

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni:

Das Beste von Voices of Experience November 2020

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

Mark Hunter, CSP: Auf dem Weg zu Gold

Betrachten Sie den Vorzimmerdrachen nicht als den Vorzimmerdrachen, sondern als den Türöffner. Achten Sie darauf, dass Sie den Türöffner auch gut aussehen lassen. Stellen Sie dem Türöffner bessere Fragen, um an den Entscheidungsträger heranzukommen. Zum Beispiel:

- Was sind die wirklichen Ergebnisse, mit denen die Menschen eine Sitzung verlassen sollen?
- Was sind die Dinge, die sie anders machen müssen?
- Wer sind einige der Personen, mit denen ich sprechen sollte, damit ich Sie wirklich besser verstehen kann? -> OK, großartig. Dann lassen Sie uns ein Treffen mit dieser Person arrangieren.

Wie kommt man an einem Ausschuss vorbei? Befragen Sie jedes einzelne Ausschussmitglied und finden Sie heraus, was seine Bedürfnisse sind.

Nehmen Sie nach der Veranstaltung Kontakt mit den Mitgliedern des Ausschusses auf. Auch wenn Sie sie nicht erreichen können, sondern nur eine Sprachnachricht hinterlassen, werden sie es zu schätzen wissen, dass Sie Kontakt aufgenommen haben.

Einige Wochen nach der Rede schickt Mark dem Entscheidungsträger ein Buch (über Amazon). Nicht ein Buch, das er selbst geschrieben hat, sondern ein Buch, von dem er glaubt, dass der Entscheidungsträger es zu schätzen weiß. Der Entscheidungsträger wiederum wird mit Freude feststellen, dass Sie an ihn oder sie gedacht haben. Viele Male wird das den Entscheidungsträger veranlassen, Sie anzurufen. Dies wiederum wird in vielen Fällen zum nächsten Engagement führen.

Angelique Rewers: Geschäfte mit Unternehmen machen

Angelique konzentriert sich auf Unternehmen im Gegensatz zu Vereinen, Verbänden oder Einzelpersonen. Und warum? Weil es mit Unternehmen viel mehr Geld und Möglichkeiten gibt.

Bei einem Unternehmen gibt es oft mehrere Personen, mit denen Sie in Kontakt treten müssen, bevor sie eine Entscheidung treffen, Sie einzustellen. Zu diesem Zweck können Sie einen runden Tisch für Führungskräfte organisieren. Sie laden 8

bis 10 Unternehmensführer ein und diskutieren relevante Themen.

Während dieser Diskussion - auch über Zoom möglich - werden Sie sicherlich zwei oder drei Bereiche identifizieren, in denen der Konzern Ihre Hilfe gebrauchen kann.

Wie können Sie aus einem einzigen Gespräch ein langfristiges Engagement machen? Sie müssen Ihre Kunden darüber aufklären, was Sie ausser Keynotes sonst noch tun. Säen Sie bereits Samen, bevor Sie Ihre Rede halten. Stellen Sie sicher, dass Sie nach Ihrer Rede eine Nachbesprechung mit der Geschäftsleitung abhalten. Die Nachbesprechungssitzung sollte Folgendes beinhalten:

- Ihre Beobachtungen (während der Befragung/des Gesprächs mit Personen in der Organisation)
- Ihre strategischen Einsichten
- Ihre Quick Wins
- Ihre strategischen Empfehlungen (Als Antwort auf: "Wenn Sie wollen, dass diese Reise wirklich eine Transformation wird, was können wir dann als Nächstes tun?")

Meredith Elliot Powell, MBA, CSP: Follow up

Welches ist der größte Fehler, den Redner machen, wenn es um die Nachbearbeitung einer Rede geht?

70 % Ihrer Nachfolgegespräche sollten sich um einen Mehrwert drehen. Nur bei 30% Ihrer Folgegespräche sollte es darum gehen, Sie zu engagieren.

Lagern Sie Ihre Nachbereitung nicht aus.

Wie begeistern Sie Ihre Kunden? Zunächst einmal brauchen Sie ein gutes CRM, denn auf Ihr Gedächtnis können Sie sich nicht verlassen. Zweitens ist Video sehr wirkungsvoll, wenn Sie die Leute überraschen wollen. Drittens liebt Meredith die Kraft der handgeschriebenen Notiz.

Kenneth Piner: Die Perspektive eines Produzenten

Wenn man in einer virtuellen Umgebung spricht, ist es schwieriger, das Engagement des Publikums zu erhalten, als wenn man persönlich vor Ort ist. Du musst mehr Fragen und Abstimmungen verwenden, z.B. mit Slido.

Die Tipps des Produzenten:

- Sei flexibel: Pass dich den Bedürfnissen und der Umgebung des Kunden an. Kontaktiere deshalb den Produzenten/Auftraggeber im Voraus. In einigen Fällen ist es dir möglicherweise nicht gestattet, die Chat-Funktion aus rechtlichen Gründen zu nutzen. Stelle daher sicher, dass du vor der Produktion eine Besprechung mit dem Produzenten/Kunden hast, um seine und deine Bedürfnisse zu besprechen. Daraus kannst du andere Optionen entwickeln.

- Sei bereit, dein Inhalt anzupassen: Je nach Plattform wirst du deinen Inhalt anpassen müssen.
- Halte einen Notfallplan bereit: du benötigst mehr als einen Weg, um dich mit dem Internet zu verbinden, z.B. über einen Hotspot. Bereite dich deshalb auch auf die Verbindung über ein mobiles Gerät vor. Vergewissere dich ausserdem, dass keine Firewall dich daran hindert, dein Signal an den Produzenten zu senden.

Kenneth stellte fest, dass Redner in der Regel nicht gut genug auf ihre virtuelle Veranstaltung vorbereitet sind. Ein großer Unterschied ist zum Beispiel, dass der Redner nur in die Kamera schauen muss.

Er empfiehlt, für fast alles eine Geschichte parat zu haben, um seine Argumente vorzutragen. Der beste Weg, dein Publikum zu begeistern, sind Geschichten. Achte darauf, dass dein Auftritt gut ist, einschließlich deiner Kleidung, deines Hintergrunds und deiner Beleuchtung. Seh dir den folgenden Twitter-Handle an: [ratemyskyperoom](#). Dort kannst du sehen, wie Menschen auf einer Skala von 1 bis 10 für deinen Auftritt vor Kamera bewertet werden.

Sobald du dir keine Sorgen mehr über dein Aussehen machen musst, kannst du selbstbewusster sein und dich somit auf deine Inhalte konzentrieren.

Denk an deine Kleidung. Bring die Dinge, die du tragen möchtest, mit und teste sie vor der Kamera. Du wirst schnell sehen, was gut funktioniert und was nicht. Zum Beispiel wird ein enges Hemd mit dünnen Streifen höchstwahrscheinlich nicht funktionieren (wegen des Moiré-Effekts).

Einige Plattformen haben eine Verzögerung von 15 bis 30 Sekunden. Wenn du also auf eine Reaktion des Publikums wartest, wundere dich nicht, dass sie entweder lange auf sich warten lässt oder du denkst, dass sie gar nicht kommt.

Verwende Puder, um eine glänzende Nase oder Stirn zu vermeiden. Schau in den Spiegel, bevor du vor die Kamera trittst.

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