

STAND UP AND SPEAK 
DEIN EXPERTENBUSINESS – COACHING

WORKBOOK



OLIVER
GEISSELHART
MERKWÜRDIG

©TEAMGEISSELHART GmbH, Training & Beratung, Dortmund, 2021

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und der Verarbeitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der TEAMGEISSELHART GmbH reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet oder vervielfältigt werden.



Dieses Workbook wird bearbeitet von:

Inhalt



Vorwort von Andreas Buhr	Seite 7
Gratulation von Oliver Geisselhart	Seite 8
Vorstellung: Dein Trainer und Mentor Oliver Geisselhart	Seite 9
Bedienungsanleitung für dein Workbook	Seite 12



Modul 1	
1.0 Stand up and Speak	Seite 17
1.1 Unterschiede zwischen Coach, Trainer, Speaker, Veranstalter und Online-Marketer	Seite 21
1.3 Das kannst du erreichen	Seite 25



Modul 2	
2.0 Positionierung - Das A und O	Seite 32
2.1 Wer will ich sein für wen?	Seite 36



Modul 3	
3.0 Wie starten? Wie ganz nach oben kommen?	Seite 42
3.1 Deine Angebote/deine ersten Referenzen	Seite 46



Modul 4	
4.0 Von 0 auf 1 Million in 36 Monaten	Seite 58
4.1 Deine Homepage	Seite 62
4.2 Dein Info-Werbe-PDF-Flyer	Seite 69



Modul 5	
5.0 Akquise und Marketing	Seite 77
5.1 Der Königsweg zu deinen Kunden	Seite 86
5.2 Heiß auf Kaltakquise	Seite 91
5.3 Online-Marketing	Seite 96



Modul 6	
6.0 Eigene Veranstaltungen durchführen	Seite 104
6.1 Meine erste eigene Veranstaltung	Seite 112



Modul 7
7.0 Welche Produkte lohnen sich?
7.1 Produktkonzeption in der Praxis

Seite 122
Seite 128



Modul 8
8.0 Verkaufen von der Bühne
8.1 2-stellige Verkaufsquoten im Vortrag/Seminar/Online-Workshop

Seite 136
Seite 140



Modul 9
9.0 Reichweite und Expertenstatus durch PR
9.1 Presseartikel entwickeln in der Praxis

Seite 146
Seite 156



Modul 10
10.0 Performance - Der professionelle Vortrags-Aufbau
10.1 Der perfekte Vortrag beginnt im Kopf (geführte Meditation)
10.2 So gewinnst du jedes Publikum
10.3 Frei reden leicht gemacht mit der Geisselhart-Technik
10.4 Storytelling - Die Macht der Wissensvermittlung
10.5 Bonus-Spezial: Konzeption - Das beste Seminar deines Lebens

Seite 161
Seite 167
Seite 173
Seite 179
Seite 184
Seite 190



Modul 11
11.0 Das Mindset erfolgreicher Trainer, Speaker und Coaches
11.1 Aus Lampenfieber und Redeangst wird Begeisterung
11.2 Die Macht der Glaubenssätze

Seite 198
Seite 202
Seite 209



Modul 12
12.0 So startest du jetzt direkt durch
12.1 Die 48-Punkte-Umsetzungsliste

Seite 216
Seite 220



Schlusswort

Seite 225



"Dein Expertenbusiness -
Coaching" ist
ein Gamechanger!

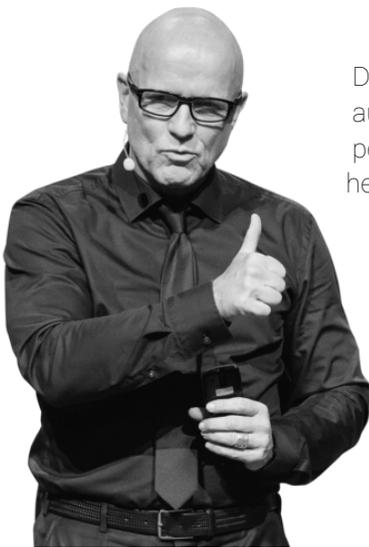
Damit kannst du dein ganzes
Leben ändern und deine
Bestimmung erreichen!

Nutze diese Chance und gib
alles!"

Oliver Geisselhart

Vorwort von Andreas Buhr

Keynote-Speaker, Past President der German Speakers Association, Member Hall of Fame, Gründer und CEO der Buhr & Team Akademie für mehr Unternehmenserfolg AG



Die Speaker- und Coachingszene wächst seit Jahren konstant! Unternehmen, wie auch Mitarbeiter und Privatpersonen nutzen immer mehr die Chance, sich persönlich weiterzubilden und coachen zu lassen. Die Menschen verstehen es heute bereits gut, sich nicht nur auf sich selbst zu verlassen, sondern von erfahrenen Mentoren und Vorbildern zu lernen. Die allermeisten erfolgreichen Menschen haben einen Coach! Es macht einfach Sinn, sich die Erfahrungen, das Wissen und die Erkenntnisse der Erfolgreichen zunutze zu machen:
Lerne auch du ab heute von einem der besten seiner
Zunft: Oliver Geisselhart!

Oliver hat mit diesem Online-Kurs ein Werkzeug, eine Anleitung erschaffen, welche es dir ermöglicht, als Speaker, Coach, Berater oder allgemein als Experte, noch erfolgreicher zu werden.

Ich kenne Oliver schon seit fast 20 Jahren. In dieser Zeit sind wir Freunde geworden. Ich vertraue ihm. Oli liegt der Erfolg seiner Teilnehmer extrem am Herzen. Er gibt alles dafür, damit seine Kunden wirklich nach vorne kommen. Dafür plaudert er aus seiner persönlichen Schatzkiste – über 36 Jahre als Speaker und Coach sind ein echtes Brett!

Oli hat selbst mal als unbekannter Trainer an Volkshochschulen angefangen. Er kommt von unten. Heute zählt er zu den besten Speakern der Szene. Vor allem ist er einer der ganz wenigen, die sich immer weiter entwickeln, die ihre Themen durchdringen und tatsächlich neues Wissen zutage fördern. Oli macht, was er sagt. Und er zeigt, was er zusagt!

In diesem Online-Kurs legt er alles offen, was du brauchst, um in dieser Szene, in diesem Business erfolgreich zu werden. Wenn du umsetzt, was er dir aufzeigt und was er dir rät, dann gehörst auch du bald zu den Topleuten deiner Branche ... Mehr geht nicht!

In diesem Sinne:

„feel Erfolg“ wünscht dir

dein

Andreas Buhr

Unternehmer. Redner. Autor.

Gratuliere, das hast du gut gemacht.



Du gehörst zu den wenigen Menschen, die ihre Träume verwirklichen wollen. Die Ziele und Visionen in ihrem Leben haben, die sie von Herzen erreichen wollen und alles daransetzen, sie zu verwirklichen.

Oli's Speaker- und Trainer-Online-Turbo wird dich richtig nach vorne bringen. Voraussetzung ist aber auch, dass du wirklich alle Aufgaben erledigst und alles Geforderte umsetzt.

Halte dich bitte genau an die Anweisungen, Tipps und Strategien im Online-Kurs. Es handelt sich hierbei immer um erprobte und funktionierende Tipps, Strategien und Techniken. Diese sind nicht nur von mir erprobt und für gut befunden, sondern auch von vielen Teilnehmern, Kollegen und Freunden.

Denke also bitte nicht: ja, das funktioniert bei Oli und/oder bei irgendeinem anderen bekannten Speaker oder Trainer, aber bei mir nicht.

Die in diesem Online-Kurs vorgestellten Tipps, Techniken und Strategien funktionieren bei jederfrau und jedemann.

Deshalb halte dich bitte genau an die schrittweise Erledigung und Umsetzung. Wenn du dies tust, dann ist eines schon mal sicher: dein Erfolg, deine Erfüllung, dein Lebens-Sinn und -Glück werden drastisch ansteigen.

Dabei wünsche ich dir von Herzen viel Erfolg und viel Spaß

dein

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Oli' with a stylized flourish underneath.

Dein Trainer und Mentor: Oliver Geisselhart, Deutschlands führende(r) Mentaltrainer, laut ZDF

Seit über 37 Jahren auf der Bühne

Dipl.-Betw. Oliver Geisselhart ist einer der erfolgreichsten Mental- und Gedächtnistrainer in ganz Europa. Er war bereits 1983, mit nur 16 Jahren, Europas jüngster Gedächtnistrainer. Er ist Autor von 14 Büchern, darunter einige Bestseller.

Der Top-100-Speaker ist Universitäts-Lehrbeauftragter und Gastdozent an diversen Universitäten. Seine „Geisselhart-Technik des Mental- und Gedächtnistrainings“ gilt unter Experten als die praxisorientierteste Technik.



Weltweit ist er für die erfolgreichsten und größten Konzerne und Firmen aller Branchen wie Microsoft, Bosch, die Deutsche Bank, BASF, Lufthansa, IBM, u. v. a. m. tätig. Diese buchen ihn für motivierende Führungskräfte- und Mitarbeiterseminare und für mitreißend unterhaltsame Vorträge.



Oliver Geisselhart ist bekannt durch über 4.000 Zeitungs-, Radio- und Fernsehberichte. Nahezu alle großen Zeitungen, Radiostationen und Fernsehsender haben bereits über ihn berichtet.



Er ist Gewinner zahlreicher Awards wie z.B. zweifach "Gedächtnistrainer des Jahres", „Best of Semigator“, „Best of Best“, „Salesleaders and Friends“. Gleich dreimal in Folge wurde ihm der Oskar der Speaker- und Veranstaltungsbranche verliehen, der „Conga-Award“, um nur einige zu nennen. Als Höhepunkt erhielt er im November 2019 den OMKO-Award "Lebenswerk".

Seit 2017 ist er zudem noch selbst Seminarveranstalter. Seine angebotenen Veranstaltungen sind regelmäßig ausgebucht und erhalten die besten Teilnehmer-Feedbacks.

Er nennt die Dinge beim Namen, spricht eine klare Sprache und geht, wie kaum ein Zweiter, auf die Bedürfnisse und Wünsche seiner Teilnehmer ein.

Oliver Geisselhart legt extrem viel Wert auf absolute Authentizität, Offenheit, Emotionalität, Herzlichkeit und Ehrlichkeit – und das danken ihm seine Teilnehmer.

Seine klare Mission ist es, die Teilnehmer seiner Seminare zur Entfaltung ihres vollen Potenzials zu bringen. Und das mit einer erstaunlich zielführenden Mischung aus erprobten praktischen Tipps, moderner Spiritualität, wissenschaftlich sowie neurologisch fundierten Strategien und einer kräftigen Prise Humor.





Mach einmal eine PPT-Präsentation von dir selbst. Nimm dazu die Perspektive einer außenstehenden Person an. Schau genau hin, was du alles erreicht und geschafft hast.

Also kreierte eine PPT-Präsi zu deiner Person, so als wärst du ein Produkt: Stelle alle Merkmale, alle Leistungen, alle positiven Punkte, alle Stärken und vor allem alles dar, was du geschafft, gemacht, erreicht und verwirklicht hast. Quasi alles, was nicht wirklich jeder Mensch auf Mutter Erde auch hat, kann oder ist. (Dass du atmen kannst, brauchst du nicht herausstellen. Dass du aber mit 16 Jahren den Schulrekord im Luftanhalten aufgestellt hast, sollte mit in deine Präsentation.)

Du stellst dann fest, was du alles schon erreicht hast, und merkst, wie gut du dich wirklich finden könntest!



3-5 Stunden



Achtung: Notiere, "was" du geschafft hast, nicht „wie“ du das geschafft hast. Vielleicht fiel es dir ja total leicht und es ist deshalb für dich nichts Besonderes. Für andere Menschen ist dies aber sehr wohl besonders, weil es ihnen eben nicht leichtfällt.

Bedienungsanleitung für dein Workbook

Gebrauchsanweisung für dein Expertenbusiness – Coaching

Damit du den maximalen Nutzen aus diesem Speaker- & Trainer-Online-Turbo herausziehst, befolge bitte diese Gebrauchsanweisung so gut wie möglich.

Die einzelnen Module werden wöchentlich freigeschaltet. So hast du für die Umsetzung der Aufgaben, welche sich aus dem jeweiligen Modul ergeben, immer eine Woche Zeit. Solltest du schneller an dein Ziel kommen, so kannst du zwischen zwei weiteren Stufen wählen.

Entweder du schaust zwei Module pro Woche an und setzt die Aufgaben, welche daraus resultieren, um oder im maximalen Fall bearbeitest du drei Module.



