

SHE works!

#FRAUEN #WIRTSCHAFT #KARRIERE

WWW.SHE-WORKS.DE

MEHR FRAUEN AUF DIE BÜHNE

FRAUEN AUF DIE BÜHNE!

**SUCH DIR DEINE BÜHNE:
ONLINE UND LIVE**

**DU MUSST EINE MISSION
HABEN**

**DER K5 FEMALE IN
RETAIL PODCAST ALS
WEGWEISER AUF DIE
GROSSEN BÜHNEN**

**WAS MUSS ICH ALS
SPEAKERIN MITBRINGEN**

**WERDE EINE SPEAKING
WOMAN**

**BEGEISTERNDEN
SPRECHEN IST
(K)EINE KUNST**

Vorwort

„Du musst eine Mission haben.“

Frauen sind auf den Bühnen von Kongressen, Messen und Veranstaltungen nach wie vor wesentlich seltener anzutreffen als ihre männlichen Kollegen.

„Typisch!“ werden jetzt viele denken!

Aber: Die Schuld, falls man von Schuld überhaupt sprechen sollte, liegt wahrscheinlich auf mehreren Seiten: Frauen, die sich nicht trauen, Speakerin zu werden oder sich trotz Ausbildung nicht vor Publikum stellen.

Oder Unternehmen und Veranstalter*innen, die lieber auf Altbewährtes zurückgreifen. Altbewährt heisst in dem Fall: Einen Mann. Carolin Fest hat

das in unserem Leitartikel wunderbar beschrieben.

Mit unserem Heft „Mehr Frauen auf die Bühne“ wollen wir an diesen Punkten ansetzen. Wir wollen Frauen Mut machen, ihre Mission zu erkennen und darüber zu sprechen. Wir wollen ihnen einen Weg aufzeigen, wie sie es schaffen, Bedenken und Ängste über Bord zu werfen und sich vor Publikum zu stellen.

Dazu haben wir unglaubliche Frauen zu Wort kommen lassen, die neben zahlreichen Tipps, Informationen und Know-how ihre eigenen Geschichten erzählen und ihre Wege beschreiben. Etwas, dass bestärkt und Mut macht!.

Auf der anderen Seite wollen wir Veranstalter*innen, Unternehmen und Messen zeigen, was sie verpassen, wenn sie diese Frauen außer Acht lassen.

Ich für meinen Teil habe viele gute Informationen erhalten, als wir dieses Magazin zusammengestellt haben. Denn vor Publikum sprechen ist bislang nicht unbedingt eine Aufgabe gewesen, die ich gern übernommen habe.

Herzliche Grüße

Carolin Schäufole
von SHE works!

Inhalt

„Du musst eine Mission haben.“	2	Von Türen öffnen & Türen öffnen	22
Mehr Frauen auf die Bühnen!	4	Begeisterndes Sprechen ist (K)EINE Kunst	24
Die Ordensschwester – das Multitalent	6	Ist Leadership nur ein Buzzword?	26
Du willst oder möchtest auf die Bühne?	8	So wird dein Vortrag ein Erfolg	32
Wer bin ich und muss das jede*r wissen?	9	Wie findest Du Bühnen?	34
Finde einen persönlicher Stil	11	Ein Buch – Eintrittskarte in die Welt der Speakerinnen	35
„Du musst eine berührende Mission haben“	12	Ich will Speakerin werden!	38
Stimmstark auf der Bühne überzeugen!	16		
Lebe Deinen Vortrag	17		
Was muss ich als Speakerin mitbringen?	18		
Der K5 FEMALE in RETAIL Podcast	20		
Wie finde ich das richtige Netzwerk?	22		

Impressum

Herausgeberin & Chefredakteurin

Carolin Schäufele
info@she-works.de

Redaktion

Dana Rotter
rotter@she-works.de

Marketing & Kooperation

Carla van Gaalen
carla@she-works.de

AUTOR*INNEN

Carolin Schäufele, Carolin Fest, Schwester Teresa, Anja Mýrdal, Daniela Mündler, Mahide Lein, Sigrun Römer, Peter Lüder, Nicola Rosen, Verena Schmidt, Karin Seven, Sabine Sobotka, Ute Bries, Petra Polk, Mirjam Saeger, Tanja Eggers, Helen Hain, Jennifer Tomandl

LAYOUT:

Carolin Schäufele, [PW DESIGN](#)

FOTO- & GRAFIKNACHWEIS:

Titelbild: [ampuroleonardo/ istock](#),

[unsplash.com](#), Schwester Teresa, Berend Hendrix, Daniela Patricia Fotografie, Brigitte Dummer, Kurt Gruhlke, Martin Bering, Paul Ehrig, Nicola Rosen, Janine Guldener, Frank Lübke, Thomas Magyar, Helen Hain, Sylke Gall, Dr. Karin Steinhage, Lukas P. Schmidt, Ronny Barthel, Dominik Pfau

Mehr Frauen auf die Bühnen!

Von Carolin Fest

Gefühlt finden jeden Tag in jeder größeren deutschen Stadt mehrere Podiumsdiskussionen, Panels zu einem bestimmten Thema oder große Konferenzen statt – mal digital, mal analog. Egal in welchem Bereich, in der Politik oder der freien Marktwirtschaft – Menschen möchten sich ganz offenbar weiterbilden, voneinander lernen und miteinander in den Austausch gehen. Das liegt in unserer Natur, genau wie die Tatsache, dass sich in jeder gesunden Gesellschaft die Verteilung zwischen Frauen und Männern in etwa die Waage hält. Leider gilt das nicht für einen großen Teil eben erwähnter Panels, Diskussionen und Konferenzen.

25 %

Eine einheitliche offizielle Zahl zur prozentualen Verteilung männlicher und weiblicher Redner*innen ist schwer zu finden. Auch variieren die Zahlen natürlich sehr stark zwischen den verschiedenen Events und Themen. Ein grober Richtwert besagt allerdings, dass nur etwa ein Viertel aller Speaker*innen weiblich sind. In der IT-Branche ist die Zahl sogar noch viel geringer. Woran liegt das, und – davon abgesehen, dass es einfach unschön ist – ist das ein Problem?

DIE LOSE-LOSE-SITUATION

Lernen, austauschen, netzwerken – das sind die wichtigsten Gründe für den Besuch einer Diskussion, eines Panels oder einer Konferenz. Aber wie groß kann der Austausch oder der Lerneffekt sein, wenn Redner und Teilnehmer die gleichen Ansichten und Erfahrungen teilen? Leider ist das noch zu oft der Fall. Wenn man lernen und sich austauschen möchte, gehört es dazu, eigene Ansichten und Erfahrungen auf den Prüfstand zu stellen und neue Sichtweisen einzunehmen – nur so kann sich ein Mensch, egal in welchem Feld er oder sie beruflich oder privat lernen möchte – weiterentwickeln. Das ist für alle Beteiligten problematisch – die Teilnehmer*innen der Panels lernen weniger, die „typischen“ Speaker*innen werden eventuell weniger gefragt, die Veranstalter*innen verlieren Teilnehmer*innen und die anderen Sichtweisen und Erfahrungen der „eher untypischen“ Speaker*innen werden nicht gehört.

Diese eher untypischen Speaker*innen sind sehr häufig Frauen. Die „anderen 50% der Gesellschaft“ können frischen Wind in eine Diskussion oder einen Vortrag bringen – nicht in jedem Fall, aber doch sehr oft. Denn nachweislich machen Frauen von der Kindheit an

andere Erfahrungen mit ihrer Umwelt als Männer. Und dieses Muster setzt sich oft bis zur Arbeitswelt durch – aber dazu später mehr.

FRAUEN SIND IMMER „ZU IRGENDWAS ...“

Woher kommt also der Mangel an Speakerinnen? Gründe die ausscheiden sind folgende: „Frauen haben weniger zu sagen“ - Unsinn! Oder: „Es gibt zum Thema XY keine Expertinnen“ – Doch, die gibt es!

In einigen Fällen geben sich die Veranstalter*innen nicht genug Mühe, passende Rednerinnen zu finden. Sei es aus Zeitdruck oder weil „der schon immer zu dem Thema gefragt wurde“. Aber das ist sicher nicht der Regelfall.

