

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Das Beste von Voices of Experience Juli / August 2018

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

Moderation des Originals: David Newman, CSP

Motto dieser Ausgabe: "Ich wünschte, jemand hätte es mir gesagt."

Eine Nische dominieren – Alan Berg, CSP

Alan spricht darüber, ob man ein Hans-Dampf-in-allen-Gassen oder spezialisiert auf eine Branche sein soll und kann. Er hat sich für letzteres entschieden. Erst ist jetzt ein professioneller Redner, der seinen Kunden beibringt wie man erfolgreich im Hochzeitsgeschäft unterwegs ist. Kunden sind beispielsweise Fotografen, Blumenläden und DJs. Er spricht an deren Verbandskongressen. Er ist somit nicht einfach ein weiterer Verkaufstrainer und -Speaker, sondern der Speaker, der sich im Hochzeitsgeschäft auskennt.

In meinem Fall würde das heißen, dass ich mich beispielsweise weiterhin vor allem auf die Finanzindustrie fokussieren würde.

Keine weiteren langweiligen Präsentationen – Mary Foley

Dieser Beitrag ist Wasser auf meine Mühlen: Es gibt zu viele langweiligen Präsentationen.

Mary stellt fest, dass:

- es mehr Interaktion mit dem Publikum geben muss. Auch wenn das bedeutet, dass ich als Speaker einen Teil der Kontrolle verliere, denn ich weiss nicht, wie das Publikum reagieren wird.
- die Redezeit wird seit einigen Jahre kontinuierlich kürzer. Die Konferenzorganisatoren wollen gleich viel oder sogar mehr Inhalt in kürzerer Zeit.
- die virtuelle Realität in Zukunft immer stärker eingesetzt werden wird.
- es hilft, sich vorzustellen, dass man der Dirigent einer Gruppendiskussion ist.
- ein starker Einstieg wichtig ist, z.B. mit einer provokativen Aussage.
- weniger mehr ist.
- NSA eine ideale Ideenquelle für Abwechslung ist.
- Technologie ist gut, kann aber auch eine Ablenkung sein.

Die Million Dollar Speaker Gruppe – Bill Cates, CSP, CPAE

Bei der Million Dollar Speaker Gruppe geht es um eine Gruppe von Speaker, die eine Million Dollar und mehr pro Jahr Umsatz macht. Bei der GSA gibt es eine ähnliche Gruppe. Sie trifft sich immer am Tag nach der jährlichen Convention, 2018 in Berlin. Was hat ein "normales" Mitglied davon? Die Mitglieder der Million Dollar Speaker Gruppe teilen ihre Ideen mit den anderen Mitgliedern. Ganz im Sinne von Robert Cavett, dem Gründer der NSA. Dadurch kann man von den Besten lernen, mindestens von den finanziell Besten.

Wenn diese Gruppe nur eines zeigt, dann dass es möglich ist, eine Million Umsatz pro Jahr zu machen.

Die Gruppe trifft sich als Mastermind-Gruppe. Nützlich sind natürlich auch die Kontakte untereinander.

Tipps für diejenigen, die auch eine Million Umsatz machen wollen:

- Es hilft, wenn Du einen Prozess hast, den Du deinen Kunden beibringen kannst.
- Sprich die Mitglieder der Million Dollar Gruppe an. Bei der GSA sind das beispielsweise Gregor Staub, Martin Betschart, Lothar Seiwert und viele mehr.

Unverschämte Fragen stellen – Linda Swindling, JD, CSP

Linda empfiehlt öfter Fragen zu stellen. Mindestens drei Mal. Ganz unter dem Motto: Wer fragt, dem wird gegeben. Entscheidend ist es die richtigen Fragen zu stellen: Was willst Du wirklich?! Linda war beispielsweise als Zuschauer in der Tonight Show mit Jay Leno, dem Moderator der Show. Sie durfte eine Frage stellen. Sie hat sich aber nicht getraut die Frage zu stellen, die sie wirklich stellen wollte. Nämlich ob sie mit ihm ein Selfie machen darf. Sie ärgert sich noch heute darüber. Ein anderer Zuschauer hat sich getraut und ist so zu einem Selfie mit Jay Leno gekommen. Überlege auch was der andere davon hat. Idealerweise stellst Du Fragen, deren Antwort nicht nur für Dich interessant ist, sondern auch für den Befragten. Im Geschäftskontext bedeutet das beispielsweise: "Wie würde in Ihren Augen mein erfolgreicher Auftritt aussehen? Woran könnte man das erkennen?"

Oft ist es einfacher für andere Personen zu fragen. Deshalb haben ganz erfolgreiche Redner einen Agenten.

Wie schwierig es ist zu fragen, stellt sich oft schon dann heraus, wenn es darum geht um Testimonials zu fragen. Ich habe gerade kürzlich ein paar Trainingsteilnehmer um Video-Testimonials gebeten. Und siehe da: 6 Teilnehmende haben ja gesagt. Ein Teil von ihnen sind jetzt auf meiner Website auf der Seite "[Training für Private](#)" zu finden.

Eine gute Frage nach einem erfolgreichen Einsatz beim Kunden könnte sein: "Was wollen wir als nächstes tun?"

Ich wünschte, jemand hätte es mir vorher gesagt – Brad Montgomery, CSP, CPAE

1. Brad hätte viel früher an seinem Bühnenauftritt gearbeitet. Sein Lackmus-Test: Wenn Du einem guten Freund einen stündigen Vortrag auf CD zum Anschauen gibst, zieht sich dann bei Dir alles zusammen? Wenn ja, dann solltest Du die Rede und Deinen Auftritt nochmals überarbeiten. Oder noch besser: Die Rede wird auf Netflix aufgeschaltet. Was passiert dann mit Dir?
2. David Newman hätte früher einen Mentor genommen und Hilfe angenommen. Manche seiner Bekannten hatten ihm sogar ohne Kosten angeboten über das eine oder andere zu reflektieren. Er hat alle abgelehnt.
3. Du musst nicht alles machen, was die anderen machen. Brad hat beispielsweise ein Online-Produkt entwickelt. Dafür hat er hunderte von Stunden eingesetzt und USD 12'000.- eingenommen. Hätte er die gleiche Zeit eingesetzt um an seiner Rede zu feilen, wäre er heute weiter. "Das Gras ist nicht auf der anderen Seite des Zauns grüner, sondern dort, wo ich es regelmäßig gieße." (David Newman)

Das Wort des Präsidenten – Brian Walter, CSP, CPAE

Nutze das Netzwerk in dem Du unterwegs bist. Beziehungen sind die besten Empfehler, Unterstützer und Freunde. So ist es auch in der GSA.

Wandelhallen, Lobbys und Bars – Liz Weber, CMC, CSP

Die neuen technischen Hilfsmittel sind super. Was trotz allem nicht vergessen werden darf, ist das Bedürfnis des Kunden. Je besser Du Deinen Kunden kennst, umso eher wird er Dir einen Auftrag geben.

V.O.D - David Newman, CSP

David Newman hat uns ein ganzes Jahr als Moderator begleitet. Dies war seine letzte VoE-Podcast-Ausgabe. Ab September wird ein neuer Moderator übernehmen. (Übrigens wird auch der GSA-Podcast einen neuen Moderator erhalten: Tobias Ain.) Bruno Erni und ich, Thomas Skipwith, werden bleiben. Das wird dann bereits das 5. Jahr in dem wir das Beste von VoE auf Deutsch mit unseren Kommentaren präsentieren.