Absolut wichtig hierbei ist, dass du dir wirklich sicher bist, die Umsetzung tatsächlich auch zu schaffen. Allerdings kannst du jederzeit deine Wahl ändern und wieder auf Langsamer oder auf Schneller gehen.



Bevor du die einzelnen Module durcharbeitest, drucke dir in jedem Fall immer das entsprechende Modul des Workbooks dazu aus. So ist sichergestellt, dass du parallel zum Video das Workbook vor dir liegen hast und dir Notizen darin machen kannst. Halte hierzu das Video gerne an den entsprechenden Stellen an und notiere, was für dich in diesem Fall wichtig ist.

Bitte gehe an diesen Online-Kurs genauso heran, wie du das in einem Live-Seminar auch tun würdest. Auch dort würdest du mitschreiben und würdest zwischendurch Fragen stellen, wenn du etwas nicht verstanden hast. So kannst du bei Passagen, die dir zu schnell waren, noch mal zurückspulen und die Passage eventuell mehrmals anschauen, bis du sie richtig verinnerlicht hast und dir deine Gedanken und Ideen dazu gemacht hast.

Das Allerwichtigste am Ende ist, dass du, nachdem du das Modul-Video und anschließend die Task-Videos zum jeweiligen Modul angeschaut hast, auch tatsächlich die Aufgaben aus dem Workbook beziehungsweise aus den Task-Videos durcharbeitest und umsetzt.

Solltest du an irgendeiner Stelle Fragen haben, deren Antworten sich für dich aus den Videos nicht ergeben, so hast du immer die Möglichkeit, in deiner Facebook-Gruppe oder im ca. zweiwöchentlich stattfindenden Q&A-Online-Workshop, diese Fragen zu stellen und beantwortet zu bekommen.



Arbeite unbedingt auch jeden Tag (jeden Abend) mit deinem Erfolgstagebuch. Mache es dir zur täglichen Routine, sodass du dies dann automatisch machst und es zu deinem Tagesabschluss dazugehört.

Das war es auch schon. Nun bleibt mir nur noch eines: dir viel Erfolg und vor allem viel Spaß beiDein Expertenbusiness – Coaching und vor allem dann bei der Umsetzung zu wünschen.

Erklärung der Icons

Mikrofon



Dein Mikrofon füllt sich mit jedem abgearbeiteten Modul ein Stück mehr.

Tasks



Wenn du dieses Icon siehst, hast du eine Aufgabe (englisch: Task) zu erledigen.

Dauer der Aufgabe



Hier wird dir aufgezeigt, wie lange du in etwa für die jeweilige Task brauchen solltest. Wenn du länger brauchst, hast du dir wahrscheinlich zu viele Gedanken gemacht.

Kasten zum Abhaken



Hier kannst du die Kästchen abhaken, wenn du die jeweilige Task abgearbeitet hast.

Achtung



Besondere Gedanken und Informationen findest du bei diesem Icon.

Verlinkungen



Dies ist der Hinweis auf eine Download-Möglichkeit von Checklisten oder Dokumenten, die dir helfen sollen. Zudem gibt es auch Verlinkungen zu hilfreichen Beispiel-Homepages.



Mein persönlicher Erfolgs-Vertrag

.....
Vorname Nachname

Ich verpflichte mich mir selbst gegenüber, Dein Expertenbusiness – Coaching gewissenhaft und genau durchzuarbeiten.

Dabei lasse ich keine Übung aus, sondern setze alle Tipps, Techniken und Strategien um. Alle aus den Task-Videos sich ergebenden Übungen, Aufgaben und Umsetzungen werde ich genau ausführen.

Ich verspreche, mir in den nächsten drei Monaten jeden Tag die Zeit zu nehmen, die ich brauche, um das Beste aus diesem Kurs herauszuholen. Ich weiß, dass meine Zukunft von meinem Verhalten und auch von meinen Gedanken abhängt. Deshalb werde ich jeden Abend mein Erfolgstagebuch führen und dadurch mein Mindset positiver, erfolgreicher und stärker machen.

Das alles tue ich für mich, mein Leben und meine Zukunft. Ich erfülle mir damit meinen Herzenswunsch. Ich weiß, dass ich in der Zukunft vieles bewegen kann, wenn ich mich an die Aufgaben und Übungen dieses Online-Kurses halte.

Ich weiß tief in mir, dass ich es verdiene, meine Herzensangelegenheit ins Leben zu rufen. Ich weiß tief in mir, dass ich es verdiene, meine Ziele zu erreichen.

Mir ist bewusst, dass alles von mir abhängt. Aus diesem Grund übernehme ich die volle Verantwortung für mein Handeln und damit auch für meine Ergebnisse. Ich verspreche mir, offen und neugierig durch die Welt zu gehen und meine Chancen zu erkennen und zu ergreifen.

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift



Modul 1.0

Stand up and Speak



"Olis Speaker- & Trainer-
Online-Turbo ist ein
Gamechanger!"

Damit kannst du dein ganzes
Leben ändern und deine
Bestimmung erreichen!

Nutze diese Chance und gib
alles!"

Oliver Geisselhart



Modul 1.1

Unterschiede zwischen Coach,
Trainer, Speaker, Veranstalter und
Online-Marketer



"Wer sich auskennt,
kann sich entscheiden!"

Oliver Geisselhart

Unterschiede zwischen Coach, Trainer, Speaker, Veranstalter und Online-Marketer

	Teilnehmer-Zahl (Teilnehmer = TN)	Didaktik
Coach	Arbeitet meist mit nur einem Coachee (Coachingkunde) oder ausnahmsweise in kleinen Gruppen bei z. B. Aufstellungen und dergleichen.	Stellt Fragen, damit der Coachee selbst auf die Lösung kommt.
Speaker (Corporate- bzw. Firmenspeaker)	Zwischen 50 und vielen Tausend TN, in Ausnahmefällen auch mal weniger als 50 TN.	Gibt konkrete Handlungsschritte und Arbeitsanweisungen vor, bzw. inspiriert zum Nachdenken und Auseinandersetzen mit den Vortragsthesen. Gerne alles unterhaltsam und auch interaktiv. Inspiration und Unterhaltung stehen im Vordergrund.
Trainer/ Seminarleiter (Corporate- bzw. Firmentrainer/ -seminarleiter)	Zwischen 4 und 30 TN, in Ausnahmefällen auch mal bis zu 50 TN.	Gibt konkrete Handlungsschritte und Arbeitsanweisungen vor, bzw. lässt diese durch die TN in Gruppenübungen oder Workshops erarbeiten und bespricht das Ganze dann mit den TN. Umsetzung steht im Vordergrund.
Veranstalter (Seminarveranstalter)	Zwischen 4 und vielen Tausend TN, je nach Ziel und Veranstaltungsart.	Wie Trainer/Seminarleiter oder Speaker/Vortragsredner, je nach Ziel und Veranstaltungsart.
Online-Marketer/ -Trainer	Je nachdem, was sein Ziel ist, ähnlich wie Trainer/Seminarleiter oder Speaker/Vortragsredner. Allerdings findet bei ihm alles online, also in Online-Seminaren oder Videos statt. Diese können live oder aufgezeichnet sein.	

	Coach	Speaker	Trainer/ Seminarleiter	Veranstalter	Online-Marketer/ -Trainer
Beispiele	Carolin Goßen Tom Andreas	Andreas Buhr Markus Hofmann René Borbonus	Frank Dunker Tim Taxis Ardeschyr Hagmaier	Tobias Beck Christian Bischoff Jürgen Höller Oliver Geisselhart	Ralf Schmitz Pascal Feyh Dr. Oliver Pott Dawid Przybylski



Modul 1.2

Das kannst du erreichen



"Lerne stets von denen,
die das, was du
erreichen willst,
schon erreicht haben!
Die da, wo du hin möchtest,
bereits sind!"

Oliver Geisselhart

Das kannst du erreichen

	Honorar	Buchungen	Umsatz pro Monat
Coach	80 – 400 € pro Stunde/ 400 – 2.500 € pro Tag	2 – 6 Stunden am Tag/ 10 – 20 Tage pro Monat	1.600 – 48.000 €
Speaker	1.800 – 25.000 € pro Vortrag (45 – 90 Min.)	2 – 20 Tage pro Monat	3.600 – 500.000 €
Trainer	800 – 4.500 € pro Tag	2 – 20 Tage pro Monat	1.600 – 90.000 €
Veranstalter	bis zu 25.000 € pro Vortrag; bis zu 1 Mio. pro Seminar (4 – 6 Tages- seminar)	je nachdem, für Vorträge bis zu 60 Mal/Jahr; eigene Veranstaltungen (VA) bis zu 6 – 12; Groß-VA's 20 x 2-Tagessem., 15 x 3-Tagessem. und 10 x 4 – 6 Tagessem.	bis zu 25 Mio. pro Jahr!
Online- Marketer/ - Trainer	keines, wird in der Regel nicht gebucht	in der Regel keine	von Minus, durch hohe Investitionen, bis nach oben komplett offen, da unendlich skalierbar

Was du dazu benötigst:

Am Anfang bei allen Varianten erst mal nix! Also: Homeoffice, PC, Telefon. Langfristig: 450-€-Kraft, dann Halbzzeitkraft, evtl. Vollzeitmitarbeiter und Büro.

Coach ist u. U. noch aufwendiger als Trainer. Trainer hat häufig Stammkunden. Coach braucht immer neue Kunden, ebenso wie Speaker!

Als Top-of-the-Pops-Speaker/-Trainer oder Akademie: evtl. bis zu 50 Mitarbeiter fest. (Über 100 Mitarbeiter sind eher die Ausnahme)..

Online-Marketer/-Trainer benötigen bessere, teurere Software-Ausstattung und zum Teil auch Kenntnisse in bestimmten Bereichen, wie Wordpress-Design und Texterstellung.



Achtung: Die Einkommensunterschiede sind extrem! Wer es richtig macht und viel verdienen will, der kann das. Wer es nicht will, bzw. nicht die richtigen Dinge tut, verdient weniger bis gar nichts!

Wie schwierig und aufwendig ist das Ganze?

Coach

- Am Anfang muss viel getan werden, damit es anläuft. Dank automatisiertem Online-Marketing kann es dann aber auf unterem Niveau relativ easy laufen.
- Auf hohem Niveau: Großer Aufwand, ständiges Dranbleiben. Energie schafft Energie und es herrscht Fülle!

Speaker

- Vom Start weg viel Arbeit – auch auf unterem Niveau! Höheres Risiko, weil Dauerbuchungen seltener sind. Wenn es einmal läuft, geht es dank Netzwerken und Routineakquise und - PR relativ easy.
- Auf mittlerem Niveau lässt es sich sehr gut leben. 2 – 3 Vollzeitmitarbeiter, ein kleines Büro und ständig „On-the-road-Sein“. Sehr erfüllend in allen Bereichen. Sehr hohes Einkommen.
- Auf hohem Niveau: Sehr aufwendig, viel Verantwortung, hohe Kosten, hohes Risiko durch mega Apparat und sehr viele Mitarbeiter. Sehr erfüllend in allen Bereichen. Extrem hohes Einkommen.

Trainer

- Am Anfang muss viel getan werden, damit es anläuft. Dank Dauerbuchungen kann es dann aber auf unterem bis mittlerem Niveau relativ easy laufen. Sehr erfüllend in allen Bereichen. Hohes Einkommen.
- Auf hohem Niveau: Wie Coach. Zusätzlich etwas mehr Verantwortung, Kosten und Risiko durch größeren Apparat und mehr Mitarbeiter. Sehr erfüllend in allen Bereichen. Sehr hohes Einkommen.

Veranstalter

- Vom Start weg sehr viel Arbeit – auch auf unterem Niveau. Dafür lohnt es sich nicht.
- Auf hohem Niveau sehr viel Arbeit. Vorherige Bekanntheit hilft. Bis dahin aber auch sehr viel Arbeit und einiges an Zeit.
- Sehr erfüllend in allen Bereichen. Extrem hohes Einkommen.

Online-Marketer/-Trainer

- Am Anfang muss extrem viel getan werden.
- Es erfordert tiefes Experten-know-how und Trial-and-error.
- Danach, dank Automatisierung, wird es entspannter.
- Aber es muss trotzdem immer was getan werden (ganz automatisiert ist ein Märchen).
- Erfüllend in vielen Bereichen. Extrem hohes Einkommen möglich.



Was will ich nun genau in welchen Bereichen erreichen und bis wann?



2-3 Stunden

Beispiel:

Ab dem 1.9.2024, coache ich (eins zu eins) pro Monat 6 Coachees (Coaching-Kunden) jeweils zwei Coaching-Stunden (also 90 Minuten) für 190 € je Coaching-Stunde. Zusätzlich halte ich drei Corporate-Seminartage (also für Firmen) pro Woche für 2.400 € pro Tag. Des Weiteren halte ich auf Firmenevents (oder ähnlichen Veranstaltungen) zwei 45-90 minütige Vorträge als Speaker für je 5.800 €.