Einer der häufigsten Gründe liegt in den bereits erwähnten unterschiedlichen Erfahrungen seit der Kindheit, die Frauen und Männer machen. Life- & Success-Coach Eva Klein hat mir in einem Interview dazu folgendes gesagt: Der Blick in den Drogerie-Markt zeigt, die Fülle an Produkten, die eine Frau in den Augen der Gesellschaft angeblich braucht, um vorzeigbar zu sein. Und diese Verunsicherung startet bereits in der Kindheit. Während Jungs auch mal wild sein und sich dreckig machen dürfen, ist das für Mädchen oft nicht ange-

bracht. Frauen wird (nicht immer, aber überwiegend) eine ständige Unsicherheit anezogen – von ihrer direkten Umwelt und von der Gesellschaft. Wenn dir das zu einfach, zu kläglich oder zu weit hergeholt vorkommt, wirf einen Blick in deinen Bekanntenkreis. Sicher werden viele Frauen diese Aussage unterschreiben. Und es geht noch weiter. Ein Mann ist meinungsstark – eine Frau zickig. Ein Mann hat eine starke Stimme – eine Frau ist zu laut. Ein Mann hat eine tolle Karriere hingelegt – eine Frau hat sich für ihre Karriere und gegen Kinder entschieden, zu egoistisch. Andersherum? Dann ist sie die "Klischee-Hausfrau". Während Männer in den Augen der Gesellschaft sehr viel richtig machen können, sammeln Frauen oft für die gleiche Eigenschaft oder Entscheidung nur abfällige Kommentare. Da fällt es schwer, nicht unsicher zu werden.

EINFACH MACHEN

Männer verhalten sich aufgrund ihrer Sozialisation oft ganz anders als Frauen – auch wenn das Männer-Sortiment im Drogeriemarkt immer weiter auf das Frauen-Sortiment aufholt - Achtung liebe Männer. Ein Mann geht im Zweifelsfall auch mal auf eine Bühne, auch wenn er sich selbst "nur" zu 80 % fit in einem Thema einschätzen

würde. Eine Frau hingegen braucht da schon 120 %, um sich wirklich sicher zu fühlen. Hier müssen wir Frauen uns eine Scheibe von den Männern abschneiden. Natürlich möchte man auf einer Bühne als qualifiziert wahrgenommen werden und bei völliger Unsicherheit mit dem Thema sollte auch niemand zusagen, aber etwas mehr dürfen wir uns schon zutrauen. Das Online-Magazin für Gleichberechtigung, EDITION F, empfiehlt den Frauen mehr Mut und bei Unsicherheit, mit einem sicheren Thema das Präsentieren zu üben.

Die ungleiche Verteilung von weiblichen und männlichen Speaker*innen auf Konferenzen und in Panels hat aber auch einen altbekannten Grund – die geringe Quote von Frauen in Führungspositionen. Vor allem in großen Firmen und Traditionsunternehmen sitzen oft noch fast ausschließlich Männer in den Spitzenpositionen. Und oft sind eben das die gefragtesten Speaker*innen – die Chefärzt*innen, Politiker*innen auf Bundesebene oder C-Levels.

TRAU DICH, SIE FRAGEN DICH NICHT UMSONST

Netzwerke und Magazine wie EDITION F, MMW Voices, Speakerinnen.org oder 1st row bieten Tipps und teilweise Trainings für Frauen an, die sich

auf der Bühne noch nicht ganz sicher fühlen. Außerdem betonen die Expertinnen, dass es wichtig ist, sich ein Netzwerk auszubauen und auf Anfrage auch andere Frauen als Speakerinnen zu empfehlen. Frauen sollten sich auch trauen, sich als Speakerinnen zu bewerben und allgemein mehr aus dem Schatten treten – Sichtbarkeit ist hier das Stichwort. Natürlich liegt das nicht an den Frauen alleine.

Und natürlich wird sich das Problem der ungleichen Verteilung von männlichen und weiblichen Speaker*innen auch nicht sofort in Luft auflösen, sobald auch alle hohen Positionen gleichberechtigt besetzt sind. Es wäre aber ein guter Anfang (nicht nur für dieses Problem, sondern auch für ganz andere Probleme in unserer Gesellschaft), wenn die Chef*innen-Etagen paritätisch besetzt wären. Bis dahin sollten auch Veranstalter*innen ihre Komfortzone verlassen und, wie die Autorinnen von EDITION F raten, darüber nachdenken, dass derjenige, der sofort auf die Anfrage antwortet, nicht immer die beste Wahl ist. Auch wenn Veranstalter*innen ein wenig Überzeugungsarbeit leisten müssen, lohnt es sich doch oft, wenn die Expertise passt. Immerhin werdet ihr nicht umsonst angefragt oder empfohlen, liebe Frauen.

Die Ordensschwester – das Multitalent

Buchautorin, Rednerin, Keynote-Speakerin

Eine Religionslehrerin, Komponistin, Hobbyköchin, Malerin und erfolgreiche Buchautorin. In sozialen Medien auch bekannt als „Instasister“. Dazu ehemalige Spitzensportlerin, Trägerin des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland sowie Top Keynote-Speakerin mit 200 Veranstaltungen im Jahr.

Teresa Zukic ist all das und noch mehr, denn sie ist auch: Ordensschwester. SHE works hat eine in jeder Hinsicht ungewöhnliche Frau getroffen. Schwester Teresa.

Sie sagt, wenn ihr jemand all das prophezeit hätte, hätte sie als Jugendliche nur den Kopf geschüttelt und es für einen schlechten Scherz gehalten. Teresa Zukic war damals hessische Meisterin am Schwebebalken, badische Meisterin im Mehrkampf und lebte im Sportinternat. Sowohl mit Religion als auch Wirtschaft hatte die heute 58-Jährige nichts am Hut. „Mein Leben war verplant, als mein Vater als Fußballtalent aus Kroatien 1971 nach Deutschland geholt wurde und ich sportlich mit fünf Jahren in seine Fußstapfen trat. Ich wusste genau, was ich wollte: Eine erfolgreiche

Turnerin, dann Leichtathletin werden, später Sport studieren und Trainerin sein.“

So sah der Plan aus. Aber offensichtlich gibt es immer wieder Wendepunkte im Leben, die Pläne radikal auf den Kopf stellen. Als eine Mitbewohnerin eine Bibel mit anderen Büchern zum Aussortieren in ihr Zimmer stellt, wacht Zukic nachts auf – und statt wieder einzuschlafen, greift sie zur Bibel, schlägt sie wahllos auf. Und liest die Bergpredigt. Heute sagt sie: „Ich hatte Gott nicht gesucht, aber er hatte mich in dieser Nacht gefunden.“

Schwester Teresa trat in den Orden der Vinzentinerinnen in Fulda ein, lernte Altenpflegerin, studierte Religionspädagogik, wurde Gemeindefereferentin und Religionslehrerin, versuchte Kids von der Straße zu holen, fuhr mit ihnen Skateboard, spielte Fußball und Basketball im Ordensgewand, wurde so entdeckt und war Gast im Fernsehen bei „Schreinemakers live“. Zahlreiche Artikel in Zeitungen und Auftritte in TV-Shows folgten. 1994 gründet sie eine eigene geistliche Gemeinschaft im Erzbistum Bamberg, die „Kleine Kommunität der Geschwister Jesu“.

Ausgelastet war Teresa Zukic damit offenbar noch nicht – sie schrieb neun Musicals und hat alle zwei Jahre ein Kirchenfestival mit 3.000 Besuchern auf die Beine gestellt.

UND DANN?

„2011 nahm ich ein Sabbatjahr von der Gemeindefereferententätigkeit ab und wollte nur mal alle Vortragsanfragen abarbeiten. Es waren damals 136 Vorträge. Damit öffnete Gott eine neue Tür für mich. Ich wurde freigestellt für Vorträge und tatsächlich bin ich danach nur noch ausgebucht gewesen, als Keynote-Speakerin, Rednerin oder Predigerin und habe bis zum Lockdown 2020 an die 200 Veranstaltungen gemeistert.“ Dazu hat Schwester Teresa Bücher geschrieben, Nummer 25 und 26 sind gerade in Arbeit.

VOR DREI JAHREN: DER SCHOCK.

