

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Das Beste von Voices of Experience Juni 2019

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

Diese Ausgabe steht unter dem Motto: „Steter Tropfen höhlt den Stein.“

Gary Rifkin, CSP

Gary ruft mehrere Weisheiten in Erinnerung:

- Unterrichte das, was Du lernen willst.
- Erfolgreiche Leute fokussieren auf ihre Stärken. Mache das, was Du gut kannst. Outsource den Rest. Angestellte und Auftragnehmer füllen die Lücken, die Du hast.
- Für eine gute Zusammenarbeit braucht es Vertrauen und Respekt.

Jason Hewlett, CSP, CPAE

Sein Tipp: Wenn Du nur genug übst, dann kannst Du bei allem richtig gut werden.

Wenn Du zufrieden bist mit "ziemlich gut", dann musst Du auch nicht 10'000 Stunden investieren. Es reichen angeblich 20 Stunden, die Du gezielt einsetzen musst. Josh Kaufmann gab hierzu eine tolle Rede an einer TEDx-Konferenz:

<https://www.youtube.com/watch?v=5MgBikgcWnY>

Deborah Gardner, CMP

Sie empfiehlt die Sprache des Kunden zu sprechen. Ein Beispiel: Sprich von Teilnehmern und nicht Zuschauern. Ersteres impliziert viel mehr Interaktion als das letztere.

Deborah macht darauf aufmerksam, dass künstliche Intelligenz zunehmend Speaker von der Bühne verdrängen wird. Wer sich KI in Action ansehen will, sollte auf YouTube nach Sophia und KI suchen.

Lynn Rose

Sie kündigt einige Veränderungen für Voices of Experience nach der Sommerpause an. Neu wird es nicht nur jeden Monat, sondern jede Woche einen Beitrag von ca. 20 Minuten geben. Also weniger lang, dafür öfter. Ausserdem soll die Verknüpfung mit dem Speaker Magazin verstärkt werden.

Bruno Erni und ich werden noch entscheiden, wie wir mit den Neuerungen umgehen werden. Eine Idee ist einmal im Monat ein "Best of" (wie bisher) herauszugeben.

Mark Sanborn, CSP, CPAE

Mark ist ein Urgestein der NSA. Er schreibt viel und beschäftigt sich mit neuen Dingen. Ausserdem betont er wie wichtig Video für die Kaufentscheidung des Kunden ist. Ein Video soll seiner Meinung nach nicht länger als 6 Minuten dauern. Längere Videos schaut sich kaum jemand an.

Auf der Bühne soll keiner versuchen zu perfekt zu sein. Es kommt einfach menschlicher an. Wer humorvoll ist, ohne es anzupreisen sorgt bei den Kunden für eine angenehme Überraschung.

Es gibt Themen, die besser nicht angesprochen werden - insbesondere Politik.

Der Vater von Thomas Skipwith sagte immer: "Wenn Du auf der sicheren Seite bleiben willst, spricht nicht über Sex, Politik und Religion."

Elaine Pasqua, CSP

Sie spricht über Kaltakquise. "Du brauchst den Mut den Anruf zu machen." Sie hat dank Kaltakquise im 1. Jahr die Zahl ihrer Auftritte von 20 auf 60 gesteigert. Teilweise ruft sie nur 1 Mal im Jahr an. Es ist ihr sehr wichtig dem Kunden nicht auf die Nerven zu gehen.

Der GSA Kollege Daniel Enz wird an der GSA Convention vom 5.-7. September in Frankfurt auch zum Thema Akquise sprechen. Der Titel seines Workshops lautet: "Akquise bringt nix! ...sagen die, die's nicht können."

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