Mein selbstveranstaltetes 2-Tages-Seminar findet viermal pro Jahr mit 20 Teilnehmern zu je 990 € (zzgl. Tagungspauschale und MwSt.) statt. Ich mache also 49.280 € im Monat und damit 591.360 € im Jahr Umsatz (hinzu kommt noch der Umsatz meiner Produkte).

Und nun deine Antwort:

Ruled lines for writing the answer.



Modul 2.0

Positionierung - Das A und O



"Der spezialisierte
Experte wird es immer
einfacher haben, an
Kunden zu kommen -
vor allem an Kunden,
die nicht nur am Preis
interessiert sind!"

Oliver Geisselhart

Positionierung - Das A und O

Spezialisiere dich (und dein Angebot) auf ein ganz bestimmtes Thema – gehe hier in die Tiefe! Je mehr Themen du anbietest (Breite), desto unglaubwürdiger und auch vergleichbarer wirst du.

Je oberflächlicher du deine Leistung beschreibst, desto weniger vertrauen dir deine Wunschkunden.
„Der Verkaufstrainer für alle Verkäufer“, wird es immer schwerer haben, als „der Telefon-Verkaufstrainer für alle Verkäufer, die ihre Kunden anrufen“.

„Der Telefon-Verkaufstrainer für alle Verkäufer, die ihre Kunden anrufen“ wird es immer schwerer haben, als „der Wein-Telefon-Verkaufstrainer für Weinversandhandels-Verkäufer“.



Es ist in der Praxis viel effizienter, wenn du in einer kleineren Zielgruppe richtig bekannt bist, als bei allen unbekannt! Deshalb: Positioniere dich als Experten für eine ganz bestimmte Zielgruppe.



Modul 2.1

Wer will ich sein für wen?



Oliver Geisselhart

"Wer nicht weiß was er will,
muss nehmen was er
kriegt."

Wer will ich sein für wen?



Positionierungs-Workshop: Wer will ich sein für wen?



3-5 Stunden

Worin bin ich Experte, auf welchem Gebiet? Was kann ich besser, als meine Zielkunden/Zielgruppe?

Und wie kann ich das beweisen? Was kann ich anführen, um meine Zielgruppe davon zu überzeugen, dass ich auf diesem Gebiet ein Experte bin?

Was ist meine Herzensangelegenheit? Was macht mir Spaß?

Freue dich, wenn es bereits das Thema/Gebiet ist, auf welchem du Experte bist.
In diesem Fall entfällt die nächste Frage für dich, denn du hast die Antwort ja gerade schon gegeben.

Bin ich darin, also auf dem Gebiet meiner Herzensangelegenheit, Experte?

Was legitimiert mich dazu? Wie kann ich beweisen, dass ich auch auf diesem Gebiet Experte bin?

Wem will ich helfen bzw. wen möchte ich inspirieren? Wer ist meine Zielgruppe? Wer sind meine Zielkunden, meine Wunschkunden?



Welchen Preis möchte ich generieren? Will ich hochpreisig, günstig oder "normalpreisig" anbieten?

 1 Stunde

Hochpreisig ist als Corporate-Trainer, der von Firmen engagiert wird, bei 4.000 € bis 8.000 € pro Tag oder eben noch teurer. Günstig ist von 1.000 € bis 2.000 €, darunter ist billig! Alles zwischen 2.000 € und 4.000 € ist dann quasi „normal“.

Bei selbstveranstalteten Seminaren beginnt hochpreisig ab ca. 500 € pro Tag und Teilnehmer. Über 1.500 € pro Tag und Teilnehmer ist in der Praxis sehr teuer und eher selten und unter 200 € pro Tag und Teilnehmer ist billig.

Wo werde ich aktiv und zu welchen Anteilen?



Meine Notizen



Modul 3.0

Wie starten? Wie ganz nach oben kommen?



"Bevor du dich auf
deine Reise machst,
solltest du
deine Koffer packen."

Oliver Geisselhart

Wie starten? Wie ganz nach oben kommen?

Deine drei Vortrags-/Seminar-Angebote

Kreiere nun bitte dein Angebot. Du solltest drei bis sechs Vorträge, Seminare, Workshops oder Coachingthemen zu deinem Kernthema anbieten. Weniger als drei wirkt nicht erfahren und mehr als sechs wirkt schnell wie ein Bauchladen.



ACHTUNG: Du sollst nicht den kompletten Inhalt, Ablauf, alle Übungen usw. minutiös planen, sondern nur den Ausschreibetext, den Ankündigungstext, den Werbetext – wie auch immer du das nennen möchtest. Ein Praxisbeispiel findest du weiter unten.

Wie aber kommst du nun auf mindestens drei Vorträge, Seminare, Workshops, Online-Workshops, ...?

Damit es dir leichter fällt, hier noch mal eine eine genaue Vorlage bzw. Empfehlung.

Angenommen, du bist Anti-Stress-Coach. Du möchtest nun auch Seminare, Workshops, Vorträge und auch Online-Workshops halten. Dann kreierst du eine Seminarbeschreibung bzw. ein Seminarangebot wie folgt hier beschrieben.

So kreierst du deine Seminarbeschreibung:

1. Du brauchst einen Titel
2. Du brauchst einen Untertitel
3. Du brauchst drei bis sieben Bulletpoints
4. Du brauchst drei bis fünf Sätze Fließtext

Beispiel:

1. Du brauchst einen Titel: Stress adé
2. Du brauchst einen Untertitel: So entspannst du dich in Sekunden
3. Du brauchst drei bis sieben Bulletpoints:
 - Die besten Atemtechniken zur Entspannung
 - Visualisierung und Gelassenheit
 - Die Anti-Stress-Tricks der Mönche
 - So klopfst du Stress einfach weg
 - Sofortmaßnahmen für den Notfall
4. Du brauchst drei bis fünf Sätze Fließtext: Du bekommst die wirksamsten Anti-Stress-Techniken so vermittelt, dass du sie auch wirklich anwenden kannst. Der Effekt ist schon im Seminar direkt spürbar. Durch das Anwenden der von Maxi Mustermann vermittelten Techniken wird dein Alltag ruhig, gelassen und energiereich. Ärger und Frustration sind passé – Leichtigkeit und Entspanntheit ziehen ein. Nach diesem Seminar bist du in allen Lebenslagen über alles erhaben und dadurch deutlich erfolgreicher.



Modul 3.1

Deine Angebote/deine ersten Referenzen



"Erst verkaufen,
dann kreieren."

Unbekannt

Deine Angebote

Seminarangebot Nr. 1:

Stress adé

So entspannst du dich in Sekunden

- Die besten Atemtechniken zur Entspannung
- Visualisierung und Gelassenheit
- Die Anti-Stress-Tricks der Mönche
- So klopfst du Stress einfach weg
- Sofortmaßnahmen für den Notfall

Du bekommst die wirksamsten Anti-Stress-Techniken so vermittelt, dass du sie auch wirklich anwenden kannst. Der Effekt ist schon im Seminar direkt spürbar. Durch das Anwenden der von Maxi Mustermann vermittelten Techniken wird dein Alltag ruhig, gelassen und energiereich. Ärger und Frustration sind passé – Leichtigkeit und Entspanntheit ziehen ein. Nach diesem Seminar bist du in allen Lebenslagen über alles erhaben und dadurch deutlich erfolgreicher.



Dein zweites Angebot richtet sich an eine bestimmte Zielgruppe (noch spezifischer als deine Zielgruppe eh schon ist). Z. B. Beamte im öffentlichen Dienst.

ACHTUNG: Der Inhalt bleibt – nur die Ausdrucksweise ändert sich etwas und wird an die spezifische Zielgruppe angepasst.

Seminarangebot Nr. 2:

Anti-Stress-Training für Beamte

So bleiben Sie auch in schwierigen Situationen entspannt

- Die häufigsten Stresssituationen von Beamten und wie Sie damit umgehen
- Was Kopf-Kino mit innerer Ruhe zu tun hat
- Was Beamte von Kampfkünstlern lernen können
- Klopftechniken erfolgreich anwenden
- Soforthilfetipps für Beamte in Ausnahmesituationen

Beamte haben in der heutigen Zeit einen oftmals sehr stressigen Alltag. Anforderungen, Aufgaben und auch Kunden werden zunehmend herausfordernder. Wie Sie es als Beamtin/Beamter schaffen, hier trotzdem ruhig zu bleiben, zeigt dieses Seminar. In vielen praktischen Übungen erfahren Sie, wie einfach es sein kann, selbst in scheinbar ausweglosen Situationen ruhig zu bleiben und besonnen zu reagieren.



Dein drittes Angebot ist die Vertiefung des am meisten nachgefragten Parts aus deinem Standardseminar. Angenommen der Teil mit den Anti-Stress-Tricks der Mönche kommt bei den Teilnehmern immer am besten an.

Dann kannst du aus diesem Seminarpart doch einfach ein komplettes Seminar machen. Du erklärst mehr, lässt mehr selbst erarbeiten und baust mehr praktische Übungen ein – fertig.

Seminarangebot Nr. 3:

Ruhig und gelassen wie ein Mönch

Nutze die Techniken der fernöstlichen Gelassenheitsprofis

- Die geistige Grundeinstellung der Mönche
- Meditation und innere Ruhe
- Zen-Tipps für deinen Alltag
- Dein tägliches Mönch-Training
- Denken, fühlen, handeln wie ein Mönch

Fernöstliche Mönche stehen wie keine zweite Gruppe für Ruhe und Gelassenheit. Es scheint sie nichts aus der Ruhe zu bringen, stets sind sie besonnen. Und tatsächlich haben diese Fähigkeit auch die Mönche erst lernen müssen. Dieses Seminar zeigt dir das Trainingsprogramm der fernöstlichen Meister der Ruhe und befähigt auch dich in deinem Alltag stets ruhig und gelassen zu sein wie ein Mönch.

Seminar zum Vortrag und umgekehrt

Aus jedem Seminar oder Workshop kannst du ganz einfach einen Vortrag oder einen Online-Workshop machen, indem du das Seminar so weit verschlankst, bis es nur noch 90 (oder 60) Minuten dauert. Du lässt dazu einfach die Eigenarbeit und die meisten Übungen weg (ein paar kannst du gerne auch im Vortrag drin lassen) und konzentrierst dich nur auf das, was wirklich unbedingt notwendig ist.

Alles, was nicht absolut notwendig ist, um das Thema zu verstehen, die Teilnehmer zu inspirieren, kannst du weglassen.

Ein Vortrag soll nur inspirieren und unterhalten.

Umgekehrt erweiterst du deinen Vortrag einfach um mehr Erklärungen, Beispiele, Übungen und Eigenarbeit und fertig ist dein Seminar oder dein Workshop.



Meine drei Vortrags-/Seminar-Angebote



6-9 Stunden

Angebot Nr. 1:

Titel:

Untertitel:

Bulletpoints:

-
-
-
-
-
-
-

Fließtext:

.....

.....

.....

.....

Angebot Nr. 2:

Titel:

Untertitel:

Bulletpoints:

-
-
-
-
-
-
-

Fließtext:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Angebot Nr. 3:

Titel:

Untertitel:

Bulletpoints:

-
-
-
-
-
-
-

Fließtext:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Blank writing area with horizontal dotted lines.

Deine ersten Referenzen

So kommst du an deine ersten Referenzen



Task

Wo, bzw. bei wem, könnte ich erste Referenzvorträge/ -seminare halten?

(Evtl. auch komplett gratis, nur für ein Referenzschreiben. Denke hier an alle, die du kennst, und frage auch deine Bekannten, wen die kennen.)



2-3 Stunden



Und nun: Go for it!
Kontaktiere diese Personen und biete ihnen dein mega Thema und deine tolle Hilfe an. Und zack, hast du deine ersten Referenzen.



Modul 4.0

Von 0 auf 1 Million in 36 Monaten



"Wer tut,
was er liebt,
wird immer
genug verdienen!"

Oliver Geisselhart

Von 0 auf 1 Million in 36 Monaten

Ohne Grundausstattung läuft gar nix!

Grundausstattung

Telefon, PC mit Standardsoftware, Homepage, Info-Werbe-PDF-Flyer und Seminar- bzw. Vortragskleidung

1 Million Euro in 3 Jahren

- 1. Jahr
- 2. Jahr
- 3. Jahr

Gesamtsumme: 1 Million Euro!



Modul 4.1

Deine Homepage



"Lieber
stolpernd starten
als perfekt
stehen bleiben."

