

Felix Plötz

Traumberuf: Keynote Speaker

Wie Sie als Redner durchstarten –
Geschäftsmodell, Kundenakquise
und Vorbereitung

© des Titels »Traumberuf: Keynote Speaker« von Felix Plötz (978-3-8688-716-4)
2019 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München

REDLINE | VERLAG

Inhalt

1. Einleitung.....	9
Auch Sie können Keynote Speaker werden	10
Mein eigener Weg zum Profi-Speaker	11
Eine Frage der Einstellung	16
2. Beruf Speaker	18
Was ist ein Keynote Speaker?	18
Seit wann gibt es Profi-Speaker?	21
10 000 Euro pro Auftritt?	22
Der Markt für Keynote Speaker.....	29
Warum es sich lohnt, Keynote Speaker zu werden	32
Direktes Feedback motiviert	35
Ein abwechslungsreiches, selbstbestimmtes Leben	36
Ist es auch Ihr Leben?	39
3. Ihre Positionierung	42
Ihr Expertenwissen: Ihr besonderes Know-how	42
Ihre Story: Was macht Sie als Keynote Speaker aus?	47
Ihre Haltung: Warum es gut ist, Kante zu zeigen.....	54
Ihre Inszenierung: Was sind Sie für ein Typ?	56
Sie können nicht alle glücklich machen	60
4. Was einen guten Vortrag ausmacht.....	62
Ihre Vortragsthemen	62
Der perfekte Vortragstitel.....	65
Wie Sie einen neuen Vortrag entwickeln	69
Mit dem Einstieg das Publikum gewinnen.....	73

Mit klaren Botschaften das Publikum fesseln	75
Einen eindeutigen Standpunkt vertreten.....	76
Mit Geschichten und bildhaften Beispielen überzeugen	76
Einen emotionalen Schlusspunkt setzen	78
Üben und trainieren, bis Sie Ihren Vortrag im Schlaf können..	79
Ihre Bühnen-Performance	84
Der Einsatz Ihrer Stimme	88
Mit dem Publikum kommunizieren	89
So nutzen Sie Multimedia und Beamer sinnvoll.....	92
Mit der Präsentationssoftware umgehen	96
5. Die Website – das Zentrum Ihres Geschäftsmodells.....	101
Der Funnel: Wie aus potenziellen Kunden echte	
Kunden werden.....	101
Ihre Website: Verkaufsinstrument Nummer eins.....	104
Planung und Elemente.....	105
Die Essentials.....	107
Optionale Elemente	114
Die Gestaltung der Website	118
Wie Sie zu Ihrer Website kommen	120
Der Domain-Name Ihrer Website	125
Wie Sie an gute Fotos und Videos kommen.....	127
Wie Sie Ihre Website analysieren	130
6. Marketing – So gewinnen Sie Kunden	134
Suchmaschinenmarketing.....	135
YouTube.....	139
Soziale Netzwerke	142
Podcasts, Blogs und Medienpräsenz.....	148
Newsletter	150
Redneragenturen	152
Ein eigenes Buch: Ihre Eintrittskarte für Medien und	
Veranstaltungen.....	157

7. Service – Von der Anfrage zum Auftrag	180
Anfrage und Angebot.....	180
Ihr Speaker-Profil.....	184
Wie Sie Ihr PDF-Profil selbst erstellen.....	188
Preispolitik	189
Geschafft: Vertragsabschluss und Ausblick.....	191
 8. Countdown – Von der Buchung bis zur Nachbereitung	 194
Noch zwei Monate: der Briefing Call	194
Die Woche vor dem Auftritt	198
Die Anreise.....	199
Bühne, Technik- und Soundcheck	200
Redeangst und Lampenfieber	201
Die Stunde vor dem Auftritt: runterfahren und pushen.....	206
Nach der Rede	208
Warum Sie von jedem Ihrer Auftritte lernen können.....	211
 9. Schlusswort	 214
 Anhang: Redneragenturen.....	 216
 Über den Autor	 218
 Anmerkungen.....	 219
 Register.....	 221