Im Oktober 2020 bekommt die 58-Jährige die Diagnose Gebärmutterkrebs. Die erste Reaktion: „Warum ich nicht? Was privilegiert mich, so was nicht zu bekommen?“. Ein bösartiger schnell wachsender Tumor ohne viel Hoffnung, zu überleben. Heute ist Schwester

ter Teresa wieder gesund. „Dank Gott“, sagt sie. „Weder der Krebs, noch manche Ärzte rechneten mit einem unerschütterlichen Glauben und Vertrauen auf Gott, einem hervorragenden Operateur, einer unbändigen Lebensfreude und so viel Humor, dem auch eine Krankheit nicht gewachsen war.“ Teresa Zukic ist ein Phänomen, in jeder Hinsicht. Statt aufzugeben hat sie ihre Erkrankung genutzt, um Lehren daraus zu ziehen, die Menschen, die Schweres durchmachen, noch besser zu verstehen. Daraus auch für ihre Vorträge zu lernen. Ach ja, und mit ihrem Arzt Jalid Sehoul, Krebs-Spezialist und Direktor der Gynäkologie der Charité in Berlin, das Kochbuch „Himmel im Mund“ während ihrer Zeit im Krankenhaus zu schreiben.

Heute sagt sie, die Krankheit sei ein weiteres Abenteuer ihres Lebens gewesen. Und sie sagt das, nachdem sie gerade sechs Predigten in Südtirol gehalten hat, nachdem sie nie geglaubt hatte, jemals wieder vor Publikum zu stehen. Für den kommenden Monat ist ihr Terminkalender randvoll: Keynote-Speakerin bei Firmen, Kongressen, Wirtschaftstagen, Sparkassen, Landfrauen und, ja auch, Schulklassen.

„MEIN LEBEN IST MEIN HOBBY. ICH TUE ALLES SCHRECKLICH GERNE.“

Es gehe darum jeden Augenblick zu genießen, und nur noch Gutes zu tun. „Denn

wenn dieser Tag vergeht, kommt er nie wieder. Er ist weg aus unserem Leben“. Aufgeregt vor Veranstaltungen oder Fernsehauftritten ist die Ordensschwester nicht, die Begründung: „Ich stehe jeden Tag vor der Kamera Gottes und muss mich immer benehmen!“

Es gehe darum, authentisch zu sein, eigene Schwächen zu akzeptieren und auch Fehler zuzugeben. Was nichts anders sei, als sich seiner selbst bewusst zu sein. Zukic sagt, man muss Talente, aber eben auch Schwächen erkennen und sie annehmen. Und das jeden Tag.

„AM ENDE MÖCHTE ICH SO STERBEN, WIE ICH GELEBT HABE: NÄRRISCH GLÜCKLICH“.



Foto privat

Schwester Teresa Zukic ist Buchautorin, Rednerin, Ermutigerin und Keynote-Speakerin. Sie ist Millionen von Deutschen durch Fernsehauftritte, Musicals, Gottesdienste, Vorträge, Bücher und aus den sozialen Medien bekannt. Die Religionspädagogin und katholische Ordensfrau verbindet Redetalent, Humor, Offenheit und Begeisterung am Glauben zu einer mitreißen den Persönlichkeit. Sie ist gefragte Gastrednerin in den deutschsprachigen Ländern, bei Unternehmern, Firmen, Verbänden, Gemeinden und Jugendveranstaltungen.

www.schwester-teresa.de

Du willst oder möchtest auf die Bühne?

Was immer dein Auftrag dort ist, die Vorbereitung ist das Geheimnis deines Erfolgs



Von Anja Mýrdal

Es gibt viele Vorbilder, die herausragende sogar charismatische Ansprachen gehalten haben. Auch du kannst solch eine Rede halten.

Das Briefing ist das A und O der Vorbereitung. Welche Fragen sind zu stellen, damit dies gelingt? Die erste Frage ist die Frage nach dem Ziel und der Zielgruppe. Was soll warum erreicht werden? Wie soll dies geschehen? Und woran ist es zu erkennen, dass es erreicht wurde? Von welchen Werten soll die zu übermittelnde Botschaft getragen sein? Welche Haltungen und Verhaltensweisen sollen initiiert werden? Gibt es gewünschte Metaphern oder Geschichten aus der Historie? Gibt es vielleicht Tabus oder bereits vergebliche Versu-

che das Ziel zu erreichen?

All diese Fragen gilt es, dem Auftraggeber sehr detailliert zu stellen.

Danach sind die genannten Haltungen und Werte auch bei sich selbst zu suchen. Was verbindet mich mit diesem Thema? Wenn ich das beantworten kann, habe ich genug Material, was eine Verschmelzung zu dem Gewünschten mit mir herstellt. Das bewirkt im außen eine hohe Authentizität und sorgt so für Glaubwürdigkeit. Gleichzeitig müssen diese Werte und Beispiele für Verhaltensweisen in der Lebenswirklichkeit der Zuhörenden gefunden werden. Wenn mir das gelingt, habe ich das Publikum auf meiner Seite. Übrigens war dies eines der Erfolgsgeheimnisse von Barack Obama.

Natürlich gehören zum Briefing auch Absprachen in Bezug auf die Technik, die Räumlichkeiten und die Dramaturgie der

gesamten Veranstaltung. Vielleicht gibt es eine Möglichkeit, eine Verbindung zu anderen Reden herzustellen, so dass die Gesamtveranstaltung wie ein mitreißendes Theaterstück wirkt.

Sollte es irgendein Problem vor Ort geben, was dem Erfolg der Rede entgegensteht, ist sofortiges Handeln notwendig. Es muss mit den Beteiligten und Verantwortlichen schnellstmöglich nach einer Lösung gesucht werden. Gleichzeitig ist es notwendig, entspannt und innerhalb eines ressourcenvollen Zustandes zu bleiben.

Wenn du also Erfolg auf der Bühne willst, dann bereite dich gründlich vor und arbeite eine herausragende Präsentation aus. Hol dir gegebenenfalls so lange Unterstützung von einem Profi, bis du es im Blut hast, wie zum Beispiel das Fahren eines Autos. So gelingt es mit dem Charisma.



Foto Berend Hendrix

Sie war zwölf Jahre eine der ersten weiblichen Führungskräfte von Versicherungskonzernen. Doch ihre Liebe zur Sprache brachte Anja Mýrdal dazu, eine Akademie für Trainer-, Coach- und businessorientierte NLP- Ausbildungen zu gründen. Heute spricht sie auf vielen Bühnen. Ihr Motto: „Die richtige Mischung aus Feuer und Eis ist unschlagbar!“.

Wer bin ich und muss das jede*r wissen?

Ein Plädoyer für Personal Branding

Von Daniela Mündler

Mitten in der Umbruchsphase rund um meinen 40. Geburtstag machte eine Headhunterin eine beiläufige Bemerkung: „Du arbeitest leidenschaftlich gern mit Marken – was ist deine eigene Marke?“ Ich konnte antworten, kam aber ins Schlittern: Wie viel Punkte benennt man da? Wird eine Art Marken-Claim erwartet? Kurz: challenge accepted. Heute passt meine Personal Brand auf ein Blatt Papier. Sie ist fest in meinem Gehirn verankert und abrufbar. Und ich bin mir sicher, dass sie mich wirklich gut beschreibt.

Um gleich mit einem Missverständnis aufzuräumen: Ich bin auf keinen Fall der Meinung, dass sich jede*r für ein erfolgreiches Leben einfach bestmöglich verkaufen muss und dafür eine eigene Marke braucht. Für mich hat die Methode „Marke“ einfach sehr gut funktioniert, um über meine

Person, meine Glaubenssätze und allgemein meinen Platz im Leben zu reflektieren.

Mein liebstes Markenmodell ist das der Markenidentität*. Die Wahl des Modells ist aber nicht entscheidend, es sollte einleuchtend sein und für Sie funktionieren. Und dann muss man einfach anfangen. Input erarbeite ich mir, indem ich zum Beispiel regelmäßig nach Feedback frage. Ich halte fest, was mir hilfreich erscheint, überführe es in mein Personal Branding-Dokument und lasse es wirken.