Oliver Geisselhart

Deine Homepage

Kosten:

Aufwand:



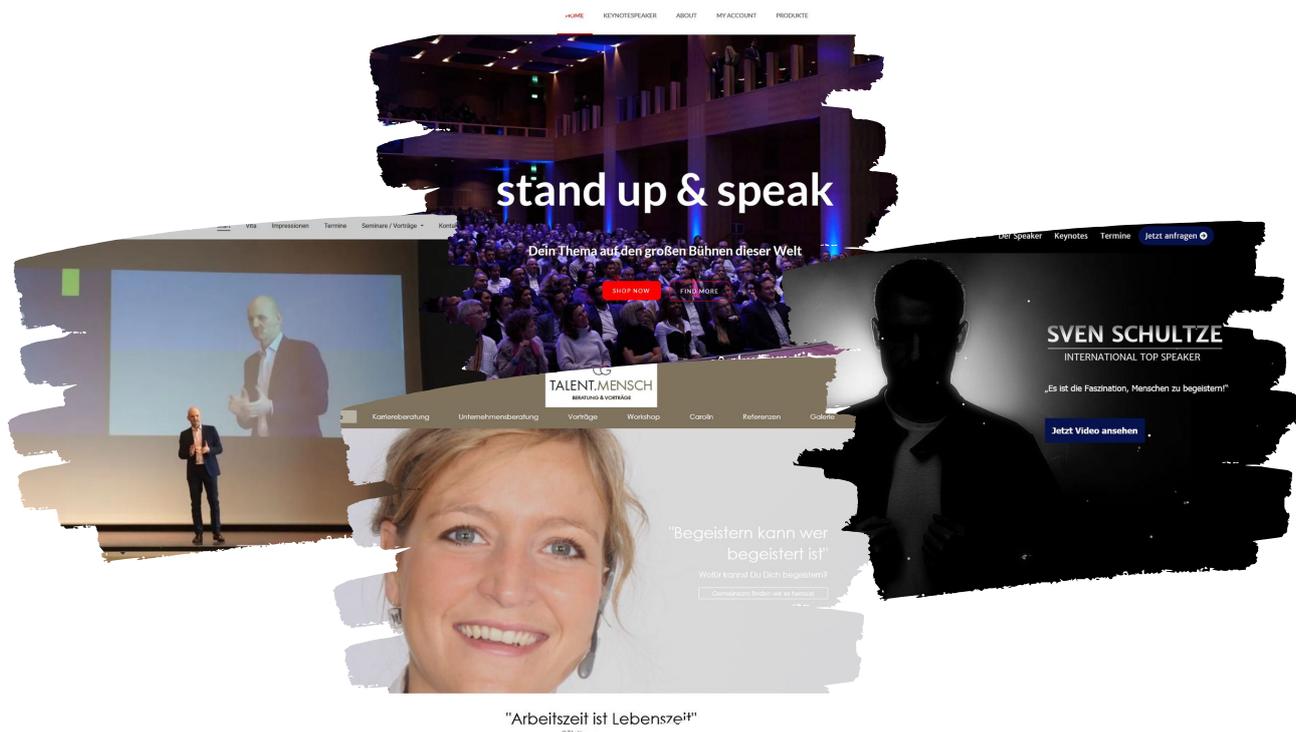
Beispiel-Homepages:

www.kopferfolg.de

www.volker-schwaerzel.de (selbstgemacht - reicht für Einsteiger)

www.talentpunktmensch.de

www.svenschultze.com



Was drauf muss



- Nutzen
- Leadmagnet (Geschenk/ Infos), Newsletterangebot, einfach einzutragen
- (Vortrags-/Seminar-/Action-)Fotos
- Video (zu Beginn einfach, evtl. mit Handy gefilmt, später professioneller Imagetrailer)
- einfache Sprache
- Teilnehmer- und/oder Kundenstimmen (Testimonials)
- Buchungsmöglichkeit bzw. E-Mail-Button
- Anfrageformular/Anfragemöglichkeit

Vortragsvideos

Als Einsteiger, wenn du keine Livemitschnitte aus irgendwelchen Seminaren oder Vorträgen von dir hast, kannst du ein Video selbst kreieren. Nimm doch einfach die Modul-Videos aus diesem Kurs zum Vorbild. Du könntest dich und deine Themen, unter Zuhilfenahme einer Flipchart, beschreiben und einfach erzählen, was dein zukünftiger Kunde davon hat, wenn er mit dir zusammenarbeitet.

Wenn du schon Mitschnitte von dir in Seminaren oder Vorträgen hast, schneidest du dir hieraus einen Trailer zusammen. Orientiere dich einfach an meinem Trailer. Du findest ihn im ersten Modul in diesem Kurs. Es ist direkt das erste Video.

.....

.....

.....

.....

Kosten:

Aufwand:

.....

.....



Achtung: Deine erste Homepage kannst du in der Regel sehr gut selbst erstellen. Dadurch sparst du viel Geld.



Was mache ich selbst? Was lasse ich machen?



1-2 Stunden

Das mache ich selbst:

Das lasse ich machen:



Erstelle deine Homepage mit einem Baukasten deines Anbieters.
(Als Fortgeschrittener solltest du eine professionelle Homepage erstellen können.)



10-20 Stunden



Modul 4.2

Dein Info-Werbe-PDF-Flyer



"Erfolg - -
darf mit einfachen
Mitteln möglich sein."

Oliver Geisselhart

Dein Info-Werbe-PDF-Flyer

Info-Werbe-PDF-Flyer

Kosten:

Aufwand:



Beispiel-PDFs kannst du dir hier ansehen bzw. runterladen (hier klicken).
Oli Geisselhart/ Heike Litzenberg/ Iris Irbah/ Sven Schultze

Was drauf muss



- Nutzen
- (Vortrags-/Seminar-/Action-)Fotos
- einfache Sprache
- Teilnehmer- und/oder Kundenstimmen (Testimonials)
- Kontakt: Komplette Postadresse mit allem, was dazugehört (wenn möglich auch eine Festnetznummer, weil es professioneller wirkt)



Achtung! Du brauchst nicht gleich einen Top-Grafikdesigner. Deine erste Info-PDF kannst du sehr gut selbst erstellen (z. B. über Canva).

Vortragsfotos

Beispiele:



Kosten:

Aufwand:

.....

.....



Was mache ich selbst? Was lasse ich machen?



1-2 Stunden

Das mache ich selbst:

Das lasse ich machen:



Erstelle eine aussagekräftige Info-PDF für dich und dein Angebot.



4-10 Stunden



Modul 5.0

Akquise und Marketing



"Telefon-Akquise
ist der Königsweg
und durch nichts
— zu schlagen!"

Oliver Geisselhart

Akquise und Marketing

Wer nicht akquiriert, stirbt!

Telefonakquise

Online-Marketing

Referentenagenturen, Seminarportale, Verbände

Was bringen Referentenvermittlungen?

- Wie finde ich die?
 - einfach googlen
- Bezahlen oder nicht?
 - lohnt sich meist nicht
 - besser nur Provision im Vermittlungsfall bezahlen (ca. 15-25 % vom vermittelten Umsatz)
- Lohnt sich das?
 - eher weniger
- Was es wirklich bringt
 - evtl. Sichtbarkeit
 - evtl. gut fürs Ego (weil andere Top-Experten auch da sind)
 - Umsatz nur bei wenigen

Was bringen Redner-/Trainer-/Seminarportale?

- Wie finde ich die?
 - einfach googlen
- Bezahlen oder nicht?
 - lohnt sich meist nicht
 - besser nur Provision im Vermittlungsfall bezahlen (ca. 15-25 % vom vermittelten Umsatz)
- Lohnt sich das?
 - eher weniger
- Was es wirklich bringt
 - evtl. Sichtbarkeit
 - evtl. gut fürs Ego (weil andere Top-Experten auch da sind)
 - Umsatz nur bei wenigen

Was bringen Mitgliedschaften in Redner-/ Trainerverbänden?

- Wie finde ich die? (siehe PPT)
 - einfach googlen
- Bezahlen oder nicht?
- Lohnt sich das?
- Was es wirklich bringt

Akquisepotenzial recherchieren – je nach Zielgruppe

Hier kann JEDER mehr Menschen erreichen und seinen Umsatz erhöhen: Trainer, Speaker, Coach oder Verkäufer, Dienstleister, Handwerker, ...

Potenzielle Kunden, die dich für ihre Veranstaltungen und ihre Kunden buchen könnten, können sein:

1. Volkshochschulen, AWO Bundesakademie, ...
2. Marketing-Clubs
3. IHK (Industrie- und Handelskammern)
4. ADH (Akademie des Handwerks)
5. RKW (Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V.)
6. REFA-, VDI-Verbände, Verband der Unternehmerfrauen, ...
7. Verbände, Berufsverbände allgemein
8. Netzwerktreffen wie Xing-Treffen oder sonstige
9. Zeitungen, Leserservice-Seminare/-Vorträge
10. Genossenschaften aller Art
11. Städte, Kommunen, Bürgermeister, Studieninstitute für kommunale Verwaltung
12. Sparkassen, Banken
13. Firmen:
 - Mitarbeiter-Coaching (Einzel- o. Gruppen-Coaching)
 - Mitarbeiter-Seminare/Vorträge (sporadisch oder im Weiterbildungsprogramm)
 - Kunden-Seminare/Vorträge (sporadisch)
 - Mitarbeiter-Vorträge (Kick-Off/ spez. Anlässe/ ...)

Suche die oben vorgestellten potenziellen Kunden einfach einmal per Google. Suche dir den Ansprechpartner raus (Seminar-, Weiterbildungs-, Marketing-, Personal- oder Vertriebsabteilung) und ruf an!

Hier lässt du dich als Firmen-Trainer (Corporate Trainer) quasi „einkaufen“. Dein Kunde, (also die IHK, die Bank, die Firma etc.) organisiert dann das Seminar oder den Vortrag, macht Werbung dafür und lädt die Teilnehmer ein. Teilnehmer können dann wiederum Kunden und/oder Mitarbeiter der IHK, der Bank oder der Firma, die dich bucht, sein.

Dein Kunde (also die IHK, die Bank, die Firma etc.) bezahlt dir dann ein Honorar, einen Tagessatz. Für ein 3-Tages-Seminar dann eben 3 Tagessätze (Honorare/Tagessätze siehe Seite 25.)



Dein klarer Vorteil: Du brauchst dich nicht um die Teilnehmergegenerierung zu kümmern. Du musst nur zum vereinbarten Termin vor Ort sein und dein Seminar / deinen Vortrag halten – fertig! Das ist sehr angenehm.



Lass dich (nur) dort, wo es nur bei einer wirklichen Vermittlung eines Auftrags etwas kostet, listen.



6-10 Stunden

Lined writing area with horizontal dotted lines.



Achtung! Viele verlassen sich zu sehr auf Portale und Vermittler. Am Ende bringt dich nur Akquise wirklich weiter.

Netzwerke

Netzwerken mit Kollegen, Promis, Politikern und Vorständen

Speaker-/Trainerverbände

Alle Veranstaltungen nutzen

Jede Möglichkeit des Treffens nutzen

Nutzen bieten/Geschenke machen



Task

Recherchiere im Internet deine Wunschkunden. Lege dazu z. B. eine Excel-Tabelle mit den nötigen Kontaktinformationen in einer Spalte für Bemerkungen an. Du solltest gut und gerne 100 – 200 (gerne mehr) potenzielle Kunden eintragen.



8-12 Stunden



Task

Besuche ca. 4 Mal pro Jahr Speaker-Veranstaltungen und netzwerke dort mit prominenten Kollegen. Besuche ca. 2 Mal pro Jahr Promi-Veranstaltungen (Filmpremieren, Charitybälle, Sportveranstaltungen, ...) und mache dort Fotos mit Prominenten.



Zeitaufwand: Je nachdem



Modul 5.1

Der Königsweg zu deinen Kunden



"Denke nicht zu viel:
einmal richtig, reicht.
Und dann: Handle!"

Oliver Geisselhart

Der Königsweg zu deinen Kunden

Generell: telefonisch besser als per Mail.

Du brauchst keine Mail vorher zu schicken. Diese wird so gut wie nie wahrgenommen bzw. gelesen. Du brauchst auch nichts, auf das du dich beziehen kannst. Du sagst ganz einfach, ganz ehrlich, was du willst: ein Seminar / einen Vortrag usw. zum Thema xyz halten.

Wenn du fleißig telefonierst und mit den richtigen potenziellen Kunden sprichst, wirst du irgendwann verkaufen. Anfangs evtl. erst nach dem zwanzigsten Kunden, alle anderen verträgst dich oder wollen gar nicht. Aber du wirst immer besser und schon bald kauft jeder Zehnte und dann vielleicht sogar jeder Fünfte!

