

7 TIPPS FÜR DIE BUCHUNG EINES KEYNOTE SPEAKERS

von Manuel Marburger

Vor der Buchung eines Keynote Speakers gibt es einiges zu beachten. Schließlich soll er die Botschaft der Veranstaltung gekonnt präsentieren. Einige Tipps habe ich Ihnen hier zusammen gestellt. Achten Sie besonders auf alle von Ihnen festgelegten **No Go's**, das sollte bei der Auswahl bzw. vor der Buchung besprochen werden. Möchten Sie dass eine **Interaktion** mit Ihrem Publikum stattfindet? Klatschen, Luftballons, Partnermassage gewünscht? Die Ideen einiger Speaker scheinen fast grenzenlos. Wenn nicht, sollte das unbedingt vorher definiert sein.

Egal was die **Message** ist: Keiner aus dem Publikum sollte bewusst oder unbewusst beschämt oder angegriffen werden. Da ist Fingerspitzengefühl von Nöten, vor allem wenn es um ein Leadership Thema geht. Vorher absprechen und **Grenzen** setzen! Ein Vortrag sollte immer **wertschätzend** sein, unabhängig vom Publikum. Nicht nur Thema des Vortrags, auch der Preis wird natürlich vorher verhandelt. Vorsicht ist geboten bei den Reisekosten. Oft werden diese erhöht, wenn der gewünschte **Preis für den Vortrag** nicht erzielt wird. Augen auf und klar absprechen. Oder eventuell über **Synergie-Effekte** sprechen und darüber den Preis verhandeln. Die Preise der Vortragsredner steigen übrigens, je mehr Bestseller sie auf dem Markt haben und umso bekannter sie sind. Oftmals wechseln sie sowie z.B. Tony Robbins in die Seminar-Veranstalterbranche. Man kann einen Vortragsredner nicht mit einem Coach oder Trainer verwechseln, da sind die Preise in der Regel niedriger. Oftmals ergibt sich allerdings nach dem Vortrag die Notwendigkeit mit dem Sprecher ein Seminar oder eine Beratung durchzuführen. Das ist für beide Seiten eine Win-Win-Situation.

www.manuelmarburger.de