DAMIT STELLT SICH EINE ERSTE FRAGE: VERÄNDERT SICH EINE PERSÖNLICHE MARKE IM ZEITABLAUF?

Das ist möglich, ich bemerke bei mir selbst, dass sich Änderungen häufig nur auf eine präzisere Ausdrucksweise beziehen. 80 Prozent des eigentlichen Inhalts meiner

Marken-Identität standen sehr früh fest. Und Achtung, bei der eigenen Marke geht es nicht um Vollständigkeit. Konzentrieren Sie sich auf Ihren „unfair advantage“, den unverkennbaren Scherenschnitt Ihrer Stärken. In dieser Vorgehensweise liegt eine besondere Magie der Methode: Die Frage nach Schwächen lässt sich ungenau konstruktiv beantworten, indem Sie darauf verweisen, dass Ihre größten Schwächen die „Flipsides“ Ihrer Stärken sind. Ein persönliches Beispiel: Mein hohes Energielevel ist mitreißend in Veränderungssituationen; wo dies nicht im Vordergrund steht, wirkt mein Schwung deplatziert. Beides ist richtig.

WOZU DIENT DAS JETZT ALLES?

Meine Personal Brand ist eine Art inneres Navigationssystem. Ich nutze sie als persönlichen Pitch. Weil ich mir bei den In-

Daniela Mündler ist eine erfahrene Geschäftsführerin, die Unternehmen im Konsumgüter- und Dienstleistungsbereich erfolgreich ins digitale Zeitalter transformiert hat. 2021 hat sie ein Green Start-up, die samplistic GmbH, gegründet.



Foto Daniela Patricia Fotografie

* Einen sehr guten Überblick über das von ihnen entwickelte Modell geben die Autoren Nikolas Mausolf und Marc Sasserath von Sasserath 1871 hier: <https://www.deutsche-startups.de/2022/12/23/identity-driven-growth/>.

halten sicher bin, kann ich mich beim Format voll und ganz auf die jeweilige Zielgruppe einstellen. Die Unterlage dient mir außerdem als Eisbrecher in Team-Building-Phasen. Ich kann sehr persönlich, aber auf einem absolut professionellen Level mit Menschen ins Gespräch kommen. Mindestens genauso oft hilft sie bei der Einordnung von Job-Angeboten. Wo passt es, wo hakt es, wen kann ich dazu befragen?

Ich schließe mit einem Hinweis, der mir sehr am Herzen liegt:

MARKE IST NICHT GLEICH KAMPAGNE.

Sie allein entscheiden, ob und mit welchen Aspekten Ihr Personal Brand in die Veröffentlichung geht. Sind Sie eher introvertiert oder noch weniger erfahren, lassen Sie sich nicht abschrecken durch Aussagen wie „Sie müssen sichtbarer sein“. Es gibt unzählige Marken, die äußerst erfolgreich sind und nicht brüllen.

Ich freue mich jederzeit über Austausch: <https://www.linkedin.com/in/daniela-muendler-4223a95/>



Finde einen persönlicher Stil, bei dem man locker bleiben kann

Von Mahide Lein

„50 Jahre Kulturvermittlung“ feierte ich 2022 mit meiner Konzertagentur AHOI und vermittele Künstler*innen aus aller Welt zu internationalen Festivals und Venues mit allen Kunstrichtungen, Kulturen, Altersstufen und Lebensstilen.

In den 70iger Jahren förderte ich insbesondere Frauen, die damals sehr wenig in der Musik- & Kunst-Branche vertreten waren. Es gibt noch viel zu tun, dass wir Frauen in all unseren Facetten zu sehen und hören sind, auch in vielen anderen Kulturen, denn es ist unser aller Mut ein Sprachrohr zu sein, dass Frauen glücklicher sind auf diesem Planeten.

In meinen Konzert-Reihen und Festivals in Berlin möchte ich eine angenehme Balance zwischen Publikum & Bühne ermöglichen, und hatte die Idee, das Mikrofon in die Hand zu nehmen und die Moderation selbst zu machen, um

die Herzen des Publikums zu erreichen.

Ich lernte, einen persönlichen Stil zu entwickeln, bei dem ich locker bleiben kann und nicht immer perfekt sein muss. Denn auch Fauxpas sind erlaubt, weil alle Menschen im Publikum, es auch kennen.

NOBODY IS PERFECT.

Da ich mich auch für diverse Menschenrechtsthemen einsetze, war es mir wichtig, die Chance zu ergreifen, etwas zum guten Miteinander zu ermöglichen, indem ich mutig über sogenannte Tabu-Themen sprach. Und siehe da: Ich war nicht allein, wir sind eine große Community.

Als ich in den 90ern aus der „Ladies Only-Szene“ in Männergesellschaften kam, wurde mir bewusst, dass wir Frauen mit Uterus eine andere Sprache sprechen und andere Herangehensweisen haben, als andere Menschen. Deshalb ist

es wichtig, dass wir uns zeigen, uns verstehen und solidarisch miteinander sind ;-)

FRAUEN-POWER AUF DIE BÜHNE UND IN DIE MEDIEN: ZUR ERHALTUNG DER LEBENSFREUDE.

www.AHOI-kultur.de



Mahide Lein ist eine deutsche Kulturvermittlerin, ehemalige Clubbetreiberin und Leiterin einer Konzertagentur AHOI.

Foto Brigitte Dummer

„Du musst eine berührende Mission haben“

— SPEAKING & MENTORING —
SIGRUN RÖMER

Sigrun Römer ist Anwältin, Businessmentorin und Speakerin. Seit 20 Jahren begleitet sie Menschen in den Phasen der Insolvenz als Insolvenzverwalterin und -beraterin. Als Speakerin spricht sie auf der Bühne über ihre Erfahrungen.

Frau Römer, wie passen Ihre beruflichen Ausrichtungen zusammen?

Im Leben ergibt manchmal eins das andere - ich bin gestartet als Anwältin in einem eher schwierigen Bereich, nämlich in der Insolvenzverwaltung. Und das bringt es mit sich, dass ich mit Menschen gearbeitet habe, die sich in existenzbedrohlichen Lebenssituationen gefühlt haben. Der Druck durch Scham und Schuld führte oft zu Vermeidungsstrategien, die eine Lösung und Vermeidung der Insolvenz verhinderten. Ich habe erkannt, dass die Menschen lange vor der wirtschaftlichen Insolvenz in den Zustand der emotionale Insolvenz fallen. Damit meine ich, dass sie ähnlich wie in der wirtschaftlichen Insolvenz, in der ein Schuldner zahlungsunfähig ist, keinen Zugang zu ihren mentalen Lösungsressourcen hatten. Es lief nur das Reptilienhirnmuster ab: Freeze – Erstarrung: sich totstellen, keine Mails mehr öffnen, sich verleugnen lassen oder Flight

– Flucht, auf und davon. Ich habe in meinen psychologischen Ausbildungen gelernt, wie ich diesen Menschen einen Zugang zu kreativer Handlungsfähigkeit verschaffen kann und wie ich das Trauma von Scham und Schuld lösen kann. Meine Mission als Keynote-Speakerin ist heute die positive Seite des Geldes und von Wohlstand auf die Bühne zu bringen.

Sie arbeiten mit sehr schweren Themen, Insolvenz ist ja etwas, was einen persönlich sehr umtreibt. Wie schaffen Sie es, das Thema leichter verdaulich zu machen und anschaulich auf die Bühne zu bringen, ohne dass das Auditorium sagt: „Ich verlasse den Raum und gehe.“

Insolvenz ist spätestens seit Corona kein Tabu-Thema und vor allem auch kein „Selbst-Schuld-Thema“ mehr. Ich erzähle Geschichten von Menschen, die richtig gut sind in dem, was sie tun, und dann treten Ereignisse ein, die sie nicht händeln können, weil sie bei besonders herausfordernden Situationen dann nur noch auf der Grundlage ihres meist dysfunktionalen Glaubensmusters über Geld und Reichtum arbeiten. Es fehlt ihnen das Handwerkszeug, um zu erkennen, wie sie das Geld, das sie verdienen, auch halten und mehrern können. Wobei, es ist nicht immer im Leben eine Option, auf Gedeih und Verderb ein Unternehmen fortzuführen.

