

Inhaltsverzeichnis

Vorwort: Warum Trainer auf der Bühne scheitern 7

Teil 1: Umdenken: Welche Einstellung Sie zum Topspeaker macht 9

Kapitel 1: Impulse geben statt Menschen dressieren 11

Kapitel 2: Kundenorientierung heißt Veranstalterorientierung 26

Kapitel 3: Topredner verlangen Spitzenhonorarsätze 43

Kapitel 4: Die Treppe von oben kehren statt sich hocharbeiten 60

Teil 2: Umkrempeln: Was Sie als Topspeaker anders machen als bisher 75

Kapitel 5: Positionierung: Die klare Ansage, wofür Sie stehen 77

Kapitel 6: Website: Das Tor zu Ihrem neuen Universum 95

Kapitel 7: Bücher: Die Flaggschiffe Ihrer Vermarktungsflotte 112

Kapitel 8: CD, DVD, Podcast, Video, App: Die Mega-Tools für Redner 132

Kapitel 9: Rednermappe: Das Überzeugungspaket für Ihre Kunden 148

Kapitel 10: Dramaturgie: Der Fahrplan für Ihren perfekten Auftritt **165**

Kapitel 11: PowerPoint: Die Entertainment-Zentrale für Ihr Publikum **180**

Kapitel 12: Give-aways, Gimmicks und Gadgets: Das gewisse Etwas bei Ihrem Vortrag **195**

Kapitel 13: Interviews und Medienpräsenz: Der Beweis, dass Ihre Meinung zählt **208**

Kapitel 14: Networking & Social Media: Das passende Umfeld für Topexperten **227**

Kapitel 15: Agenturen und Dienstleister: Die Profis, die Sie für Ihren Erfolg brauchen **245**

Teil 3: Umschalten: Wie Sie als Topspeaker täglich agieren und verhandeln 261

Kapitel 16: Der perfekte Umgang mit Ihren Kunden **263**

Kapitel 17: Sich durchsetzen und verdienen, was Sie erwarten **275**

Kapitel 18: Kunden akquirieren und zeitgemäß für sich werben **289**

Kapitel 19: Cross-Selling, Merchandising und Zusatzgeschäfte **308**

Lernen von den Superstars der Speakerszene **319**

Nachwort in eigener Sache **321**

Anhang 323

Der Autor **333**

Stichwort- und Personenverzeichnis **335**