressesprecher für Firmen engagieren. Ein interessantes Geschäftsfeld.

Tipps gegen Identitätsklau:

1. 2-Faktoren Sicherung für Dienste wie Google Drive oder sonstige cloud basierte Dienste
2. VPN
3. Passwörter

Kultur des Vernetzens - Thom Singer, CSP

Wie kann ich ein unerlässlicher Partner für den Konferenzplaner werden? An einer Konferenz geht es zwar um Lerninhalte, aber noch viel mehr ums Netzwerken.

1. Es braucht längere Pausen.

2. Er moderiert an: die Teilnehmenden dürfen nicht mit ihren Freunden und sonst üblichen Mitarbeitern zusammensitzen, sondern müssen neue Leute kennen lernen.
3. Nach der Konferenz muss man mindestens die Visitenkarten elektronisch erfassen. So sollte man sich mindestens auch auf den sozialen Medien mit diesen Personen verbinden.
4. Konzentriere dich auf drei Personen, mit denen du weiterhin in Kontakt bleibst. Schreibe Ihnen eine handgeschriebene Notiz.
5. Die Teilnehmenden sollten auch während der Rede miteinander interagieren.
6. Gib den Teilnehmenden eine Aufgabe mit auf den Weg.

Verkaufsmomente - Todd Cohen, CSP

Jedes Gespräch hat mit verkaufen zu tun.

Wir sollten keine Angst haben ein Nein zu kriegen.

Wir sollten uns mehr trauen: stelle Fragen. Entschuldige dich nicht, sofern du alles richtiggemacht hast.

Soll ich einen Verkäufer einstellen?

- Wenn du jemanden anstellst um dich zu verkaufen, muss er dich sehr gut kennen. Er muss mit derselben Begeisterung unterwegs sein wie du.
- Es braucht viel Zeit jemanden einzuarbeiten.

Wenn nicht, was kann ich selbst besser machen?

- Virtuelles Verkaufsteam: Jede Person, die dich kennt, die weiss, was du machst.
- Bleibe mit deinen Kontakten in Kontakt.

Angebote schreiben: Das Angebot muss kurz sein. Es sollte nicht mehr als 2-3 Optionen umfassen. (Jede zusätzliche Option kostet ein bisschen mehr.)

Wenn möglich dann schicke ein Angebot 10-15 Minuten bevor du es am Telefon mit dem Kunden auch gleich besprichst. Auf diese Weise ist das Angebot ganz frisch im Gedächtnis des potentiellen Kunden. Du kannst es mit ihm durchgehen, Fragen gleich beantworten. Andernfalls hat er den Inhalt des Angebots bereits wieder vergessen.