Es gibt immer die Option eines Neuanfangs. Krisen lassen uns wachsen, und wenn die Angst besiegt wird, dann ist Raum für Kreativität.

Sie sagen, dass der Schritt auf die Bühne für Sie, ich zitiere Sie, „eine mega Herausforderung“ war. Wie haben Sie es geschafft, ihn zu gehen?

Ich bin auf dem Weg. Es ist ein Prozess, der damit begonnen hat, dass ich von Menschen angesprochen worden bin, meine Geschichten des Mut Machens auf die Bühne zu bringen. Und ich habe mir Coaches an die Seite geholt, die mich das Handwerk „Keynote-Speaking“ lehren. Trotz Support von außen, war und ist es immer wieder in meinem inneren Team ein Kampf, mit bohrenden Fragen an mich selbst: Warum musst du dich mit deinen Themen öffentlich machen? Was ist denn schon Besonders an deiner Botschaft? Ich beantworte die Fragen so: Ich werde sichtbar, weil ich weiß, dass meine heilenden Erfahrungen und Lösungswege vielen Menschen helfen können. Ich habe so viel im Leben an Erkenntnissen geschenkt bekommen, dass ich die Verantwortung fühle, rauszugehen und Anderen zu helfen. Das kann ich nur, wenn ich nicht nur in meinem Büro in Flensburg sitze und mit Freunden über meine Erkenntnisse spreche.

Was erschüttert Sie auf der



Sigrun Römer ist nicht nur Anwältin und Businessmentorin, sondern auch Speakerin. Der erste Schritt auf die Bühne war für sie eine enorme Herausforderung.

Foto Kurt Gruhlke

Bühne? Was machen Sie, wenn Sie einen Blackout haben?

Mein Blackout ist vor der Bühne. In dem Moment, in dem ich raufgehen soll, in dem ich denke: „Da gehöre ich nicht hin, die anderen können das besser“. Da kommen all die kleinen inneren Anteile, die ich im Coaching vorher nicht bearbeitet habe. Es ist tödlich, denen nicht vorher zugehört zu haben und sie weggedrückt zu haben. Es gibt eine Chance, wenn ich das merke. Ich schicke die Teile, die mich da gerade irritieren, mal kurz einen Kaffee trinken. Ich sage, es ist okay. Ich habe eure Botschaft verstanden. Ich kümmere mich da auch drum, versprochen. Aber bitte lass mich jetzt auf die Bühne.

Warum brauchen wir einen weiblichen Blick auf der Bühne oder besser von der Bühne runter.

Die Lebenswirklichkeit von

Frauen unterscheidet sich bis heute massiv von der von Männern. Die Lebenswirklichkeit ist, dass wir im Regelfall immer noch für ganz viele andere verantwortlich sind. Ein Mann geht auf die Bühne und hat im Regelfall den Rücken frei. Er ist sehr auf sich konzentriert. Die Frauen, die ich als Speakerin erlebe, müssen erst mal überlegen „Wo lasse ich denn jetzt die Kinder wahlweise auch die Eltern in Betreuung?“.

Immer wieder wird der Ruf gerade von Frauen nach Role Models laut und es müsste mehr davon geben. Sind Sie ein Role Model?

Meine Erfahrung zeigt: Da, wo ich hingehe, hinterlasse ich Fußspuren. Weil ich so bin, wie ich bin, im Sinne von klar zu sagen, was ist, oder was nicht ist. Also ja, ich bin auch ein Role Model, sagen andere Menschen, die in meinen Seminaren sind.

Was geben Sie anderen

Frauen oder Frauen, die auch gerne als Speakerin arbeiten wollen, mit auf den Weg, was ist nötig?

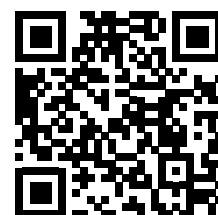
Du musst eine Mission haben. Du musst den inneren Ruf haben und du musst bereit sein, an deinen inneren Themen zu arbeiten. Ein guter Coach ist genial.

Haben Sie auch ein No-Go für den Auftritt?

Ja! Das größte No-Go ist Langeweile. Sie dürfen niemals langweilig sein! Berühre die Menschen im Herz.

Vielen Dank für das Gespräch!

www.roemer-flensburg.de



„Wir brauchen mehr Frauen auf der Bühne.“

Er ist Schauspieler und Regisseur und seit zwölf Jahren Keynote-Speaker. Peter Lüder bildet auch aus und meint: Es fehlt an weiblichen Sichtweisen auf der Bühne.

Herr Lüder, seit zwölf Jahren arbeiten Sie als Keynote Speaker und seit acht Jahren bilden Sie aus. Was begeistert Sie an diesem Beruf?

Als Keynote-Speaker zu arbeiten, ist eine große Chance. Wir tragen alle eine große Erfahrung, ein großes Wissen mit uns herum und es ist möglich, über Keynote-Speaking, Menschen Impulse zu geben und auf eine gute und unterhaltsame Weise Inhalte weiterzugeben. Ich komme ursprünglich aus dem Theater und auch da wollte ich schon immer die Welt ein bisschen besser machen. Indem ich Menschen berühre und dadurch Gedanken auslöse.

Wie sind Sie vom Schauspieler zum Speaker bzw. auch Ausbilder geworden?

Ich habe 20 Jahre lang Theater gemacht, bevor ich zum Speaking gekommen bin. Ich habe angefangen als Schauspieler und bin dann schnell

Regisseur geworden und habe weit über 40 Inszenierungen an verschiedenen Stadt- und Staatstheatern gemacht. Vor 16 Jahren kam ein alter Freund zu mir und fragte mich, ob ich ihn unterstützen könnte, er sei Manager in einem Konzern geworden. Da habe ich zum ersten Mal gemerkt, dass auch außerhalb des Theaters Menschen etwas damit anfangen können, womit ich mich mein Leben lang beschäftigt habe. Und habe dann nach einer Trainer- und Coachingausbildung angefangen erst Führungskräften, dann angehenden Speakern beizubringen: Wie geht Vorträge halten? Wie baue ich einen professionellen Inhalt auf? Wie stehe ich vor einer Gruppe und komme glaubwürdig und überzeugend rüber? Wie überwinde ich Lampenfieber und andere Ängste? 2014 kam mein erstes Buch heraus: „Wie würde Johnny Depp präsentieren?“ Danach wurde ich selbst als Keynote Speaker gebucht.

Da sind wir schon beim Thema. Wenn man sich bei Ihnen für eine Schulung anmeldet, was erwartet denn die Teilnehmerin?

Die Ausbildung geht über drei



Wochenenden hin zu einer Abschlussveranstaltung. Jede*r Teilnehmer*in steht bei mir am Ende tatsächlich auf der Bühne und hat eine Premiere vor echtem Publikum. Die Ausbildung selbst steht auf zwei Säulen. Das eine ist die inhaltliche Entwicklung und das andere die persönliche. Die persönliche Entwicklung ist alles das, was im weitesten Sinne mit der Schauspielerei assoziiert wird. Wer bin ich auf der Bühne? Wer möchte ich sein? Was möchte ich überbringen? Wie wirke ich so, wie ich wirken möchte? Tucholsky hat schon gesagt: „Auf der Bühne stehen wir nackt wie im Sonnenbad“.

Souverän auf der Bühne zu stehen schafft man nur über viel Ausprobieren. Ich habe an jedem Wochenende auch einen Schauspieler mit in der Ausbildung und jede*r bekommt die Möglichkeit, unter ganz unterschiedlichen Aspekten diese Dinge zu üben. Weiter gilt es, die inhaltliche Entwicklung voranzutreiben, das eigene Thema zu finden und auf den Punkt zu bringen. Etwas, das häufig enorm unterschätzt wird: Was möchte ich eigentlich wirklich sagen.

Frauen haben oft Versagensängste, da sie sich als nicht gut genug empfinden. Wie begegnen Sie diesen Ängsten in Ihrer Schulung?

