

## Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Das Beste von Voices of Experience September 2018

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

Turnusgemäss gibt es für die nächsten 10 Folgen von VoE eine neue Moderation. Die Moderation für das bevorstehende Jahr übernehmen:  
Chuck Gallagher, CSP und Meredith Oliver, CSP

### Ein Wort mit dem Präsidenten, Dan Thurmon, CSP, CPAE

Die NSA hat einen neuen CEO: Mary Lue Peck. Sie ersetzt Stacey Tetschner. Dan Thurmon, der neue Präsident der NSA, bedankt sich bei allen, die sich einbringen. Wenn jeder gibt, wächst jeder. Ich habe ihn an der GSA Convention in Berlin vom 7.-9.9.2018 persönlich kennengelernt. Ich durfte sogar mit ihm Mittagessen. Sein Auftritt auf der großen Bühne war großartig. Dan sagt: "Gute Redner sind so wichtig und gefragt wie nie zuvor. Der Markt ist gewachsen und der Wettbewerb hat zugenommen." Die NSA ist eine ausgezeichnete Quelle für Know-how und Do-how, das der Einzelne nicht hat. Erfolgreiches Marketing beginnt mit einer Top-Dienstleistung und Konstanz. Dan sendet neuerdings wöchentlich ein Video. Der Präsident verspricht einige Änderungen für die nächsten zwei Jahre. Was das sein wird, verrät er leider nicht. Wir dürfen gespannt bleiben.

### Gute Ideen aufgeschnappt an der NSA-Konferenz 2017: Gary McGrath, CSP

Gary empfiehlt täglich die Nachrichten anzuschauen und Politiker zu kommentieren, ob sie gerade eine Rede gehalten haben, die bemerkenswert war oder nicht. Nimm also eine aktuelle Nachricht und nutze sie für einen Beitrag auf Deinem Blog, den sozialen Medien oder sonst wo.

### Gute Ideen von der GSA Convention in Berlin 2018

1. Teilen, teilen, teilen. Unser neuestes Mitglied im GSA Chapter Schweiz, Oliver Bestier, konnte das aus erster Hand erleben - und ich stand gleich daneben. Marc Scharenbroich, ein Top-Speaker aus den USA und Gast an der GSA-Convention in Berlin, hat Oliver gleich einen wertvollen Tipp gegeben wie er seine Rede verbessern kann.
2. Die GSA Speaker Games, organisiert von Lutz Langhoff, waren ein absoluter Höhepunkt. Ich habe teilgenommen unter dem Motto: "Blamiere Dich täglich." Und habe den Wettbewerb gewonnen.
3. Stephan Heinrich hat wieder tolle Tipps geteilt wie man noch besser verkaufen kann, u.a. dass er viele seiner Nachrichten per Video aufnimmt und sendet.
4. Thomas Stahl's Tipp für mehr Conversions auf der Website: Die Homepage ist meistens keine geeignete Landing Page. Er hat ca. 30 Seiten auf seiner Website,

aber 300 Landing Pages. Die Landing Pages sind genau auf seine Werbekampagnen abgestimmt. So verkauft er wesentlich mehr.

5. Das Networking ist an einer Konferenz mindestens so wichtig wie alles andere. Genauso ist es natürlich auch in der Schweiz. Werde Mitglied im GSA Chapter Schweiz.

### Interaktive Präsentationen, Eddie Turner

Eddie empfiehlt Technologie einzusetzen. Da praktisch jeder Teilnehmer ein Smartphone dabei hat, kann es natürlich sofort genutzt werden. Es gibt Anbieter, bei denen muss man nicht einmal eine App runterladen, z.B. Mentimeter.

Aus meiner Erfahrung ist entscheidend, dass das Hotel-WLAN den Nutzungsspitzen standhält. Thorsten Jekel hat das an der GSA Convention in Berlin 2018 wunderbar vorgemacht. Er stand auf der Bühne und hat alle gebeten auf das externe Mobilnetz zu wechseln, damit er und diejenigen ohne 4G, die volle Power des Hotel-WLANs erhalten.