Rechne das einmal hoch: Du sprichst ungefähr mit 8-10 potenziellen Kunden pro Stunde, dann erreichst du den ersten Auftrag theoretisch nach ca. zwei Stunden.

Aber Achtung: Bei denen, die sich tatsächlich für dein Angebot interessieren, musst du häufig noch deine Info-Werbe-PDF-Flyer (siehe auch Seite 57 ff.) hin mailen. Nun musst du diese Personen ja noch mal anrufen und über die Infos aus der PDF usw. sprechen. Das kostet natürlich auch extra Zeit.

Gehen wir also davon aus, dass du mit der Hälfte sogar noch zweimal, also insgesamt dann dreimal, sprechen musst. Dann müsstest du mit ca. vier Stunden Gesamttelefonzeit deinen ersten Auftrag haben.

Ab dem ersten Gespräch mit dem späteren Kunden können so allerdings auch mal drei bis vier Wochen vergehen. Ich habe so manchen Vortragsauftrag erst Jahre (im extremsten Fall waren es sieben Jahre) später bekommen. Vorher passte es einfach nie so richtig. Da waren es dann insgesamt auch mehr als 4 Stunden Gespräche. Aber bei einem Auftrag im fünfstelligen Bereich passt das schon.

Wenn du nun ungefähr vier Stunden Telefonarbeit pro Auftrag rechnest und nur 1.800 € für den Auftrag nimmst (das wäre nur ein Seminartag, evtl. verkaufst du ja auch ein Zwei-Tages-Seminar oder eben mehrere Seminare an einen Kunden), ist der Telefonstundensatz auch nicht schlecht, was meinst du? Und du wirst ja besser. Mit etwas Übung halbiert du den Telefonaufwand.



ACHTUNG: Übung macht den Meister! Und: Wer zu früh aufgibt, verkauft gar nix! Bleibe am Ball, akquiriere so lange, bis du Aufträge bekommst. Es kann am Anfang schon etwas dauern, doch es wird sich auszahlen, glaube mir!



Vorsicht: Will ein potenzieller Kunde zu früh, ohne dass er konkret weiß, worum es geht, mehr Infos per Mail, will er dich wahrscheinlich nur abwimmeln. Du solltest dann freundlich nachfragen, was ihn konkret interessiert, damit du ihm zielgenau etwas mailen kannst. Du merkst dann recht schnell, ob er dich nur loswerden will oder tatsächlich Interesse hat.

Telefon-Akquise-Ablauf

1. Kunden recherchieren
2. Ansprechpartner recherchieren, per Tel. bei der Zentrale
3. Anrufen
4. Fragen, fragen, fragen, ...
5. Genau darauf Nutzen anbieten (wenn du das tatsächlich leisten kannst)
6. Auf Nachfrage nach mehr Info zu deiner Person: Info-PDF anbieten und Nachttelefonier-Termin ausmachen
7. Info-PDF mailen inkl. Bestätigung des Nachttelefonier-Termins
8. Nachttelefonieren zum vereinbarten Termin
9. Bedarf evtl. noch mal besprechen, genau darauf Nutzen anbieten, Angebot machen
10. Angebot besprechen
11. Angebot/Auftragsbestätigung (meine Vorlage für dich findest du in der Dropbox) erstellen und versenden
12. Unterschiedene Auftragsbestätigung abheften! Freuen!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Modul 5.2

Heiß auf Kaltakquise



"Wer weiß,
wen er möchte,
bekommt,
wen er will!"

Oliver Geisselhart

Heiß auf Kaltakquise

Die fünf Fragen, die sich dein potenzieller Kunde stellt, wenn du ihn anrufst

1. Wer ist das, der da anruft?
2. Wie lange dauert das Gespräch?
3. Was will die/der Anrufer/in?
4. Handelt sie/er in meinem Interesse?
5. Was habe ich, als Kunde, davon?



Task

Beantworte die oben genannten Fragen für dich und dein Seminar / deinen Vortrag. Also für dein Angebot.



2-4 Stunden

1. Wer ist das, der da anruft?

2. Wie lange dauert das Gespräch?

3. Was will die/der Anrufer/in?

4. Handelt sie/er in meinem Interesse?

5. Was habe ich, als Kunde, davon?



Task

Mache Telefonakquise. Anfangs 40 Entscheidertelefonate pro Woche, später reichen 20. (Du musst ja oft auch noch einmal mit denen telefonieren, mit denen du bereits gesprochen hast.)



6-12 Stunden/Woche



Modul 5.3

Online-Marketing



"Es kommt
immer auf
den richtigen Mix an -
Online-Marketing kann
dich unterstützen."

Oliver Geisselhart

Online-Marketing

Der Turbo für dein Speaker-/Trainerbusiness?



Task

Wo kannst du überall E-Mailadressen einsammeln?



1-2 Stunden

Hier solltest du aktiv werden

Social Media (SM)

Wird heutzutage erwartet

- Facebook
- Instagram
- Tiktok (evtl.)
- LinkedIn/ Xing

Dann musst du regelmäßig machen:

- SM-Postings und -Storys
- Mache auch SM-Werbung, wenn du Geld dafür übrig hast

Besucher auf deine Homepage ziehen

Mache SEO (Suchmaschinenoptimierung)

Mache SEA (Suchmaschinenanzeigen), wenn du dafür Geld übrig hast

Webinare

- Werbung in deiner E-Mailliste
- SM-Werbung (FB, Instagram, Tiktok, Google ...)

Online-Funnel





Mein eigener Online-Funnel
(oder du machst nur ein High-Price-Angebot á la Markus Geissler, siehe unten)



2-3 Stunden
5-15 Stunden für das Onlinestellen (je nach Können)



Empfehlung:
High-Price-Angebot (Teures Angebot ab ca. 1.000 €) mit Anfrage-Formular wie Markus Geißler
Siehe hier: www.temperamentvoll.de



Was setze ich online alles um? Wo bin ich dabei?



1-2 Stunden



Mein High-Price-Online-Angebot (musst du nicht, kannst du aber machen)



2-3 Stunden für die Konzeption auf Papier. Die Realisierung lässt du lieber einen Profi machen. Hier gibt es zu viele Fallstricke. Und du willst ja erfolgreich werden und nicht enttäuscht.

Jede Möglichkeit des Treffens nutzen

Nutzen bieten/Geschenke machen



Modul 6.0

Eigene Veranstaltungen durchführen



"Beginne
lieber langsam und
steigere dich stetig,
als dass du zu schnell
aufgibst!"

Oliver Geisselhart

Eigene Veranstaltungen durchführen



Mach dir bitte, bevor du selbst ein Seminar/Workshop/Vortrag/ ... veranstaltest, unbedingt zu folgenden Fragen Gedanken:



1-3 Stunden

- Welche Art von Veranstaltung willst du durchführen?
- Viele Teilnehmer (TN) und wenig Seminargebühr oder wenig TN und viel Seminargebühr?
- Ist es eine echte Input-Veranstaltung, ein echtes Seminar (eher wenige TN und hohe Gebühr) oder eine Marketing-Veranstaltung, um deine eigentlichen Seminare zu verkaufen (eher viele TN und niedriger Eintrittspreis)?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

So kommst du an Teilnehmer

- Zielgruppe in geeigneter Größe muss vorhanden sein. Wen willst du auf deine Veranstaltung ziehen? Wie kommst du an Teilnehmer?
- Leads (E-Mailadressen) generieren (durch Freebies, Leadmagneten, PPC, ...). Mehr dazu siehe Modul 5 Online-Part.
- Kontakte aller Art machen mit Personen, die über Reichweite und Kontakte verfügen.
- Falls möglich auf anderen Veranstaltungen, auf welchen du gebucht bist, Werbung dafür machen.
- Biete Firmen, die du für Inhouse-Firmenseminare akquirieren möchtest, die mit dir aber kein Seminar machen wollen, weil sie vielleicht zu wenig Mitarbeiter für dein Thema haben, auf jeden Fall immer dein offenes eigenes Seminar an. Dann können diese Firmen, die ein oder zwei Mitarbeiter anmelden, für die dein Seminar relevant ist.
- Telefonakquise bei einzelnen potenziellen Teilnehmern lohnt sich nur bei hochpreisigen Veranstaltungen.

Seminarpreisempfehlungen

Ein-Tages-Seminar von Traineranfänger mit echtem Input und ca. 8 bis 30 TN: von ca. 190 € (exkl. Tagungspauschale) bis 299 € (inkl. Tagungspauschale)

Ein-Tages-Seminar von Trainerprofi mit echtem Input und ca. 8 bis 30 TN: 390 € (exkl. Tagungspauschale) bis 1.499 € (inkl. Tagungspauschale)

Marketing-Veranstaltung (hier willst du dein eigentliches Seminar verkaufen) mit abgespecktem Input und ca. 50 bis mehrere Tausend TN: 99 €, bei Aktionen auch mal nur 49 €. Wer selbstbewusst ist, nimmt für solche Veranstaltungen gerne auch 199 €.

Das gilt es zu beachten

Großer Aufwand

- Bewerbung
- Eigene Liste / Partnerliste
- Social Media
- Seminarportale
- Landingpage
- Online-Workshops

Location

Anmeldeprozess

- Kaufabwicklungs-Ticket-Portale (Digistore24/Eventbrite/Eventim/Xing/Facebook)
- TN rufen dich an
- TN mailen dich an

Vor Ort

- Einlass
- Ablauf
- Verkauf

Nachbetreuung



Meine Notizen

Handwriting practice lines consisting of 21 horizontal dotted lines for notes.



Modul 6.1

Meine erste eigene Veranstaltung



Oliver Geisselhart

"Gut geplant, ist halb
geschafft!"

Meine erste eigene Veranstaltung



Meine erste eigene Veranstaltung



2-6 Stunden

Zu welchem Thema möchte ich selbst eine Veranstaltung ins Leben rufen?

Details zu meiner Veranstaltung sind:

Ziel der Veranstaltung ist:

Veranstaltungstitel:

Inhalte/Beschreibung:

Was können die Teilnehmer alles kaufen?
(Weiterführende Seminare/Bücher/Onlineprogramme/Videos/Einzelcoachings ...):

Zu welchen Preisen biete ich das an? (Evtl. Veranstaltungs-Spezialangebote):

Anzahl Teilnehmer:

Mindest TN-Zahl: Maximale TN-Zahl:

Dauer:

Ticketpreis:

Inklusivleistungen:
(Verpflegung vor Ort? Unterlagen? Videomitschnitt? Produkte? Giveaways? Werbegeschenke? ...)

Ort:

Location:

(Hotel/Kongresszentrum/Meetingraum von Firma/eigene Räumlichkeiten/...)

.....

Veranstaltungsdatum:

.....

Wann beginne ich mit dem Marketing?:

(mind. 9, besser 12 Monate, vor Veranstaltung)

.....

Wie komme ich an die Teilnehmer?

.....

.....

.....

Welche Marketingmaßnahmen setze ich um?

.....

.....

.....

.....



Mein Tipp für deine Roll-Ups:

www.konorg-shop.de

Beispiel Checkliste für meine Großveranstaltung "BRAINDAY": Hotelsuche

Raumgröße (450 – 500 qm²):

- 500 TN (Stuhlreihen) inkl. Bühne und ca.: 20 VIP (Bestuhlung mit Tischen)
- Abfrage Hotel bezügl. Raumkapazität max. TN Zahl (eng gestellt)
- Abfrage Hotel bezügl. Raumkapazität TN Zahl (normal gestellt)
- VIP-Raum für ca.: 30-50 TN (für den Pausenaufenthalt)
- Vorraum für Büchertische und Anmeldung/Registrierung
- Eine Raumskizze (Saal, VIP, Vorraum) geben lassen
- Was kostet der Raum und wie viele Tagungspauschalen (TP)/ Hotelübernachtungen müssen wir abnehmen, um den Raum kostenfrei zu bekommen?

Technik:

- Bühne
- 2 Leinwände/Beamer
- Lautsprecher im Saal integriert oder brauchen wir welche?
- Welche Technik ist vor Ort (Lautsprecher, Mischpult, Handmikros, Headsets, Presenter)?

