

## Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Voices of Experience März / April 2018

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

### Ein kurzes Interview mit der CEO der NSA: Mary Lue Peck – David Newman, CSP

Du benötigst ein oder mehrere Videos auf der Website.  
Die Präsentation/Key Note sollte auf den Kunden maßgeschneidert werden, inkl. Sprachgebrauch der Branche und Firma.  
Als Speaker musst Du ein Problemlöser, nicht nur ein Unterhalter sein.

### Tipps fürs Networking - Patti DeNucci\*

Es passiert überall. Im Fitnessstudio, beim Fahrradfahren, im Männerchor (Oberwil-Lieli :-).

Networking ist nicht verkaufen - jemandem etwas den Rachen runterdrücken.

Interessiere Dich für andere. Sammle Fragen, die für Dich und die andere Person interessant sein könnten.

"Was machst Du, wenn Du nicht hier bist?"

Frage nicht: "Was machst Du beruflich?", sondern "Was interessiert Dich?", "Womit beschäftigst Du Dich neben der Arbeit?"

Sich verabschieden:

"Entschuldige, ich will noch das Fußballspiel meines Sohnes sehen."

Höfliche Art, jemanden um Rat zu fragen:

"Ich war auf deiner Website, mir gefällt was Du im Blog Post XY geschrieben hast. Darf ich Dich dazu was Fragen?" Dann stelle ihm eine gute Frage.

Patti veranstaltet regelmäßig sogenannte Konversations-Salons. Dazu lädt sie Freunde und Bekannte ein. Pro Abend definiert sie ein Thema. Sie verlangt Eintritt - ähnlich wie bei einem Business Club.

### Besomeone.org - Orrin Hudson

Orrin unterstützt Jugendliche aus schwierigen Verhältnissen dabei, ihr Selbstwertgefühl aufzubauen. In seinem Beitrag arbeitet er mit Reimen und Merksätzen. Wer Englisch kann, sollte sich diesen Beitrag allein schon deshalb anhören. Ein Beispiel: "Take time to think things through. (6 Ts)"

## Verkaufen für Speaker - Mark Hunter, CSP

Ein Verkäufer hilft seinen Kunden. Verkaufen ist wie Leadership.

Leadership ist wie Verkaufen.

Marks Meinung nach sollte die NSA nicht National Speakers Association, sondern National Sales Organization heißen.

Verbinde Dich nicht nur auf LinkedIn und Xing.

Ruf die Leute an. Sag zum Schluss des Gesprächs: Wie wäre es, wenn wir uns am nächsten Dienstag um 14:00 Uhr treffen? Wie wäre es um 16:00 Uhr? Was ist die beste Zeit für Sie/Dich?

Schicke ihnen interessante Informationen wie einen Link zu einem Inhalt aus der Branche des potenziellen Kunden / Kontakts.

Falls es schwierig ist, jemanden zu erreichen. Rufe sie zu vollen Stunden an. Dann erwarten sie eine Telefonkonferenz und heben den Hörer ab.

Verschicke eine E-Mail am Samstag um 06:15 Uhr. Sie wird häufig gelesen. Dann hat der Entscheidungsträger Zeit das E-Mail zu lesen.

Die potenziellen Kunden kaufen nicht sofort, sondern erst nach mehreren Berührungen (Touch Points).

Er hat eine Liste. BOT (big opportunity targets): ca. 25 an der Zahl. Nur alle 3 - 4 Wochen kontaktieren. Es gibt andere potenzielle Kunden, die sie jede Woche kontaktieren.

Ideal: Jeder Kunde wird mit einer von 4 - 5 Strategien bearbeitet.

Tipp: Fange klein an. Die meisten haben gar keine Verkaufsstrategie. Wie wäre es anfangs mit einer Strategie (anstatt 4 oder 5)?

Womit soll ich anfangen? Fang an mit den einfachen Kunden. Auf diese Weise wirst Du erste Erfolgserlebnisse haben.

## Wie kann ich als Speaker erfolgreich sein? - Jennifer Ledet, CSP\*

Sei Du selbst. Vergleichen ist gut, kann Dich aber auch von Deiner Bahn werfen. (Fomo = fear of missing out)

Jeder muss seinen eigenen Weg finden.