Dank Technologie kannst Du beispielsweise eine anonyme Umfrage durchführen. Folgende Beispiele werden als Software-Anbieter herungereicht.

Meetingspehre.com: u.a. Ersatz für Metaplan-Technik. Die Software erlaubt alle Meinungen abzufragen.

Slideo: Realtime Abstimmung

Conference.io

Polleverywhere

Mentimeter

Umove.com: Du kannst nicht nur Text zur Auswahl geben, sondern auch Bilder, z.B. für die Wahl von Personen oder für eine Tombola mit einem Buchcover.

Meine Einschätzung: Solange diese Umfrageinstrumente neu sind, machen sie Spass und erhöhen die Interaktivität mit dem Publikum. Die Gefahr besteht allerdings, dass der Benutzer gleich anschließend seine E-Mails prüft. Das ist dann dem Vortrag und der Aufmerksamkeit des Publikums abträglich.

### Magnetisches Marketing, heute: Evan Carroll (m)

Evan kennt das Speaker-Geschäft aus beiden Perspektiven: der Sicht des Speakers und des Event-Organisators.

Für den Event-Organisator ist es entscheidend, dass die Sitze gefüllt werden. Dies geschieht dann, wenn der Speaker Mehrwert für dieses Publikum bringt. Karem Albash, Präsident des Chapter Schweiz 2017-2019, wird als Event-Organisator nicht müde, genau das zu betonen.

Zeige Flexibilität was Du als Speaker vom Veranstalter forderst. Stelle klar, dass Du mit Dir reden lässt. Beispiel: „Ich will meinen eigenen Laptop auf der Bühne.“ Besser: „Wie wird die Bühne aussehen? Kann ich meinen eigenen Laptop benutzen?“ Je einfacher es ist mit Dir zu arbeiten, umso eher wird dich der Organisator wieder engagieren.

## Geld spielt eine Rolle, Joel Block, CPA, CSP

Manche Redner treten lieber ohne Honorar auf. Dafür dürfen Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen diskret verkaufen. Das Paradebeispiel hierfür ist Gregor Staub. Manchmal geht beides - Honorar und Produktverkauf.

## Sex ist nichts für Weicheier, Valda Ford

Valda ist ausgebildete Krankenschwester. Wie wurde sie zur Speakerin über Sex? Eine 74-Jährige ist auf sie zugekommen und hat ihr von ihrem neuen Freund erzählt. Nach 50 Jahren mit demselben Mann stellte sich heraus, dass sie nicht viel Ahnung von Sex hatte. So kam Valda zum Thema "Sex ist nichts für Weicheier". Denn ganz viele Leute trauen sich nicht über dieses Thema zu sprechen. Sie hat heute 500'000 Abonnenten. Durchhaltevermögen war ihr Geheimnis. In sechs Monaten ist sie auf Facebook von 800 auf 500'000 Abonnenten gewachsen. Sie hat auf jeden Beitrag geantwortet, hat kleine Wettbewerbe veranstaltet mit einem Preis für den Gewinner, Videos hochgeladen etc. Einfach richtig viel für ihren Kanal / ihre Facebook-Seite getan.

## Die Redner-Reise, Chris Clarke-Epstein, CSP

Sie wird oft nach Ratschlägen gefragt. Ihre erste Gegenfrage lautet jeweils: "Wo bist Du auf Deiner Redner-Reise?" Bist Du ein Anfänger oder schon ein fortgeschrittener Redner? Als Anfänger solltest Du so oft wie möglich vor Publikum sprechen - meistens ohne Honorar. Wenn Du schon ein bisschen weiter bist, solltest Du zusätzlich viel schreiben. Wer schon ein erfahrenerer Redner ist, sollte sich insbesondere mit den Entwicklungen der Branche auseinandersetzen, in der er unterwegs ist. So kannst Du den Kunden echten Mehrwert bieten.

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