Warum sind Schauspieler überzeugend auf der Bühne? Weil die sieben Wochen lang jeden Tag ausprobieren. Sie proben. Und wenn Menschen mit Ängsten zu mir kommen, befreie ich sie aus dieser Angst, indem wir so lange ausprobieren, bis wir den Schlüssel gefunden haben, der sie befreit. Ich hatte eine Teilnehmerin, die hat mit acht Jahren in der Grundschule von einer Lehrerin gehört, dass sie überhaupt nicht gut ist, wenn sie vor der Klasse steht. Das hat sie so verunsichert, dass sie 40 Jahre brauchte, um mit 48 bei mir in der Ausbildung festzustellen, dass sie es doch kann. Ich habe viele kleine Übungen mit ihr gemacht und sie immer wieder auf die Bühne geschickt. Und plötzlich hat sie gemerkt, man kann das überleben - und am Ende hat es ihr richtig Spaß gemacht. Heute redet sie ständig vor Gruppen.

Wir sind der Meinung, es gibt zu wenig Frauen, die auf der Bühne stehen. Es wird zu wenig die weibliche Sicht

auf Dinge gesehen. Was sagen Sie dazu?

Absolut. Frauen gehören auf die Bühne und ich kann da nur Mut machen. Denn in der Szene ist das ein geflügeltes Wort: „Wir brauchen mehr Frauen auf der Bühne“. Es ist nicht so, dass die Türen verschlossen wären, sondern ganz im Gegenteil. Meine Erfahrung ist, dass die Türen sich öffnen. Deswegen kann ich nur Mut machen: Frauen, geht los! Entwickelt euer Thema, macht eine anständige Ausbildung und erarbeitet euch euren Vortrag.

Haben Sie ein paar Tipps und Tricks für Frauen? Also speziell für Frauen.

Es sind diese beiden Schwerpunkte: Bühnenerfahrung und inhaltliche Entwicklung, für die man sich Zeit nehmen sollte. Es geht oft viel zu früh nur noch ums Marketing und „verkaufen“. Und dann spüren oft gerade Frauen eine gewissen Unsicherheit, weil sie noch gar nicht wissen, wozu



Peter Lüder / Foto Martin Bering

sie stehen möchten. Was sie also „verkaufen“ möchten. Wer will schon ein Blender sein? Deshalb ist es wichtig, erst mal den Weg nach innen zu gehen, sein Thema zu finden und in Worte zu fassen. Und dann in einem geschützten Rahmen Bühnenerfahrungen zu machen. Dann klappt das - auch für Frauen, die anfangs noch Selbstzweifel haben.

Jeder von uns trägt einen Haufen Wissen und Erfahrung mit sich herum. Wenn man diesen Schatz mit einem zugewandten Gegenüber hebt und in einen tollen Vortrag packt, dann ist Speaking eine riesige Chance - für einen selber und für das Publikum.

Danke für diese spannenden Impulse.

Mehr Informationen zu Peter Lüder unter <http://www.peterlueder.de>

Stimmstark auf der Bühne überzeugen!

Von Nicola Rosen

Frauen, die auf die Bühne gehen, wollen und sollen mit ihrer Botschaft gehört werden. Doch es ist eben nicht nur der Inhalt, der überzeugen kann. Die Stimme trägt durch ihren Stimmklang und die Sprechweise in erheblichem Maße dazu bei.

Ein offener, klarer, klangvoller Stimmklang wirkt sympathisch und einladend zum Zuhören. Was neben einem Stimmtraining erheblich wirkt, ist die innere Haltung zu reflektieren: Mit welcher primären Emotion gehe ich auf die Bühne? Was überwiegt? Die Angst



einen Fehler zu machen, einen Blackout zu haben, nicht bei allen gut anzukommen? Wenn diese Zweifel im Vordergrund stehen, dann reagiert auch die Muskulatur, die für das Sprechen zuständig ist. Der berühmte Kloß im Hals, wenn die hintere Zungenmuskulatur gegen die Rachenwand drückt. Oder wenn die Halsmuskulatur, Zungenbeinheber- und -senker, die für die Artikulation zuständig sind, vor lauter Angst verspannen. Dann wird das Instrument Stimme in seinen akustischen Möglichkeiten verkleinert. Die Aussprache wird schlechter, der Stimmsitz rutscht in den Hals hinein und die Klangreichweite reduziert sich. Muskelverspannungen lassen das Instrument Stimme nicht richtig schwingen.

Hingegen die Emotionen Freude, Staunen, Interesse, Liebe und Begeisterung öffnen den stimmlichen Klangraum. Die Frage, die man sich bereits vor der Erstellung einer Keynote stellt, kann auch für die richtige

Stimmung vor Betreten der Bühne helfen: Welchen Benefit gebe ich den Zuhörer*innen? Wenn ich die Bedürfnisse des Publikums in den Vordergrund stelle und nicht die eigenen Selbstzweifel, dann kann die Stimme zugewandt und offen klingen.

Die Sprechweise entscheidet über die Konzentration beim Zuhören. Wer schon mal einer monotonen Sprechweise zuhören musste, kennt die Herausforderung. Unser Ohr liebt Abwechslung. Dazu gehört der Tonumfang, die Tonhöhen- und Lautstärkevarianz, das Sprechtempo, die Pausensetzung. Je lebendiger die Sprechweise ist, umso begeisternder wirkt der Vortrag. Das kann man lernen und üben.

stimmstark-training.de



Nicola Rosen: Autorin, Speakerin, STIMMSTARK.Trainerin.
Ihre neue Keynote: FEEL. TELL. SELL YOURSELF!
Foto Nicola Rosen

Lebe Deinen Vortrag

Von Verena Schmidt

Auf einer kurvenreichen Hochlandstraße in den annamitischen Kordillieren stand ich schwankend, mit einem Mikro in der Hand, im umgebauten LKW. Vor mir 20 neugierige Reisende, hinter mir das Cockpit. Als Reiseleiterin schlüpfte ich einmal pro Tour in die Kleidung der lokalen Bevölkerung, um ihre Geschichte zu erzählen. Eine Gratwanderung des Edutainments. Die Seriosität war mir Gewiss, da Fakten und Duktus stimmten. Ich spreche alle Dinge an, auch die Unbequemeren.

Eine Geschichte ist ein Baukasten aus verschiedenen Bestandteilen: ernsten, abenteuerlichen, lustigen, traurigen und voll von unerwarteten Wendungen. Sie spielt Klavier auf der Tastatur der Emotionen – egal wo und vor wem ich spreche, ob früher in einem Reisebus vor Touristen oder heute auf einer Bühne vor Geschäftsleuten und Reisebegeisterten. Es geht dabei immer um die Aneinanderreihung von Sequenzen: die Gliederung der besinnlichen Traumbilder, atemstockenden Abenteuer, realen Schattenseiten und

Aha-Momente. Jede Sequenz besteht aus Bildern und Inhalten. Merkt man sich die Fakten symbolisch als Sternspitzen, kann man frei sprechen und die Reihenfolge innerhalb der Sequenz variieren. Dadurch entstehen Leichtigkeit und Lebendigkeit, die das Publikum sofort spüren.

Es reagiert und man selbst geht mit. Hier ein lustiger Kommentar, dort ein großes Paar Augen? Schon kann man das Publikum ohne viel Aufwand, aber mit großem Erfolg mitnehmen, gezielt ansprechen, gemeinsam Lachen und Bangen. Deswegen rate ich jeder Speakerin:

NIMM DIE ZUHÖRENDE MIT UND MACHE SIE ZUM TEIL DEINER STORY.

Sprich Ungewöhnliches an. In deiner Sprache, deinem Stil. Sei offen und ehrlich. Hast du den Faden verloren? Sag es. Der Vortrag als Dialog. Heute trage ich bei meinen Reisevorträgen Outdoor-Kleidung. Ich lebe wovon ich spreche. Die Worte spiegeln sich im ganzen Körper: Bewegung und Haltung, Stimmlage

und Sprachgeschwindigkeit, Mimik und Gestik. Es ist wie im Film: alle sind mittendrin, auch wenn heute die Bühne unter meinen Füßen nicht mehr schwankt.

Verena Schmidt nimmt Sie mit auf Reisen: in die wilde Natur und ins Innere der Persönlichkeit.

<https://www.linkedin.com/in/verena-schmidt-starliteandwild/?originalSubdomain=de>



Verena Schmidt ist Speakerin im Outdoor-Bereich: Travel, Wandern und Persönlichkeitsentwicklung.

Was muss ich als Speakerin mitbringen?

