

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni:

Top Redner-Tipps aus den USA Januar 2021, Ausgabe 73 (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)

Lois Creamer: Die Nachbetreuung, oder wie der Redner zu einer Ressource wird

Tipp 1: Setze Dich nach Deiner Key Note mit Deinem Kunden in Verbindung, um ein Feedback zu bekommen und um zu sehen, ob er mit Deiner Leistung zufrieden war. Stelle unter anderem folgende Frage: „Glauben Sie, dass es Sinn machen würde, mit den Vertriebsleitern zu sprechen, um die Ideen der Key Note umzusetzen?“

Tipp 2: Verpacke Deine Inhalte in verschiedene Formate und verkaufe sie dem Kunden.

Beispiele:

- Ein aufgezeichnetes Online-Vertriebsmeeting
- Einzelcoachings
- Kleingruppengespräche
- Bereitstellung von Videos
- Organisiere virtuelle Meetings
- Digitale Produkte in Form von Video- oder Audiobotschaften, die Du über mehrere Wochen an Deine Kunden verschickst
- Blog-Beiträge
- Mitgliedergruppe, mit der Du Dein Fachwissen teilen kannst
- Virtuelle Kurse/Präsentationen

Der Vortrag ist ein Schaufenster für das, was Du Dir danach erhoffst: eine weitere Monetarisierung Deiner Botschaft und Inhalte.

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