

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 Veranstalter-
orientierung 26

Kapitel 3: Topredner verlangen Spitzenhonorarsätze 43

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

Teil 2: Umkrepeln: 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 Vermarktungs-
flotte 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