1. Was willst Du wirklich?! Dann weisst Du, ob eine Gelegenheit eine ist, die du packen solltest oder nicht.
2. Training ist nicht das gleiche wie eine Key Note. Du magst im einen gut sein, im anderen nicht.
3. Wie oft kann man sein Geschäftsmodell wechseln? Abhängig von den Kunden und der Nachfrage.

## Das beste Interview aus dem vergangenen Jahr - Bill Stainton, CSP

Das beste Interview handelt von einer Buchempfehlung. Das Buch heisst: Made to stick von Chip Heath & Dan Heath

Autoren sind meistens leicht zu kontaktieren. Schreibe ihnen oder rufe sie an.

Die grösste Herausforderung für jeden Speaker ist «Der Fluch des Wissens». Dieser Fluch handelt davon, dass es dem Wissenden schwer fällt zu verstehen, dass jemand etwas noch nicht weiss. Er wird es deshalb so präsentieren, wie wenn der Zuhörer den Sachverhalt bereits versteht. Damit überfordert er ihn.

Im Buch werden 6 Schlüssel für den Erfolg einer Präsentation genannt.

6 Schlüssel für erfolgreiche Präsentationen:

1. Einfach (Simple), nicht blöd: Finde den Kern der Idee.  
Konzentriere Dich auf das Wesentliche.
2. Unerwartet (unexpected): Nimm einen unerwarteten Standpunkt ein. Fange mit einem Rätsel an.
3. Spezifisch (concrete)
4. Verständlich (understandable)
5. Emotional
6. Mini Story

### Honorarverhandlungen führen - Dawanna St. Louis\*

Wie komme ich am **Türsteher vorbei** oder besser: Wie kann ich den Entscheider dazu bewegen, mein Partner statt mein Gegner zu sein?

Mach Deine Hausaufgaben, d. h. recherchiere den Anlass, an dem Du gerne auftreten würdest.

Schreibe eine E-Mail an Deinen Kontakt.

1. Lobe ihn (oder sie) für das tolle Event, das er letztes Jahr organisiert hat.
2. Frage ihn: Kannst Du mir einen Ratschlag geben? Ohne das Wort "Hilfe" zu benutzen. Wie komme ich am besten mit der Person in Kontakt, der die Key Note Speaker auswählt?
3. Ich habe gesehen, dass XY letztes Jahr gesprochen hat. Das Programm RZ wäre eine super Ergänzung für das Publikum. Was meinst Du?
4. Frage ihn: Weshalb solltest Du mir helfen? (a) Weil das Publikum einen Nutzen hat. (b) Weil Du gut aussehen wirst. Schau Dir meinen vergangenen Auftritt bei einem anderen Kunden an. (c) Ich werde über alle Deine Witze lachen, egal wie schlecht sie sind.
5. Deine Kontaktinfos

Was hilft für die Beziehung und den Verkauf? Das Gesetz der Gegenseitigkeit (nachzulesen bei Robert Cialdini) wird dazu führen, dass er Dir etwas zurückgeben will.

1. Schenke ihm etwas (physisch).
2. Der Andere soll sich wichtig fühlen (können).
3. Tu dem Anderen einen Gefallen.
4. Schenk ihm Deine Zeit.

Wenn Du gut hinhörst, wirst Du wissen, was der Kunde am meisten schätzen wird.

Wie kann ich den potenziellen Kunden **gut aussehen lassen**?

Dawanna empfiehlt nicht nur das geschäftliche, sondern auch das persönliche Bedürfnis eines Kunden zu berücksichtigen. Also nicht nur als Key Note Speaker zur Verfügung zu stehen und damit ein Zeitfenster an der Veranstaltung zu füllen, sondern zu fragen: Was ist der Punkt, der Dich am meisten frustriert (hat)? Denn der Kunde hat ebenfalls eine eigene Agenda. Wenn ich sein Bedürfnis befriedigen kann, dann ist die Chance um vieles höher, dass er mich engagiert.

### Seinen Ruf schützen - Alan Stevens, FPSA, PSAE, Global Speaking Fellow

Wie soll ich mit negativen Kommentaren im Internet umgehen?

1. Erst durchatmen. Oft ist es nicht so schlimm, wie es zuerst aussieht.  
Muss ich überhaupt antworten? Oder werde ich durch meine Antwort nur mehr Öl ins Feuer gießen?
2. Ist es wahr? In diesem Fall musst Du Dich möglicherweise entschuldigen.  
Ist es falsch? Dann Sorge dafür, dass es richtiggestellt oder gelöscht wird.

