

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Voices of Experience Januar / Februar 2018

Thomas Skipwith, im Interview mit Bruno Erni, berichtet wieder von der neuen Ausgabe von Voices of Experience, dem Podcast der National Speakers Association.

Neuer Moderator des Originals für 2017/2018: David Newman, CSP

Überraschung: Es geht um das generelle Thema «Verkaufen». Den Beitrag von Ron Culberson «Sei Du selbst» finde ich allerdings besonders interessant.

Work-Life Balance - Sharon M. Weinstein, CSP

Sharon liebte Ihre Arbeit. Sie arbeitete 100 Stunden pro Woche und flog in der ganzen Welt umher. Sie hatte Millionen Meilen auf Ihren Meilenkonten. Sie hatte viel in der ehemaligen Sowjetunion zu tun. Doch eines Tages wurde ihr Flugzeug wegen Schmuggel von Butter und Würsten am Rückflug in die USA gehindert. Daraufhin hat sie die Verlobungsfeier ihres Sohnes verpasst. Seither ist sie auf der Suche nach ihrer Work-Life-Balance.

Was hilft um die eigene Work-Life-Balance zu finden?

1. Überlege, welches Deine Bestimmung ist.
2. Schreibe die 3 - 5 Dir wichtigsten Dinge auf.

Versuche nicht alles in die zur Verfügung stehenden 24 Stunden reinzuwürgen.

Trink viel Wasser. Vermeide Alkohol und Kaffee. Schlaf genug.

Übernimm sofort die Zeitzone der Destination.

Vermeide Saucen, wegen den Chemikalien.

Plane immer wieder ein paar Stunden Pause.

Die Arbeit wird nie aufhören und beendet sein. Deshalb muss ich mir selber Grenzen setzen. Z.B. ich arbeite ausschließlich von 9 - 17 Uhr.

Beginne eine Liste mit den 5 wichtigsten Aufgaben pro Tag. Wenn Du sie erledigt hast, fühlst Du Dich viel besser.

Verabrede Dich mit Dir selber, z.B. fürs Joggen, für ein Rendez-Vous mit dem Partner, lesen.

Zusammengefasst: Respektiere Dich selbst.

Sei Du selbst - Ron Culberson, MSW, CSP, CPAE

Viele übersehen ihre wichtigste Marketing-Ressource: sie selbst. Für ihn ist das größte Kompliment, wenn jemand sagt, er sei genau gleich auf der Bühne wie sonst im Alltag. Es geht um Kongruenz in der Persönlichkeit. Die Persönlichkeit soll sich, in allem was man tut, widerspiegeln.

Erstelle eine Liste von Geschichten, die Du im Leben erlebt hast. Bringe sie ein in deine Auftritte.

Für ihn sind persönliche Erlebnisse wichtiger als irgendwelche Studien.

Einkommen aus Lizenzen - Russ Riddle

Man kann Einkommen generieren mit Lizenzeinnahmen, wie z.B. Trainer für Deine Inhalte ausbilden, die dann selber Kunden akquirieren und Dir eine Lizenzgebühr pro Teilnehmenden oder Kunden abgeben und Materialien, die pro Stück mit Lizenzgebühr gekauft werden. Sei sehr klar was ein Lizenznehmer darf und was nicht, inkl. Farben, Logos und Material.

Es gibt die beiden Möglichkeiten (a) Lizenzen an Unternehmen zu vergeben und (b) an "eigene" Trainer.

Damit ein Kunde nicht unabsichtlich die Unterlagen benutzt, sollte bereits im Vertrag klar formuliert werden, was gemacht werden darf und was nicht. Auch sollte geregelt sein, was passiert, wenn das Material doch benutzt wurde (ohne Lizenzgebühren zu bezahlen). Russ empfiehlt, dass der Kunde nachträglich noch die vorgesehenen Lizenzgebühren zahlen darf. Er geht erst mal immer davon aus, dass der Kunde nicht böswillig das Material außerhalb der Lizenzvereinbarung benutzt hat.

Um eine lizenzfähiges Programm auf die Beine zu stellen, sollte man als Erstes die eigenen Namen (Copyright) schützen.

Außerdem: Überlege gut, wen Du lizenzieren willst. Entspricht er Deiner Vorstellungen desjenigen, der dich repräsentiert?