Von Karin Seven

Drei Essentials sind für eine gute Speakerin wichtig!

1. Sie muss ihr Thema beherrschen!
2. Sie muss in Gänze dabei sein: mit Körper, Geist & Seele!
3. Und sie braucht eine gute Vorbereitung!

Doch was bedeutet das im Einzelnen?

DAS THEMA

Für wen ist es relevant, wer ist die Zielgruppe, was hat das Thema mit Ihnen zu tun (Energie-Quelle). Das Thema, wenn es mit uns selbst zu tun hat, ist unsere Quelle, unsere Begeisterung.

Themen, die Ihnen am Herzen liegen, die womöglich auf einer besonderen Erfahrung basieren oder von einem wichtigen Ereignis erzählen, sie sind energievoll und emotional geladen. Informationen, die

gefühl- und erfahrungsgeladen sind, haben Kraft und verbinden sich leicht mit dem Ohr und Herz des Gegenübers.

Bringen Sie Begeiste-

rung und Überzeugung für Ihr Thema mit.

KÖRPER, GEIST & SEELE

Das was neben dem Inhaltlichen zählt, das sind Sie SELBST. In Ihrer ganz besonderen Einzigartigkeit und Ausstrahlung. Die Kunst ist, diese Ausstrahlung und Energie strahlen zu lassen und nicht in Unsicherheit, Lampenfieber, Zweifel oder Blockaden zu verfallen.

Prüfen Sie Ihr Mindset und Ihr Muster über Selbstreflexion.

Sie berühren Ihr Publikum durch Aufrichtigkeit, Herz und Begeisterung. Diese Energie zaubert ein Lächeln ins Gesicht und lässt Ihre Augen leuchten. Die ganze Körpersprache wird diese Energie transportieren. Körperliche Transparenz, Leichtigkeit und Lebendigkeit (je nach Temperament) haben Impact und Authen-



Karin Seven ist Schauspielerin, Trainerin und Coach für Performance, Persönlichkeit und Führung. Zu diesen Themen veröffentlichte sie die Bücher: PowerAct-Ihr starker Auftritt und Auftrittskompetenz. Ihre Speaker-Themen sind: Achtsamkeit und Verletzbarkeit.

Foto Janine Guldener



tizität. Präsenz gelingt über Wachheit im Moment und den Fokus auf die Mitte, über den tiefen Atem.

Aufregung darf sein, sie ist Ihr Turbo, das Salz in der Suppe.

Stimme & souveränes Sprechen: Sprechkraft, Ton, Artikulation.

Wenn Sie bereits eine kräftige Stimme haben, keinen oder nur einen kleinen Dialekt, alles prima. Falls nicht und Sie zu hoch, zu zittrig oder vielleicht auch zu leise sprechen, habe ich folgende Tipps:

- ✓ Korkensprechen für saubere Artikulation
- ✓ Atmen mit dem Zwerchfell für einen tieferem Stimm-sitz
- ✓ Text senden. Denken Sie den Text zum Gegenüber, sprechen Sie zu Ihrem Gegenüber indem Sie sich imaginär eine Verbindung, eine Linie oder eine Straße zu Ihrem Zuhörer vorstellen

VORBEREITUNG: CONTENT / FORMAT / DRAMATURGIE UND PROBE!!

Ihre Rede sollte so aufgebaut sein, dass sie einen Spannungsbogen, Storytelling und eine gute Auflösung hat. Das gilt für alle Formate:

- ✓ Pitch
- ✓ Keynote
- ✓ Vortrag
- ✓ Präsentation

Die Erarbeitung von Dramaturgie und Inszenierung gibt Ihrer Performance Rahmen und eine attraktive Form.

Um gut vorbereitet zu sein, müssen Sie üben, Minimum zwei bis drei Durchläufe!

www.karin-seven.com/



Der **K5 FEMALE in RETAIL Podcast** **- Wegweiser auf die großen Bühnen**

Die deutsche E-Commerce-Branche ist zwar bunt und divers, doch in vielen Führungsebenen dominieren noch immer die Männer. Kein Wunder also, dass es nicht einfach ist, Frauen auf die Stages der größten

E-Commerce-Konferenz im deutschsprachigen Raum zu bekommen. Aber natürlich gibt es sie, die Gründerinnen und Macherinnen, die wir alle auf den Bühnen sehen möchten. Aber wie schafft man das?

normal und man darf sich davon gar nicht abhalten lassen.“

Doch diese Nervosität will auch erst einmal überwunden werden. Und so ist es noch immer eine große Herausforderung, mehr Frauen auf die großen Bühnen der K5 FUTURE RETAIL CONFERENCE zu bekommen. Verena Schlüpmann und die K5 hatten deswegen die Idee, dass es helfen könnte "klein" anzufangen. Und zwar mit Austausch und Networking, gefolgt von einem FEMALE in RETAIL Podcast, bei dem inspirierende Frauen aus der E-Commerce-Branche zu Wort kommen, ohne auf die große Bühne zu müssen. Denn es ist auch ein Prozess, der seine Zeit braucht. Verena Schlüpmann: "Über die Jahre hatten wir immer Probleme, Frauen als Speakerinnen für die große Bühne zu finden. Da ich das gar nicht glauben konnte, dass es diese Frauen nicht gibt, haben wir nach einer Möglichkeit



Die K5 FUTURE RETAIL CONFERENCE ist die größte E-Commerce-Konferenz im deutschsprachigen Raum, mit 150 Speaker*innen, 250 Ausstellern und 4000 Teilnehmer*innen jedes Jahr.

Verena Schlüpmann, Co-Geschäftsführerin der K5, kennt das Gefühl, vor tausenden Menschen auf der Bühne zu stehen: "Ich stehe eigentlich gerne auf der Bühne - als Jugendliche hatte ich mir immer vorgestellt, mal Moderatorin zu werden, habe dies aber nie weiter verfolgt und bin dann, wie es der Zufall so will, vor 20 Jahren im E-Commerce gelandet, der es mir heute doch ermöglicht auf der Bühne zu stehen. Kurz bevor ich auf die Bühne gehe, bekomme ich immer richtig „Muffensausen“, wenn es dann aber losgeht, verschwindet die Aufregung zum Glück nach ein paar Minuten. Ich glaube, eine gesunde Portion „Nervosität“ ist ganz



Verena Schlüpmann ist Co-Geschäftsführerin der K5 und gewohnt, vor großem Publikum zu sprechen.
Foto Frank Lübke

gesucht, wie wir unser weibliches Netzwerk stärken und erweitern können. So war die Idee von „FEMALE in RETAIL“ geboren und wir haben 2018 unser erstes FEMALE in RETAIL Frühstück in München veranstaltet. Seit einem Jahr gibt es nun auch den FEMALE in RETAIL Podcast, in dem Verena Lindner und ich alle zwei Wochen Macherinnen aus dem digitalen Handel interviewen.“ Zu Gast waren bereits Melanie Schütze, Gründerin von nushu, Dr. Kati Ernst und Kristine Zeller, die Gründerinnen von Ooia, oder Success-Coach Eva Klein.

Das FEMALE in RETAIL Netzwerk kommt bei den Frauen gut an. Vor allem der Austausch und das Networking stehen im Fokus. „Unsere Idee stieß von Anfang an auf großes Interesse und Zustimmung. Sowohl bei den persönlichen Treffen, als auch bei den Podcast-Interviews findet immer

ein reger Austausch statt. Viele haben über uns auch wieder neue Kontakte gewonnen, Investor*innen gefunden und Partnerschaften geschlossen. Das freut uns natürlich besonders“, sagt die K5 Co-Geschäftsführerin.

Schritt für Schritt versucht die K5 also seit 2018, mit der Initiative FEMALE in RETAIL die Frauen auf die großen Bühnen ihrer Konferenz zu holen. „Im Jahr 2022 gab es zum ersten Mal das FEMALE in RETAIL FORUM auf der Konferenz, welches zum einen eine Bühne für Spezialthemen bot, zum Anderen auch Raum zum Netzwerken gab.

In diesem Jahr möchten wir vor allem den Netzwerk-Gedanken noch stärker vorantreiben und eine Plattform zum Austausch bieten. Hier sind alle Frauen-Netzwerke, Gründerinnen und Macherinnen herzlich dazu eingeladen, dieses Forum mit

uns zu gestalten“, sagt Verena Schlüpmann.

