

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni:

Top Redner-Tipps aus den USA Januar 2021, Ausgabe 72 (ehemals «Das Beste von Voices of Experience VoE»)

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

(Moderator des englischen Originals: Thom Singer)

Hybride Meetings mit Sarah Michel

Tipp 1: Erkenne, dass Du Teil des Marketing-Teams bist. Erkenne, dass die Akquise eine grosse Sache ist, und dass es heutzutage sehr schwierig ist, die Leute dazu zu bringen, sich überhaupt zu registrieren und zu erscheinen.

Vielleicht sind es Interviews, vielleicht ist es ein Webinar, um Dich besser kennenzulernen und zu verstehen. Mache ein Werbevideo. Frage den Kunden, wie Du das Marketingteam als Speaker unterstützen kannst.

Was wirst Du während des Meetings tun? Was tust Du danach? Die gesamte Strategie während und nach dem Meeting ist entscheidend.

Tipp 2: Erkenne, dass Du in einer hybriden Welt zwei völlig unterschiedliche Publikumsgruppen hast - das persönliche Publikum im Studio und das virtuelle Publikum. Die beiden haben sehr unterschiedliche Bedürfnisse. Als Speaker musst Du auf diese Bedürfnisse eingehen.

Für hybride Meetings brauchen Speaker sowohl eine persönliche als auch eine virtuelle Strategie. Du kannst nicht mehr nur ein- und ausgehen, eine Rede halten und den Ort verlassen. Es wird erwartet, dass Du vor Ort präsent bist, vielleicht auch hinter die Kulissen gehst, Fragen mit dem virtuellen Publikum beantwortest. Sprich Dich mit dem Kamerateam ab. Es ist gut, wenn Du einen Moderator für das Live-Publikum und einen zweiten für das virtuelle Publikum hast. Letzterer kann Inputs aus dem Chat einbringen. Danke auch daran, was in den Pausen geschehen soll. Wie können Fragen gestellt und von Dir beantwortet werden.

Um die beiden Welten zu verbinden, kannst Du dem Publikum im Saal zuwinken und es zurückwinken lassen. Frage, wie sich die Leute fühlen und sprich darüber.

Sponsoren suchen nach (neuen) Möglichkeiten, sich zu vernetzen. Wenn sie einen Redner sponsern, möchten sie wahrscheinlich, dass der Speaker die Teilnehmer trifft und begrüsst.

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