Wie viel Material muss in dem Lizenzpaket enthalten sein? Es kommt darauf an. Ein Ordner mit dem genauen Ablauf des Trainings und allen Unterlagen für den Trainer ist hilfreich.

Wie sieht es aus mit Online-Kursen? Stelle das Material nur zum Streamen zur Verfügung. So bleibt es bei Dir resp. auf Deinem Server. Vereinbare die Zahl der Personen, die das Training machen können mit Hilfe von Benutzernamen und Passwörtern und die Dauer, während der die Teilnehmenden Zugang zum Programm haben.

Bezahltes Marketing - Patrick Allmond

Er spricht darüber, dass es besser ist als gratis in den sozialen Medien Werbung zu machen.

Bezahltes Marketing eignet sich gut für Produkte, nicht für Speaker-Aufträge oder Trainings.

Entscheidend ist es einen ganzen Trichter an Produkten zu haben, so dass der Verkauf eines Buches für EUR 10.- später zu einem weiteren Verkauf von höherpreisigen Produkten führt.

Retargeting ist eine ganz starke Möglichkeit um bisherige Website-Besucher gezielt immer wieder anzusprechen.

Beziehungen pflegen - Nick Night

Nick stellt sich auf den Standpunkt, dass die Beziehungen zu anderen Personen durch die Digitalisierung immer oberflächlicher werden.

Wie kann eine Beziehung besser gepflegt werden? Hygiene-Faktor: Ich muss eine gute Dienstleistung bieten.

Was wird in einer digitalen Welt oft übersehen? Loyalität muss belohnt werden. Nach einem Verkauf sollte die Beziehung nicht abgeschlossen werden.

Statt für langjährige Loyalität belohnt zu werden, werden die neuen Kunden besser behandelt. Z.B. könntest Du bestehenden Kunden ein neues Buch gratis zusenden. Oder 2 für 1. Oder ...

Er empfiehlt das Wort und die Einstellungen eines Kundendienstes mit dem eines Hotel-Concierges zu ersetzen. Dieser hilft auch dann, wenn er nicht direkt etwas an der Auskunft verdient. Der Kundendienst kommt meistens zum Zug, wenn etwas bereits schlecht gelaufen ist. Der Concierge bietet bereits vorher seine Dienste an. Der Concierge kann in einer Facebook-Gruppe gute Tipps geben.

Das beste Interview aus dem letzten Jahr - Pilar M. Ortiz & Robert Siciliano, CSP

Robert hatte ein Blackout auf der NSA Convention Influence 2015. Und das bei 1'700 Zuschauer plus online Streaming.

Er hatte Wort für Wort aufgeschrieben. Und alles auswendig gelernt. Auf diese Weise hatte er es vorher noch nie gemacht. -> Und prompt hatte er ein Blackout. Was es nicht leichter gemacht hat, war, dass seine Frau im Publikum war. Doch es ist nochmals glimpflich abgelaufen, denn er hielt die Präsentation ja vor Freunden, vor Zuschauern, die ebenfalls Speaker sind. Sie alle konnten es ihm nachfühlen.

2 Tage später durfte er nochmals auf die Bühne.

Victoria LaBalme hat ihn gecoacht und wieder aufgestellt.

Lektionen: Du wirst immer überleben; Wenn du hingefallen bist, steh wieder auf; Hole Hilfe und lasse Dich coachen.

Das Wort des Präsidenten - Brian Walter, CSP, CPAE

Brian hat an einer NSA-Konferenz beobachtet, wie sich Laurie Guest die Mühe gemacht hat, auch die Leute kennenzulernen, die sie noch nicht kannte. Mit einer Liste der Teilnehmenden ausgerüstet, hat sie alle angesprochen. Das ist eine gute Idee für jede Konferenz, ob NSA, GSA oder sonst eine.

GSA Konferenz 2018

Melde Dich an zur GSA Konferenz vom 6.-8. September 2018 in Berlin.

www.german-speakes.org

Nächsten Monat heißt es wieder „Voices of Experience“ mit Thomas Skipwith und Bruno Erni. Das Interview ist zu hören auf <https://thomas-skipwith.com/podcasts>.