Tagungspauschale (TP) / Zimmer:

- Inhalte der TP und Kosten
 - Z.B. 2 Kaffeepausen mit Kuchen, Wasser unlimitiert, ein 3-Gang-Menü für ca. 50 €/ Person
 - Bei 150 – 200 TP ist dann häufig der Vortragsraum inklusive
 - Dieser würde allein ca. 8.000 € für 2 Tage kosten. Für 7.500 € bis 10.000 € gibt es den Raum und Tagesverpflegung für 150 – 200 TN für 2 Tage
- Zimmer für Team (immer direkt mitverhandeln und buchen)
- Zimmerkontingent für TN wenn möglich (günstiger verhandeln als Plattformen wie z. B. hrs.de außer bei „Hot-Deal“)

Aufbau:

- Immer am Vortag (spätestens um 15:00 – 16:00 Uhr wir in den Raum – der Aufbau der Stuhlreihen, Technik braucht erst um 18:00 – 19:00 Uhr fertig zu sein)

Zusatz:

- Tisch-Reservierung im Restaurant für das Team am Vorabend und am ersten Abend
- Oli ruhiges Zimmer am besten am Ende eines Gangs
- Gerne kostenfreie Parkplätze – auch für TN
- Kostenübernahme für die Übernachtungen inkl. Frühstück und parken (ohne Minibar) für alle Teammitglieder an das Hotel weitergeben
- Alle Zusatzabmachungen (die nicht im Vertrag sind) per Mail bestätigen lassen

Beispiel Checkliste für meine Großveranstaltung "BRAINDAY": Mitarbeiter Info-Blatt

Allgemeines zur Veranstaltung:

Übernachtungen	Oliver Geisselhart 1 EZ, Arsene Göcgören 1 EZ, Svenja Kleinrahm 1 EZ, Bernd Sonntag 1 EZ, Volker Schwärzel 1 EZ, Caro Goßen 1 EZ
Team	Arsene, Bernd, Svenja, Volker, Micha, Tatjana
Speaker	Oli und Caro
Gastredner	Roger Gründler, Andreas Rauch, Felix Beuse, Sven Schultze
Hoteladresse	Arvena Park Görlitzer Str. 51 90473 Nürnberg Tel.: 0911-89 22 112
Ansprechpartner	Frau Gebhardt / Frau Voit
Parkmöglichkeiten	Kostenfreie Parkplätze vorhanden
Teilnehmer gesamt	TN angemeldet 613
VIP	TN vor Ort 460 bei 25% No-Show
All In	15 TN
Tagungspauschalen	130 + 8 Team + 4 Gastredner
	Gesamt: 157 TP pro Tag
Seminarstart	Sa 26.10.2019: 10:00 Uhr
Seminarende	So 27.10.2019: 17:30 Uhr
Raum Name & Größe	Noris - 435 m ²
Aufbau / wann können wir in den Raum	Fr. ab 16:00 Uhr können wir aufbauen.

Beispiel Checkliste für meine Großveranstaltung "BRAINDAY": Packliste

- Beamer mit HDMI-Anschluss
- 2x Headsets
- Handmikro
- Laptop Oli
- Laptop Mitarbeiter
- Presenter (Funk)
- Mischpult
- Beschallungsanlage
- Ersatzbatterien Mikro/Headset usw.
- Verkabelung Anlage
- Bühnentisch rund 80 cm

Bemerkungen:

- Stuhl für Bühne
- Ventilator
- Husse „orange“ für Bühnentisch (80 cm rund)

Bemerkungen:

- Roll-Up`s (30 Stück)
- Absperrband
- Wegweiser
- VIP (DIN-A 4) Wegweiser
- Standard (DIN-A 4) Tagesablauf
- Zettel (Aushang für TN)
- Tischdecken & Hussen
- Bücher- & Infotische

Bemerkungen:

- Mitarbeiterbekleidung

Bemerkungen:

Packliste

- Anmeldekarten (für TN, die nicht auf Liste sind)
- Einlassbänder
- Armbändchen
- Tickets (Basic, Basic+ und VIP)
- Seminarunterlagen/Skripte
- Erfolgstagebücher
- Aktions-Produkte (z. B. Ticketverkauf + Produkt)
- Flyer Seminare (BP und SC)
- HBDI Zettel Caro
- Autogrammkarten
- Klappvisitenkarten
- Bonbons
- Schokoladen-Herzen
- Büchertische mind. 2 St. 150x70 cm

Bemerkungen:

- Bücher alle
- CD's alle
- DVD's alle
- Preisschilder für Produkte

Bemerkungen:

- Kassen (2 Stück) mit Wechselgeld
- Kulis/ Textmarker/ Dicke Eddings (5 Farben)
- Tesafilm/ Doppelseitiges Klebeband
- Tacker/ Nadeln/ Schere
- Schreibblock/ Schmierpapier
- Apotheke / Medikamente

Bemerkungen:

Dokumente

- Teilnehmerlisten, mehrfach ausgedruckt
- Hotel Vertrag (Bankett, Essen, VIP Raum usw.)
- Technik Vertrag
- Zimmerreservierungsbestätigung (immer mit Spätanreise und Kostenübernahme vom Team)
- Raumpläne
- Alle Zusatzabsprachen

Bemerkungen:



Meine Notizen

Lined area for taking notes, consisting of multiple horizontal dashed lines.



Modul 7.0

Welche Produkte lohnen sich?



"Autorität
kommt von Autor."

Unbekannt

Welche Produkte lohnen sich?

Buch im Eigenverlag (selbst produziert)

- E-Book
- Haptisches Buch

Buch im Fremdverlag (Verlag produziert)

- E-Book
- Haptisches Buch
- Exposé-Vorlage: www.gabal-verlag.de/hinweise_fuer_autoren

Workbook/Arbeitsblätter/Checklisten/Ratgeber/ ...

- E-Book
- Haptisches Buch

Audio-CD (selbst produziert oder vom Verlag produziert)

- als MP3-Download
- als haptisches Produkt (CD oder USB-Stick)

Video-DVD (selbst produziert oder vom Verlag produziert)

- als MP4-Download
- als haptisches Produkt (DVD oder USB-Stick)

Kombi-Paket/ Komplett-Paket (selbst produziert oder vom Verlag produziert)

- Audio-Video-E-Book-Checklisten etc. zusammen
- als MP3-/ MP4-Download
- als haptisches Produkt

Online-Kurs

- als MP4-Download
- als haptisches Produkt

Podcast

- als MP3-Download
- als Stream



Hilfreiche Adressen

www.wir-machen-druck.de

www.flyeralarm.de

www.bb-mediaservice.de

www.online-druck.biz

www.neudenken-media.de

www.gabal-verlag.de



Modul 7.1

Produktkonzeption in der Praxis



"Alles ist schwierig,
bevor es leicht wird."

Saadi

Produktkonzeption in der Praxis

Checkliste: Produktkonzeption

Was will ich produzieren?

Was brauche ich dafür?

Wen brauche ich dafür?

Was ist das Ziel des Produktes? Warum produziere ich es?

Für wen ist das Produkt gedacht?

Welchen Nutzen bringt es dem User?

Wie wird es angeboten? Wie wird es geliefert?

Was ist für den Vertrieb notwendig?

Wer kann mich beim Vertrieb unterstützen?

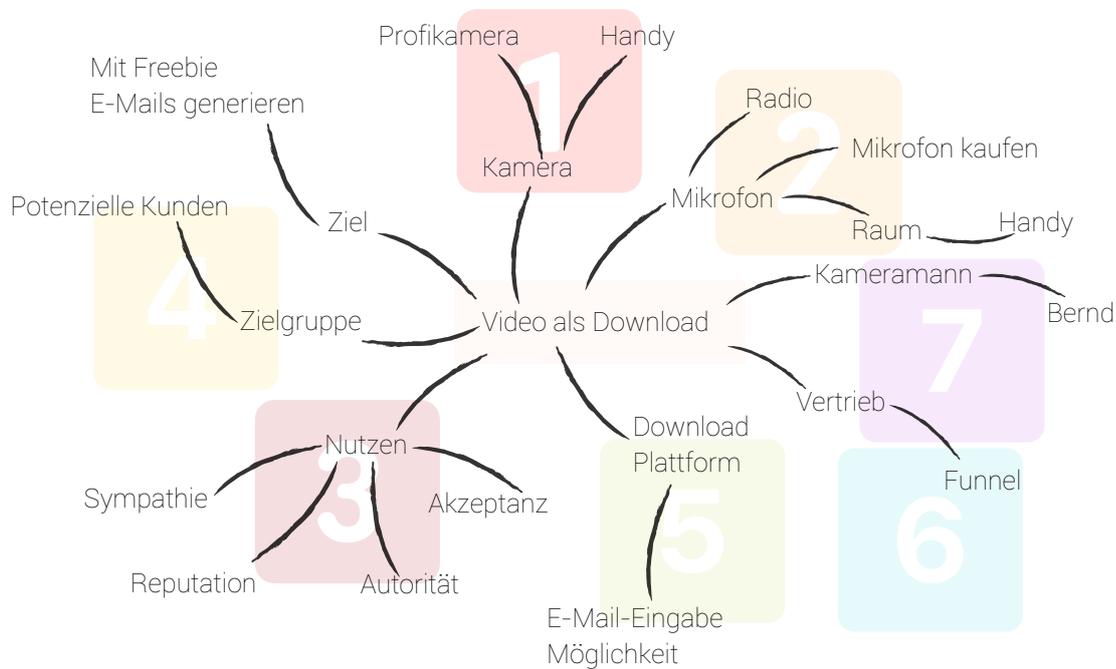
Wie hoch ist die Erstaufgabe?

.....

.....

.....

Beispiel-Produkt: Video als Download





Mein(e) Produkt(e)



1-2 Stunden



Meine konkrete Planung (als Mindmap)



3-4 Stunden



Modul 8.0

Verkaufen von der Bühne



"Je mehr potenzielle
Kunden dein Produkt kennen,
desto mehr werden kaufen."

Oliver Geisselhart

Verkaufen von der Bühne

So kaufen deine Teilnehmer – Herzensangelegenheit

- Bin ich wirklich von Herzen dabei?
- Bringe ich bzw. mein Produkt einen wirklichen Nutzen?
- Kann ich bzw. mein Produkt wirklich helfen?
- Würde ich mich bzw. mein Produkt auch an meine Familie verkaufen?
- Kenne ich irgendetwas Besseres als mich bzw. mein Produkt?



Modul 8.1

2-stellige Verkaufsquoten im
Vortrag/Seminar/Online-Workshop



"Wenn du dein gutes
Produkt/deine gute Leistung
welche den
Menschen hilft, nicht
anbietest, ist das
unterlassene Hilfeleistung!"

Unbekannt

2-stellige Verkaufsquoten im Vortrag/ Seminar und Online-Workshop

Königsdisziplin

Bei Auftragsakquise bereits dem Kunden für alle bei der Veranstaltung anwesenden Personen ein Produkt verkaufen. (Und: Lieber ein paar Produkte gratis dazugeben, als im Preis runtergehen.)

Storytelling

Verknappung

Das Loch in der Wand verkaufen

.....

.....

.....

.....



Task

Welchen Nutzen biete ich bzw. mein Produkt?



1-2 Stunden



Achtung: Dein Produkt könnte auch ein weiterführendes Seminar, ein vertiefender Online-Workshop, ein Einzelcoaching – persönlich oder per Telefon/Zoom/Skype – oder ein begleitendes Programm über mehrere Monate

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Erfolgreicher mit „Salesleads“ (Führe deine Kunden – sage ihnen genau, was sie tun sollen).

1. Für dich habe ich ...
2. Damit kannst du ..., dir bringt das ...
3. Tue also als Nächstes Folgendes ... (klicke auf den Button, auf dem steht „Ja, das will ich“ / komme jetzt gleich an den Büchertisch/Infopoint ...)

Der Bonus-Verkauf



Modul 9.0

Reichweite und Expertenstatus durch
PR



"Der, über den berichtet wird,
muss ein Experte sein!"

Oliver Geisselhart

Reichweite und Expertenstatus durch PR

Auch Presseberichte wollen akquiriert werden



Achtung: Jede Zeitung, Zeitschrift, Radiosendung oder TV-Sendung braucht immer wieder interessante Inhalte und Gäste! Du bist also niemals Bittsteller, sondern Helfer! Du hilfst den Redakteuren mit deinem Expertenwissen.

Sei dir bewusst: Die allermeisten Redaktionen freuen sich über dein Angebot. Solange du vom Helfen kommst, wirst du erfolgreich sein. Biete immer einen Nutzen für die Leser, Hörer bzw. Zuschauer. Denn die Medien wollen nicht über DICH berichten, sondern ihren Kunden (Lesern, Hörern, Zuschauern) einen Nutzen bieten!

Recherche

- Recherchiere alle Medien (ganz einfach per Google), die für dein Thema infrage kommen: Alle Zeitungen in Deutschland, in Österreich und der Schweiz (DACH-Raum), alle Radiosender im DACH-Raum, alle Fernsehsender im DACH-Raum.
- Recherchiere dann die richtige Redaktion, bzw. den richtigen Ansprechpartner (entweder auf der Homepage des Zeitungsverlages, Radio- oder TV-Senders oder per Telefon und frage einfach an der Zentrale nach).
- Biete nun einen praktischen Nutzen für die Zeitung/ den Radio- bzw. TV-Sender und noch wichtiger für deren Leser, Hörer, Zuschauer an. Welches Problem / welche Probleme lösen deine Tipps?

