

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

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

Tracy Stuckrath: Gesunde Teilnehmerverpflegung

Tracy hat sich einen Namen gemacht mit guter Verpflegung für Teilnehmende an Konferenzen und während Trainings. Sie sagt: "Es reicht nicht einfach ein Kästchen für Vegetarier zu haben, das man ankreuzen kann." Es gibt immer mehr Leute mit speziellen Ernährungsbedürfnissen. Sie sagt, es gibt eine amerikanische Studie, die von 26 Millionen Amerikanern mit Allergien spricht. Darüber hinaus empfiehlt sie auch religiöse Besonderheiten zu berücksichtigen.

Ein No-Go: Den Teilnehmenden viele Kohlenhydrate und Zucker zum Frühstück verfüttern. Beides lässt die Teilnehmenden einschlafen. Stattdessen sind Früchte und Gemüse viel besser.

Sie stellt auch fest, dass immer mehr Konsumenten wissen wollen, was im Essen drinsteckt. Deshalb soll man das Essen anschreiben. (Was ist drin? Woher kommt es?)

Eine Alternative für diejenigen, die sich diesen Aufwand nicht machen wollen, ist es eine 2-stündige Mittagspause zu machen: Jeder geht dort essen wo er will! Das ist natürlich nur möglich, wenn es viele Restaurants in der unmittelbaren Umgebung gibt. Gib den Teilnehmenden Bescheid, welche Restaurants und Möglichkeiten vorhanden sind.

Lenora Billings-Harris, CSP, CPAE: Langlebigkeit als Speaker

Lenora ist seit 45 Jahren im Speakergeschäft. Sie hat vier Bereiche identifiziert, die ihres Erachtens besonders wichtig sind, um so lange im Geschäft zu bleiben.

Es sind:

1. Familie
2. Fitness (inkl. Essen und Meditation)
3. Glaube
4. Finanzen

Was würde Lenora anders machen, wenn sie nochmals anfangen könnte?

Persönlich mit allen Kunden in Kontakt bleiben. Nicht so sehr mit der Firma, sondern mit den Personen, von denen sie engagiert wurde. Heutzutage schreibt sie viele persönliche Nachrichten, schickt echte Postkarten, macht ein Foto mit den Kunden und interessiert sich schlichtweg für sie. So kann sie beispielsweise auch mal nach dem Wohlbefinden der Katze nachfragen.

Damit sie sich die Zeit auch für die Familie nimmt, macht sie Termine fürs Telefonieren mit ihnen. Manchmal um einfach zu sagen: "Ich liebe Dich."

Damit sie für alles Zeit findet, hat sie mehrere virtuelle Assistenten. Diese hat sie auf Fiverr und Upwork gefunden.

Helen Turnbull, PhD, CSP, Global Speaking Fellow: International erfolgreich reden

Für diejenigen, die internationale Auftritte als Speaker suchen, können viele Informationen und Kontakte bei der Global Speakers Federation (GSF) erhalten. Die GSA Mitglieder sind übrigens automatisch Mitglied in der GSF.

Damit es mit internationalen Auftritten klappt, braucht es guten, reichhaltigen Inhalt. Helen beispielsweise spricht über die Gleichbehandlung der Geschlechter am Arbeitsplatz.

Je nach Land und Publikum ist es unterschiedlich - dennoch soll im Allgemeinen der Inhalt die Unterhaltung überwiegen.

Insbesondere sollte man von Witzen Abstand nehmen und vorsichtig mit Humor umgehen. Manche humorvollen Bemerkungen werden möglicherweise in den falschen Hals geraten.

Man muss schlicht und einfach seine Hausaufgaben machen. Beispielsweise darf man in Grossbritannien keine stehenden Ovationen erwarten.

Am Besten ist es, die Erwartungen abzufragen. Eine gute Frage ist: "Womit haben andere Speaker aus meinem Land in der Vergangenheit das Publikum beleidigt?"

Nimm Beispiele, die auf das lokale Publikum passen. Wir reden von Fernsehsendungen, Sportarten, Redewendungen. Baseball ist in Europa beispielsweise überhaupt nicht verbreitet. Also nimm eine andere Sportart.

Wo findet man Aufträge im Ausland? Sprich mit den Kollegen im eigenen Verband, der GSF und mit Redneragenturen vor Ort. Zentral ist aber immer der gute Inhalt.

Wie hoch ist das Honorar in anderen Ländern? Oft ähnlich wie in den USA. Am besten du lässt Deine Kontakte spielen.

Beth Ziesenis, CSP: Reden für Verbände

Beth spricht vorwiegend für Verbände, die Verbände als Mitglieder haben. Im Publikum sitzt also die Verbandsleitung.

Beispiele: ASAE American Society of Association Executives, MPI Meeting Planners International, bundesverband deutscher vereine & verbände e. V.

Beim Honorar gibt es alle Modelle: von alles selber zahlen bis zu einem Honorar. In den Landes- und Regionalverbänden soll es eher ein Honorar geben.

Damit Du nach einer Präsentation für die Verbandsleiter für deren Verbände gebucht wirst, solltest Du erwähnen was Du Ihren Mitgliedern sagen würdest. Andernfalls kann es Dir passieren, dass die Verbandsleiter Deine Präsentation zwar toll finden, aber ihnen nicht in den Sinn kommt, dich zu buchen.

Scott McKain, CSP, CPAE: Auffallen

Du brauchst einen Satz, der in 6 Sekunden den Kunden klar macht, wofür du stehst. Der Satz muss einmalig sein. Empfehlung: Nimm den Thesaurus zur Hand um einen Begriff zu besetzen.

Dein Satz soll so attraktiv sein, dass ihn andere auch rausposaunen wollen. So kommt die Mundpropaganda in Gang. Marketing allein reicht nämlich nicht.

Du musst relevant sein. Es muss um Dinge gehen, die das Publikum bewegen, nicht darum, immer das Neueste zu bringen. Wenn Elton John ein Konzert gibt, will man ja auch nicht, dass er ausschliesslich neue Lieder bringt. Man will die (alten) Hits hören. Das heisst, dass du manchmal die alten Geschichten wieder ausgraben oder beibehalten solltest. Manchmal ist das Publikum regelrecht enttäuscht, wenn die berühmten Geschichten nicht kommen.

Andrew Davis: Weiterempfehlungen ankurbeln

Andrew empfiehlt 4 Punkte, damit Du öfter weiterempfohlen wirst:

1. Du brauchst eine wirklich gute Keynote.
2. Du brauchst eine einzigartige Geschichte, die vom Publikum weitererzählt wird. ("Oh mein Gott, das musst Du gesehen/gehört haben.")
3. Nach der Keynote ist es ideal, wenn die Zuschauer beispielsweise an Deinem Büchertisch anstehen oder eine Schlange bilden um Dir zusätzliche Fragen zu stellen. Während sie anstehen, werden sie miteinander reden. Dabei ist sicherlich einer dabei, der erwähnt, dass er Dich zu seiner Konferenz einladen will. Das wiederum bringt den anderen auf dieselbe Idee.
4. Es muss einfach sein mit Dir zu verhandeln, Dich zu buchen und mit Dir vor, während und nach deinem Auftritt umzugehen. Wer kompliziert ist, wird nicht mehr gebucht. Ausserdem spricht sich das rum.

Sobald du weiterempfohlen wirst, weisst Du, dass Deine Keynote wirklich gut ist.

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