Als generelle Regel gilt: Antworte auf privatem Kanal und nicht öffentlich. So kannst Du den Ball flach halten. Sobald Du die Sache öffentlich machst, wird sie sich unweigerlich verbreiten.

Überlege, was die Auswirkung eines Kommentars ist. Wenn die Auswirkung potenziell groß ist, agiere schnell. Deshalb lohnt es sich auch, z. B. Google Alerts einzurichten.

Am besten ist es, wenn Du viele (aber nicht ausschließlich) positive Kommentare hast.

### Wandelhallen, Lobbys und Bars - Anastasia Turchetta

Benutze einen Videoblog um Deine Inhalte zu transportieren.

### Das beste Interview aus einem vergangenen Jahr - Connie Podesta, CSP, CPAE\*

Brian Walter hat ein Interview mit Connie Podesta vom Mai 2012 ausgewählt. Connie gibt zu bedenken: Die Präsentation beginnt nicht auf der Bühne, sondern beim ersten Kontakt mit dem potenziellen Kunden. Noch bevor sie mit dem potenziellen Kunden telefoniert, recherchiert sie den Kunden. Sie sucht nach einer Geschichte des Kunden, mit dem sie eine gute Verbindung zum Event Organisator schaffen kann.

Beispiel 1: Conny erzählte McDonalds ihre persönliche Geschichte mit McDonalds, wie ihr Vater sie jeweils mit McDonalds überrascht hat, wie sie noch heute am Flughafen oft zu McDonalds geht, um einen Vanilla Latte zu trinken ...

Beispiel 2: Als sie mit Walmart telefonierte, teilte sie die Geschichte ihres Vaters. Er war schon immer Walmart-Fan und freute sich an Weihnachten immer am meisten über den Walmart-Gutschein seiner Tochter als Geschenk. Als er gestorben war, fand sie einen noch gültigen Gutschein. Daraufhin hat sie bei Walmart einen Bilderrahmen für ein Bild von ihr mit ihrem Vater gekauft. Bild und Rahmen stehen jetzt gerade vor ihr auf dem Schreibtisch.

Das Telefongespräch ist wie eine kleine Demo-Präsentation. Du zeigst wie gut Du sie verstehst.

### Hör Dir dieses Interview nicht an! - Avish Parashar\*

Wann soll ich auf Ratschläge hören und wann nicht?

Avish sagt, dass er dann Erfolg hatte, als er aufgehört hat auf die Ratschläge anderer zu hören.

Wichtig ist zu erkennen, was für Dich funktioniert. Ratschläge haben für den Ratgeber funktioniert, müssen aber nicht für Dich funktionieren.

Er hat lange gebloggt für Content Marketing. Als er aufgehört hat sich darum zu kümmern und begann, kalte E-Mails zu schreiben, hatte er Erfolg. Damit hat er die potenziellen Kunden auf seine Website und sein Video geleitet.

### Ist die NSA etwas für Dich? - Brian Walter, CSP, CPAE & Bill Cates, CSP, CPAE

Bill Cates empfiehlt die NSA erst, wenn er mehr über seinen Gesprächspartner weiß. Außerdem empfiehlt er eine Website [joinnsa.com](http://joinnsa.com), die speziell für Interessenten eingerichtet wurde. Die normale Website spricht nämlich primär Mitglieder an. Das ist meines Erachtens auch eine gute Idee für die GSA.

Außerdem hakt Bill nach, ob jemand die Seite schon besucht hat, ob er Fragen hat, ob er zu einer Veranstaltung geht, etc.

### Das Wort des Präsidenten - Brian Walter, CSP, CPAE\*

Lass Deine Offerten von 2 - 3 Personen überprüfen. Wie wäre es mit jemanden aus der GSA?

-> Mach nicht alles selbst!

### V.O.D - David Newman, CSP\*

Sam Silverstein: "Are you willing to do what you have to, to get to do what you want to do?"

Bist Du bereits das zu tun was Du tun musst, um das zu tun, was Du tun willst?

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>.

\* Die Beiträge mit Stern haben wir im deutschsprachigen Podcast erwähnt und festgehalten.