Welche Anlässe/Aufhänger kommen für dein Thema infrage?

- Politik
- Wetter
- Promi hat's gemacht / hat Problem / ist gestorben an...

Welcher Trend hat mit deinem Thema zu tun?

Recherchiere den „Tag des ...“ (deines Themas oder dazugehörig).

Gibt/gab es eine Studie, die sich mit deinem Thema beschäftigt?

- Und die muss nicht wirklich aktuell sein
- Häufig wird in Radiosendungen von Studien berichtet und dabei wird kein Studiendatum genannt
- Es geht hier meist nur um einen Aufhänger

Vor-Ort-PR-Akquise: Du bist als Experte vor Ort – Möglichkeit eines Interviews

.....

.....

.....

Gibt es eine Neuheit/Innovation (Produkt, Dienstleistung, ...) von dir oder einer großen Firma, die mit deinem Thema etwas zu tun hat?

.....

.....

.....

Die verschiedenen Medien

Print

- Tageszeitungen: kurzfristig ansprechbar
- Fachmagazine: länger vorausplanen

.....

.....

Radio

- Versch. Formate checken
- Nutzen liefern
- Deal vereinbaren (z. B. ein Seminar für die Hörer zu Radio-Vorzugs-Konditionen, eines deiner Produkte zu Radio-Vorzugs-Konditionen, ein Live-Coaching von dir zu Radio-Vorzugs-Konditionen, ...)
- Live per Telefon oder vor Ort
- Aufgezeichnet per Telefon oder vor Ort aufgezeichnet (hat den Vorteil, dass du nicht aufs erste Mal perfekt antworten musst, da das Interview noch geschnitten werden kann)
- Kurz- sowie längerfristig planbar, je nach Sendung

.....

.....

Fernsehen

- Versch. Formate checken
- Nutzen liefern
- Live per Telefon oder vor Ort
- Aufgezeichnet per Telefon oder vor Ort (siehe Radio)
- Kurz- sowie längerfristig planbar, je nach Sendung



Beispiel-PR(-Akquise-)Mails von mir findest du in der Dropbox ([hier klicken](#)).

Checkliste: Pressearbeit

- Zielgruppe definiert?
- Ansprechpartner definiert?
- E-Mailadressen vorhanden?
- PR-(Akquise-) Mail fertig?
- Zeitraum festgelegt?
- Meine Erreichbarkeit gesichert für evtl. Rückfragen?
- Steht das Inhaltliche? (Artikel, Infos, Inhalte usw.)
- Nachhak-E-Mail fertig? (Oft reicht ein anderer Betreff)



Welche PR ist die richtige für mich? Direkt eine Livesendung im TV oder Radio, oder erst mal ein geschriebener Bericht in einer Zeitung?



1 Stunde



Recherchiere im Internet die Kontaktdaten von allen Zeitungen (oder Radio-, oder TV-Sendern) im Umkreis von 200 km und stelle sie für dich zusammen. (Wenn du willst, gerne auch weiter weg. Nur eventuell musst du dann dorthin, um ein Interview zu geben.)



4-6 Stunden



Entwickle eine PR-Akquise-Mail für dein Thema. (Nutze dazu meine Vorlagen aus der Dropbox)



2-3 Stunden



Meine Notizen

Lined area for taking notes, consisting of multiple horizontal dotted lines.



Modul 9.1

Presseartikel entwickeln in der Praxis



"Nichts beweist deinen
Expertenstatus besser, als
— gelungene PR!"

Oliver Geisselhart

Presseartikel entwickeln in der Praxis



Schreibe einen Presseartikel mit direktem Nutzen (nutze hierzu die Mindmapping-Technik wie im Task-Video beschrieben)



3-5 Stunden

Nordiere dir hier die Stichpunkte in der richtigen Reihenfolge



Modul 10.0

Performance - Der professionelle Vortrags-Aufbau



"Wer Menschen erreichen
und begeistern kann,
wird immer erfolgreich sein."

Oliver Geisselhart

Der professionelle Vortrags-Aufbau

So gewinnst du jedes Publikum in Sekunden und hältst es über Stunden

Frei reden

Authentisch sein (unterhaltsam sein, mit Lampenfieber umgehen können).

Wow-Einstieg

Interaktionen einbauen

Hauptteil mit echtem Inhalt, vom Geben kommen

Storys erzählen, Wortbilder benutzen (siehe auch Task-Video Modul 10.4: Storytelling mit Volker)

Angebot machen, zu deinem Produkt / zu deiner Dienstleistung stehen

Bewege dich, gehe hin und her

Wow-Ausstieg



Meine Notizen



Modul 10.1

Der perfekte Vortrag beginnt im Kopf
(geführte Meditation)



"Wenn du es dir
vorstellen kannst,
kannst du es
auch erreichen."

Walt Disney

Der perfekte Vortrag beginnt im Kopf

Eine geführte Meditation

Wie würdest du gerne auf der Bühne / im Online-Vortrag performen?

Wie soll dein Publikum reagieren?

Was siehst du?

Was hörst du?

Was riechst du?

Wie fühlst du dich dabei?

Was hast du an?

Wo befindest du dich?

Wer ist bei dir?

Aus welcher Perspektive siehst du die Szene? Assoziiert oder dissoziiert?

(Schaust du durch deine Augen oder schaust du dich wie ein Zuschauer an? Mehr Gefühl und damit echter für dein Unterbewusstsein ist es, wenn du es so siehst/erlebst, als wäre es jetzt gerade Realität, du schaust dabei direkt aus deinen Augen auf dein Umfeld – assoziiert).

...



Stelle dir diesen Film immer wieder in deinem Kopf-Kino vor. Damit weiß dein Unterbewusstsein stets genau, was du wirklich willst, und wird dich leiten.



15-30 Minuten



Modul 10.2

So gewinnst du jedes Publikum



"Tanze,
als würde dir niemand
ZUSCHAUEN!"

Oliver Geisselhart

So gewinnst du jedes Publikum



Meine Ideen für Wow-Einstiege



1-3 Stunden

Lined writing area for notes.



Meine Ideen für Wow-Ausstiege



1-3 Stunden



Bin ich authentisch?



1 Stunde

Wann bin ich tatsächlich echt?

Wann verstelle ich mich eher?

Was tue ich ab heute, um möglichst immer echt zu sein?



Modul 10.3

Frei reden leicht gemacht mit der
Geisselhart-Technik

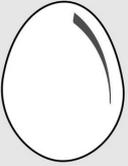
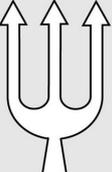
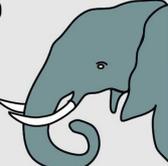
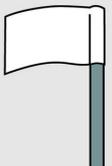
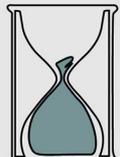
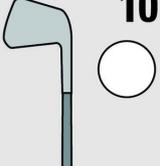
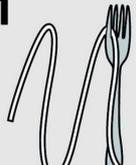
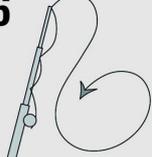
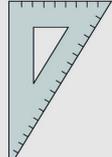


"Dein Gedächtnis
ist wesentlich besser,
als du denkst!"

Oliver Geisselhart

Frei reden leicht gemacht mit der Geisselhart-Technik

Mit meinen Zahlensymbolen merkst du dir spielend leicht bis zu 20 Inhaltspunkte

<p>Die Zahlensymbole nach der Geisselhart-Technik</p> <p>©TEAMGEISSELHART GmbH www.kopferfolg.de</p>	<p>0</p> 	<p>1</p> 	<p>2</p> 
<p>3</p> 	<p>4</p> 	<p>5</p> 	<p>6</p> 
<p>7</p> 	<p>8</p> 	<p>9</p> 	<p>10</p> 
<p>11</p> 	<p>12</p> 	<p>13</p> 	<p>14</p> 
<p>15</p> 	<p>16</p> 	<p>17</p> 	<p>18</p> 
<p>19</p> 	<p>20</p> 		



Modul 10.4

Storytelling – Die Macht der Wissensvermittlung



"Beim Marketing geht es nicht mehr um das, was du machst, sondern um die Geschichten, die du erzählst!!"

Seth Godin

Storytelling – Die Macht der Wissensvermittlung

Seit jeher schaffen es Geschichtenerzähler, die Menschen zu begeistern und für ihre Ideen und Aussagen zu gewinnen. Geschichten leben, wenn sie emotional erzählt werden.



Task

Sammele aus den unterschiedlichsten Bereichen Geschichten, Storys, Zitate, Wortbilder, Metaphern usw. zu deinem Thema.



3-6 Stunden

1. Suche Dir Storys und Geschichten im Internet, Büchern, Zeitschriften uws., die zu Deinem Thema passen

2. Finde anschauliche, leicht verständliche Beispiele für Deine ZDF (Zahlen, Daten Fakten).

3. Benutze Wortbilder und Metaphern („das Gelbe vom Ei“, „das Fass zum Überlaufen bringen“).

4. Suche passende Zitate, Witze oder Anekdoten

5. Finde Studien (auch seltsame) zu Deinem Thema

6. Baue orientalische, buddhistische oder indianische Geschichten und Lebensweisheiten ein (Ajahn Brahm: Die Kuh, die weinte // Rumi: Mit orientalischen Weisheiten durch das Jahr)

7. Welche Übertreibungen, ausschmückenden Details schaffen Emotionen und schalten alle 5 Sinne ein

8. Sammle eigene persönliche Geschichten oder aus Erzählungen, z.B. von Deinen Eltern



Bonus-Spezial: Modul 10.5 Konzeption - Das beste Seminar deines Lebens



"Schau
durch die Brille
deiner Teilnehmer
und du erkennst,
was sie brauchen."

Oliver Geisselhart

Konzeption – Das beste Seminar deines Lebens

So wird deine Veranstaltung didaktisch wertvoll

Begrüßung, Einstieg muss auflockern

- In der ersten Stunde ist das Ziel, eine lockere Atmosphäre zu schaffen
- Alle TN müssen offen miteinander umgehen können
- Nutze kurze Kennenlern-Übungen als „Eisbrecher“ (Google kennt hier jede Menge)

Alle 1,5 Stunden Pause

- TN müssen das auch wissen, um sich darauf einstellen zu können

Nach einer, max. 1,5 Stunden Übung, Gruppenarbeit oder Ähnliches

- TN müssen immer wieder aktiviert werden. Vortragsstil sollte wenn möglich vermieden werden. Nutze die TBÜ-Technik: Erst Theorie, dann Beispiel dazu, dann Übung dazu. TN einbeziehen und aktiv mitgestalten lassen, Inhalte erarbeiten lassen, wo es Sinn macht

Theorie eher am Vormittag, Praxis mit Workshops, Eigenarbeiten und aktivem Tun am Nachmittag.

- Morgens sind TN fitter, nach Mittagspause Aktivierungsübung, am Nachmittag immer wieder Gruppenarbeiten. Abwechslung ist wichtig

Flexibles Timing.

