

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Das Beste von Voices of Experience August 2020

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

Alan Berg, CSP, GSF: Lerne jetzt eine Fremdsprache!

Nach nur 3 Jahren Spanischunterricht hat Alan bereits bezahlte Auftritte im spanischsprachigen Raum gehabt.

Er hat mit dem Selbstlern-Sprachkurs für Spanisch von [Rosetta Stone](#) begonnen.

Erst war es ihm zu teuer, doch dann hat er ein Grouponangebot für USD 250.- genutzt. Während er auf dem Laufband lief, hat er die Lektionen durchgearbeitet.

Dafür brauchte er etwa 1.5 Jahre. Danach machte er weiter mit [Pimsleur Audio](#).

Während langer Autofahrten hat er sich diese Lektionen angehört. Darüber hinaus sprach er mit jedem, der sich mit ihm auf Spanisch unterhalten wollte. Dann meldete er sich für eine Konferenz an, die neun Monate später stattfinden sollte. Dadurch hatte er den notwendigen Druck etwas zu tun.

Alan empfiehlt zur kulturellen Vorbereitung das Buch "[Kiss, Bow, or Shake Hands](#) (Küssen, verbeugen oder Hände schütteln)".

Zu Beginn lies er seine Präsentation und seinen Text von jemandem übersetzen.

Neuerdings macht er das selbst, nimmt sich auf, hört sich zu und korrigiert sich dann selbst.

Wenn es eine neue Rede ist, merkt er sich das meiste davon auswendig.

Seine Folien sind auf Spanisch. Er hält sich an die Notizen und Folien. Folglich schaut er sich die Notizen ziemlich oft an.

Sein wichtigster Ratschlag: Tu es einfach. Immer und immer wieder.

Heute studiert er Französisch bei Paul Noble.

Sein Tipp: Geh auch immer wieder zurück auf das Anfängerniveau.

Diana Watson: Wie Du Fremdsprachen in Deine Reden einbaust

Diana war die erste Nicht-Muttersprachlerin, die einen nationalen Redewettbewerb in Mandarin-Chinesisch gewonnen hat. Dies war im Jahr 2017.

Sie empfiehlt die Lieblingsspeise des fremden Landes kennenzulernen und sie richtig auszusprechen. Dann webst Du die Lieblingsspeise in Deine Rede ein. Das Publikum wird Dich lieben.

Verwende in einem fremden Land die Sprache des Publikums für die ersten 1 - 2 Minuten.

Diana zitiert PriceWaterhouseCoopers, die sagt, dass der Bedarf an internationalen Rednern in den nächsten 2 Jahren um 50% steigen wird.

Ihre Top-Tipps: Du brauchst einen Tutor und Klassenunterricht. Du wirst schneller lernen, als wenn Du alles alleine zu lernen versuchst.

Du solltest Dir ein soziales Netzwerk mit Menschen aus der Zielsprache aufbauen.

Cheryl Knowlton, CSP: Preise setzen für Online-Events:

Perspektive 1

Der grösste Fehler, den Redner bei der Preisfestsetzung für ihre virtuellen Präsentationen machen, ist, dass sie den Wert für ihren Kunden vergessen. Die Kunden müssen keine Kosten für die Reise oder das Catering budgetieren, sondern können diese Mittel anderweitig vergeben. Wenn der Kunde Fernsehstudio-Qualität wünscht, muss er eine zusätzliche Gebühr für den Besuch des Fernsehstudios und die Aufnahme oder den Vortrag bezahlen.

Yoram Somono (m), PhD: Preise setzen für Online-Events: Perspektive 2

Er sagt, dass er 50% des normalen Honorars verlangt. Und das, obwohl er ein Studio mit vier Kameras hat. Er ist der Meinung, dass der Kunde bei einer virtuellen Veranstaltung nicht so viel Wert erhält, wie wenn er persönlich dort hingehen würde.

Stephen Shapiro, CSP, CPAE: Zusätzliches Einkommen

Stephen hat das Kartenset "Personality Poker" entwickelt. Pokerkarten mit Persönlichkeitseigenschaften. Das Spiel generiert ihm zusätzliches Einkommen dank dem Verkauf des Produkts vor und nach seinen Auftritten und zusätzlichen Aufträgen als Redner und Trainer.

Er hat auch eine Online-Version. Diese ist sogar noch besser als die Live-Version. Denn die Teilnehmenden machen ein Foto Ihrer Karten und zeigen sie für alle sichtbar als virtuellen Hintergrund. Ausserdem können sie ihren Namen ergänzen mit einer Kartenfarbe.

Er hält auch für seine Kunden eine Online-Plattform bereit, die dem Kunden nach einem Auftritt oder Training erlaubt, weiterhin zu üben und besser zu werden. Denn eine Verhaltensänderung wird man nicht mit einem einmaligen Anlass hinkriegen, sondern nur mit Repetition über die Zeit.

Alles was er macht, lässt sich skalieren.

Er entwickelt seine Werkzeuge meistens mit Partnern. Darüber hinaus lizenziert er seine Werkzeuge an Firmen.

Chuck Gallagher, CSP: Demo-Video für Online-Auftritte

Der Inhalt und der Ton müssen gut sein und das Bild muss mich visuell stimulieren. Netflix macht das beispielhaft. Der Bildausschnitt wechselt alle 5 Sekunden. Das Demo-Video muss zeigen, was online möglich ist.

Gutes Beispiel: Chuck Gallagher, Jason Hewlett, Dan Thurman

Online lässt sich ganz viel machen. Beispielsweise hat Chuck ein 3-stündiges Seminar schon vorher aufgenommen. Die Teilnehmenden dachten trotz Interaktion, dass es live (online) war. Damit macht er sein Angebot skalierbar. Es ist wie ein Filmschauspieler. Der Film kann immer wieder abgespielt werden, ohne dass er dort sein muss. Im Unterschied zu einem Schauspieler im Theater.

Das Demo-Video soll zwischen 1:45 und 2:30 Minuten dauern. Es ist ein zusätzliches Demo-Video.

Schau Dir die Demo-Videos für Online-Auftritte von anderen Speakern an, die Dir gefallen. Das, was Dir gefällt, übernimmst Du. Das, was Dir nicht gefällt, änderst Du.

Die gesprochene Version des gesamten Interviews findest Du auf <https://thomas-skipwith.com/podcasts/>, iTunes oder Spotify.