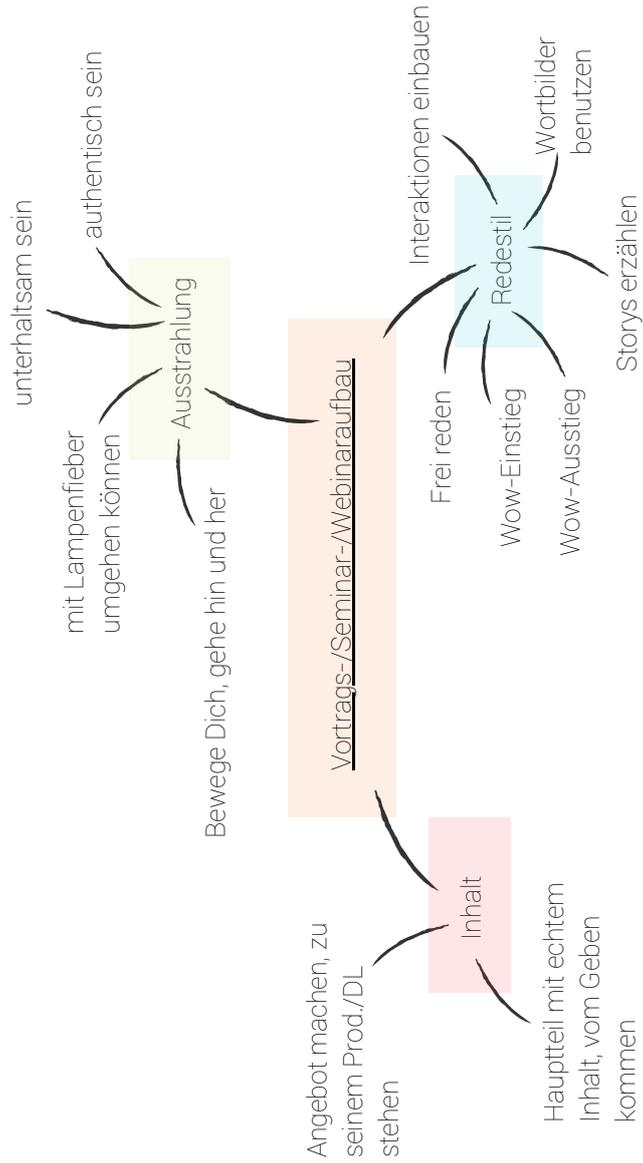
- Als Anfänger immer Übungen, Inhalte, Gruppenarbeiten in Reserve haben, um evtl. Zeitlöcher zu stopfen

Immer locker bleiben

- Stelle dich nie gegen einen TN, sonst hast du meist alle TN gegen dich. Bleibe bei nervigen TN immer respektvoll und geduldig. Meistens unterstützen dich dann die anderen TN und helfen dir, einzelne nervige TN zu „bändigen“. Dies funktioniert nur, wenn du den nervigen TN nicht harsch angehst oder gar anmeckerst bzw. beleidigst

Du musst dich verkaufen können

- Wenn die TN dich nicht kaufen, kaufen sie auch deinen Inhalt nicht!





Mein perfekter Vortrag – Mein perfektes Seminar / mein perfekter Online-Vortrag
als Mindmap



2-5 Stunden



Mein perfekter Vortrag – Mein perfektes Seminar / mein perfekter Online-Vortrag



10 Minuten

Meine wichtigsten 10 Stichpunkte in der richtigen Reihenfolge

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

.....

.....

.....



Modul 11.0

Das Mindset erfolgreicher Trainer,
Speaker und Coaches



"Erfolg
beginnt im Kopf!"

Oliver Geisselhart

Das Mindset erfolgreicher Trainer, Speaker und Coaches

A series of 20 horizontal dotted lines for handwritten notes.



Modul 11.1

Aus Lampenfieber und Redeangst
wird Begeisterung



"Jeder gute Redner hat
Lampenfieber.
Es macht ihn aufmerksam
und fokussiert.
Die Frage ist: wie geht er
damit um?"

Oliver Geisselhart

Aus Lampenfieber und Redeangst wird Begeisterung

Sofortmaßnahmen

1. Freue dich über das Adrenalin, wandle es in Energie
2. Mache Mentaltraining: Stelle dir vor, wie du top und entspannt performst
3. LIEBE dein Publikum
4. Weg vom „ICH“, konzentriere dich aufs Helfen von Herzen
5. Atme ruhig und bewusst
6. Bewege dich, hüpf, ...
7. Lächle

Langfristig

1. Lerne eine passende Entspannungstechnik
2. Mache Mentaltraining: Stelle dir immer wieder vor, wie du top und entspannt performst
3. Führe dein Reden-Erfolgstagebuch
4. Übe, übe, übe, ...
5. Perfektion weckt Aggression
6. Liebe dein Publikum
7. Gehe aus der Bewertung, weg vom „ICH“ hin zum Helfen und Geben. Es geht um dein Publikum, nicht um dich!

Wie viel bist du selbst wert?
So erhöhst du dein Selbstwertgefühl

Mache Mentaltraining.

Führe dein Erfolgstagebuch

Schotte dich von negativem Input ab

Mache dir deine Stärken/Schwächen bewusst

Liebe dich selbst, vergleiche dich nicht (Vorbilder)

Arbeite täglich an dir



Modul 11.2

Die Macht der Glaubenssätze



"Begeistern kann, wer
begeistert ist."

Carolin Goßen

Die Macht der Glaubenssätze

Auflösen von Glaubenssätzen – Ein paar Hintergründe

Unser Gehirn ist primär dafür da, unser Überleben zu sichern. Hierbei spielt es keine Rolle, ob es uns dabei gut geht oder eben nicht. Dem Gehirn ist es schlichtweg egal. Hauptsache ist, dass unser Überleben gesichert ist.

Bestimmte Programme werden vom Gehirn einmalig gespeichert. Kleines Manko an der Sache ist, dass unser Gehirn diese Programme ohne unser Zutun nicht aktualisiert. Folglich führen eine gesteigerte Kompetenz und veränderte Bedingungen leider nicht zu einem automatischen „Update“.

Die Neuprogrammierung der Programme kostet uns viel mehr Energie als das Zurückgreifen auf alte Erfolgsprogramme. Unser Gehirn möchte uns an dieser Energieverschwendung hindern und sendet uns darum „Unlust-Gefühle“.

Diese „Unlust-Gefühle“ äußern sich besonders häufig in Ängsten und Zweifeln. Häufig merken wir gar nicht, dass wir an einen Glaubenssatz gedacht oder ihn sogar ausgesprochen haben, da unsere Programmierung bereits automatisiert gestartet ist.

Zum Auflösen von (negativen) Glaubenssätzen gibt es deswegen die verschiedensten Ansätze. Du kannst Dir den neuen Glaubenssatz mehrfach täglich vor dem Spiegel aufsagen, ihn Dir immer wieder vorlesen, Dir eine Erinnerung ins Handy machen, einen Zettel ins Auto kleben oder eben alles andere, was Dich regelmäßig daran erinnert. Gedanken manifestieren sich! Vielleicht reicht Dir aber auch schon die folgende Übung (Task) und Du kannst es sofort verinnerlichen. Das ist Typsache. Wichtig ist, dass Du Dich so lange damit beschäftigst, bis Du merkst, dass die Umprogrammierung erfolgreich war.



Formuliere mit den folgenden fünf Schritten alle deine limitierenden Glaubenssätze alle nacheinander um.



 ca. 30 Minuten (pro Glaubenssatz)

1. Schreibe einen Deiner negativen Glaubenssätze auf (zum Beispiel: Männer 1. weinen nicht).

2. Was genau ist an diesem Glaubenssatz Unsinn?

3. Was ist die Konsequenz für mich persönlich, wenn ich an diesem Glaubenssatz festhalte?

4. Wie fühlt es sich an, wenn ich mir vorstelle, dass ich von diesem Glaubenssatz befreit bin?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Formuliere einen neuen Glaubenssatz, der Dich unterstützt, Deine Ziele und Träume zu verwirklichen

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Modul 12.0

So startest du jetzt direkt durch



"Jetzt handeln!
Handeln kommt von „Hand“ und
nicht von „Maul“."

Frank Dunker

So startest du jetzt direkt durch

Wenn du alle Übungen, die Aufgaben, also die Tasks, wirklich immer direkt umgesetzt hast, dann geht es jetzt direkt ab mit dir. Und zwar im positiven Sinn.

Diese Punkte helfen dir:

- Halte dich nicht mit Nebensächlichkeiten auf
- Es reicht nicht nur zu wissen, du musst auch tun
- Wenn du eine Sache zu Ende gedacht hast: handle!
- Perfektion weckt Aggression – lieber stolpernd starten, als perfekt stehenbleiben
- Geh einfach los – vieles klärt sich auf dem Weg
- Wenn du feststellst, dass du dich in Kleinigkeiten und Nebensächlichkeiten verstrickst, frage dich warum du das tust
- Kläre unbedingt deine negativen Glaubenssätze. Häufig halten sie dich zurück

Und nun:

Go for it!

Du hast es verdient!



Modul 12.1

Die 48-Punkte-Umsetzungsliste



"Machen macht's!"

Frank Dunker

Die 48-Punkte-Umsetzungsliste

Und hier hier die Zusammenfassungen der wichtigsten Punkte aus dem gesamten Online-Kurs.

Du siehst einmal auf einen Blick, worauf es alles ankommt. Wenn du jedes Mal fleißig deine Tasks erledigt hast, müsstest du alles haben, um erfolgreich durchzustarten.

Sollte noch der ein oder andere Punkt fehlen, kannst du ihn nun nacharbeiten oder aber auch auf einen evtl. späteren Zeitpunkt einplanen, wenn du diesen Punkt im Moment noch nicht abarbeiten möchtest, warum auch immer. Ich hoffe, die 48-Punkte-Umsetzungsliste ist dir eine Hilfe für die Praxis.



Das sind die wichtigsten To-Dos auf deinem Weg zum Top-Speaker/-Trainer/ -Coach. Arbeite dich hier sorgfältig durch.



1. Wer will ich sein für wen?
2. Homepage
3. PDF-Werbe-Flyer
4. Vortragsvideo
5. Vortragsfotos
6. Facebookseite
7. FB-Posts (regelmäßig)
8. FB-Werbung, bezahlt (laufend) mit Video und Foto
9. Instagramm-Account
10. Instagramm-Posts (regelmäßig)
11. Instagramm-Werbung bezahlt (laufend) mit Video und Foto
12. Tiktok evtl. auch
13. Akquisepotential recherchieren
14. Telefonakquise (Anfangs 40 Kontakte pro Woche/ später 20)
15. Kaltakquise (Tim Taxis)
16. Empfehlungsmarketing
17. Preisverhandlung (Tim Taxis)
18. Webinar(e) mind. eines live/ Monat
19. Webinar(e) automatisiert mind. eines
20. E-Mailliste aufbauen
21. Freebie als Leadmagnet (auf FB)
22. E-Book (gratis als Leadmagnet oder günstig als Einstiegsprodukt)
23. Video als Download (gratis als Leadmagnet/günstig als Einstiegsprodukt)
24. Audio als Download (gratis als Leadmagnet /günstig als Einstiegsprodukt)
25. Vortrag/Webinar steht
26. Funnel (mind. einen)



- 27. Vortrag ist stichpunktartig mit der Geisselhart-Technik des Gedächtnistrainings im Kopf gespeichert
- 28. Du bist authentisch
- 29. Du liebst Dein Publikum
- 30. Du willst helfen und geben
- 31. Du führst Dein Positiv-Erfolgs-Dankestagebuch JEDEN Abend
- 32. Du betreibst Gedankenhygiene
- 33. Du hast mindestens ein Produkt
- 34. Du pitchst Dein Produkt im Vortrag/ Webinar
- 35. Presse-Mail einmal im Monat
- 36. Vor-Ort-Presse-Mail vor jedem Auftrag/ Reise
- 37. Referentenvermittlungen
- 38. Redner-/ Trainer-/ Seminarportale
- 39. Vortragsveranstaltungen mit div. Speakern besuchen (mind. 4 pro Jahr)
- 40. Netzwerken mit bekannteren Kollegen (auf jeder VortragsVA)
- 41. Netzwerken tel. mit Kollegen (mind. jeden Monat 1 Mal mit jedem)
- 42. Hilf Deinen Kollegen wo Du kannst
- 43. Besuche mindestens 2 Promi-VAs pro Jahr
- 44. Mache dort Promi-Akquise
- 45. Biete Promis Vorteile
- 46. Fotografiere JEDEN Promi mit Dir (und Deinem Produkt)
- 47. Poste die Fotos freundlich, dankbar und ehrfurchtsvoll

- 48. Mache immer so weiter!

Schlusswort

Herzlichen Glückwunsch, du hast Dein Expertenbusiness – Coaching" erfolgreich abgeschlossen!

Applaus, Applaus, Applaus. Meine Hochachtung.

Wow, du hast den kompletten Kurs durchgearbeitet, jede Übung gemacht, jede Task ausgeführt und bist jetzt quasi ready to go.

Du kannst stolz auf dich sein. Und trotz allem, hoffe ich, dass es dir auch Spaß gemacht hat. Jetzt allerdings kommt die Prüfung im Business-Alltag: Bringst du deine PS wirklich auf die Bahn?

Um jetzt wirklich den Turbo zu zünden, nimm immer wieder deine 48-Punkte-Umsetzungsliste zur Hand und folge vor allem. Nummer 48: Mach immer so weiter!

Ich wünsche dir von ganzem Herzen, dass du deinen Weg gehst, dass du deine Ziele erreichst, dass du mit deiner Herzensangelegenheit glücklich, zufrieden und finanziell unabhängig wirst.

Schreib mir gerne einmal von deinen Erfolgen und lass mich wissen, wie du vorankommst. Und vielleicht sehen wir uns ja einmal auf einem meiner Live-Seminare, ich würde mich freuen.

Fühl dich ganz herzlich gedrückt
dein Seminarleiter und Mentor



Oli Geisselhart