Hat sich der Erfolg von FEMALE in RETAIL bereits jetzt auf die K5-Stages übertragen? Ja, sagt Verena Schlüpmann - seit der ersten Konferenz im Jahr 2014 hat sich einiges getan: „Wir legen ein großes Augenmerk darauf, eine ausgewogene Mischung zu schaffen. Natürlich geht es in erster Linie darum, das perfekte Programm zusammenzustellen, aber wir versuchen immer, so viele tolle Frauen wie möglich auf die Bühne zu bringen.“



Wie finde ich das richtige Netzwerk?

Von Türen öffnen & Türen öffnen

Von Tanja Eggers

Starten wir bei unserem ganz persönlichen Netzwerk, dem neuronalen Netzwerk. Das Netzwerk in unserem Kopf, das sich ständig erweitert, neu vernetzt, Synapsen bildet. Was braucht dieses neuronale Netzwerk, um sich zu entfalten und im Flow zu sein?

Neurowissenschaftliche Grundbedürfnisse (nach Grave) wie Sicherheit, Bindung, Selbstwert und Lust auf Neues sind elementar. Wir wollen „dazugehören“.

ANCORIS
TANJA EGGERS  CONSULTING

Der Ankerplatz für
Leadership, Diversity
& gesunde Performance

- * Management Consulting
- * Business Coaching
- * Perspektivberatung

mit Fokus auf Professions-,
Organisations- und
Kulturentwicklung.
Geprägt durch einen
Schlaganfall im engsten
Umfeld fließen neurowis-
senschaftliche Aspekte in
die Beratung ein.

www.ANCORIS-Consulting.de

Hierum geht es auch beim organisationalen Netzwerk. Es beginnt bei unserem Mindset, unserer Haltung an Offenheit und Neugier. Lasst uns mit offenen Augen und Ohren, mit Interesse an anderen Menschen und etwas mehr Mut, die Welt des Netzwerkes betreten.

TÜREN ÖFFNEN - PERSPEKTIVE 1: SELBST TÜREN ÖFFNEN

Mutig sein und neue Türen öffnen. Raus aus der Komfortzone, rein in die Wachstumszone – so lautet die Devise. Professionelles Netzwerken heißt, bewusst Zeit zu investieren.

Denn NetWORKing ist Arbeit.

10 NetWork-Hacks:

- ✓ Zeig dich mit deinen Themen – online & offline.
- ✓ Recherchiere, was gibt es in deinem Umfeld, was dich thematisch interessiert.
- ✓ Trau dich, allein auf Netzwerk-Veranstaltungen zu gehen.
- ✓ Netzwerke strategisch, setze dir Ziele: Wen willst du kennenlernen?
- ✓ Bringe dich bei Gesprächen am (virtuellen) Stehtisch ein.
- ✓ Sei großzügig – Netzwerken heißt erst geben, dann nehmen.

- ✓ Pflege dein Netzwerk.
- ✓ Teile frühzeitig Ideen und Gedanken, sodass andere anknüpfen können.
- ✓ Sei aktiv, mutig, initiativ.
- ✓ Bleib authentisch in deiner Persönlichkeit und Lautstärke.

Einstieg – leicht gemacht:

Über Lern-Communities wie Working Out Loud, Lunch & Learn Community oder über Mentoring-Programme (hier gibt es eine Vielzahl national & regional), mit Win-Win-Effekt für Mentees und Mentor*innen

Tipps zur Recherche:

Nach Fachthemen wie zum Beispiel Marketingclubs des DMV, MINT-Netzwerke, Charta der Vielfalt etc.

Nach Zielgruppen für Gründer*innen, Unternehmer:innen, Working Moms/Dads, etc.

Nach Regionen wie z. B. Spitzenfrauen Baden-Württemberg, Führungsfrauen Raum Heilbronn

Und falls es noch nichts Passendes in deinem Umfeld gibt, wie wäre es mit einer Initiative deinerseits, Gleichgesinnte zu finden? Siehe NetWork-Hack No. 1

[#gerneVERNETZT](https://www.instagram.com/gerneVERNETZT)

TÜREN ÖFFNEN – PERSPEKTIVE 2: ANDEREN TÜREN ÖFFNEN

Wo kann ich Tür-Öffner*in sein und anderen die Möglichkeit bieten, an bestehende Netzwerke anzudocken? Wie kann ich die Hand reichen und den Einstieg erleichtern?

Es geht um Vernetzen, Personen aus dem eigenen Netzwerk untereinander und übergreifend in Kontakt zu bringen, aktiv Verbindungen herzustellen.

Wir stärken uns gegenseitig.
Wir denken aneinander.
Wir empfehlen uns weiter.
Wir unterstützen uns.
Wir öffnen uns die Tür.

[#sisterhood](#)

Es gibt nicht nur das eine richtige Netzwerk, so meine persönliche Meinung. Deine eigene Netzwerk-Landschaft wird sich ganz speziell und individuell zusammensetzen. Es ist ein stetiges Verändern, Wachsen, Anknüpfen, Neuknüpfen und manchmal auch ein Loslassen. Denn alles hat seine Zeit und wir entwickeln uns mit unserem Netzwerk weiter. Daher ist es auch OK, wenn du zu Beginn oder zu einem späteren Zeitpunkt den Eindruck hast, diese eine Community, ein spezielles Netzwerk ist nichts für dich. Hör in dich rein, was passend für dich ist und in welche Richtung du weitere

Anknüpfungspunkte starten willst. Netzwerke sind immer lebendig und in Bewegung.

Wie bei einer PatchWork-Decke setzen sich unterschiedliche Elemente zusammen, es darf vielfältig, bunt, anders sein. Davon profitieren wir alle, denn so macht Netzwerken und Lernen doppelt so viel Freude. Durch Begeisterung wird Dopamin ausgeschüttet, dieser Botenstoff unterstützt wiederum unser neuronales Netzwerk. So schließt sich der Kreis des Netzwerks.

Wir sind nie zu alt, um neue Synapsen zu knüpfen.

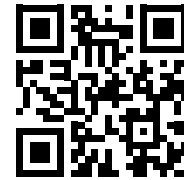
Wir sind nie zu alt zum Netzwerken.

STELLEN WIR UNS VOR, DASS ...

... in Zukunft auf der Bühne ein Mixed Team an Speaker*innen zu sehen ist. Anders, vielfältig, bunt. Wir haben es mit in der Hand. Es beginnt bei uns selbst.

Öffne die Tür und trete ein in die Welt des Netzwerks.

Mehr Informationen unter



Tanja Eggers - Networkerin & PatchWorkerin * systemische Business Coach & Beraterin * Speakerin & Autorin von [„Perspektive Patchwork“](#)

Begeisterndes Sprechen ist (K)EINE Kunst

Von Sabine Sobotka

Bei einem Vortrag möchten wir nicht nur informiert, sondern auch unterhalten werden. Doch wie stellen wir sicher, dass sich unser Publikum unterhalten fühlt, ohne uns dafür zum Clown machen? Was können wir tun, damit unsere Botschaft wirklich ankommt? Eine ganze Menge, und es ist einfacher als gedacht.

„Was stört dich bei Vorträgen und erschwert es dir, aufmerksam zu bleiben?“ Auf diese Frage bekomme ich meist folgende Antworten: Monotone Stimmlage. Komplizierte Sprache. Wenn jemand dauernd „ähm“ sagt. Unklarer Inhalt. Langweiliger Vortragsstil.

Die gute Nachricht: Du musst nicht für Public Speaking geboren sein. Die bessere Nachricht: An jedem dieser Kritikpunkte lässt sich arbeiten. Die beste Nachricht: Es macht Freude, deine Sprechmöglichkeiten zu erforschen! Lass uns gleich mal damit starten.

(WIEDER-)ENTDECKE DEINE SPRACHMELODIE

Manche von uns haben ihre

Sprachmelodie auf ein Minimum reduziert, um ernster und erwachsener zu wirken. Emotionales Sing-Sang und auffallende Betonung stören doch das seriöse Image, oder? Nur, wenn wir das glauben! Fakt ist: Halten wir unsere Natürlichkeit und Begeisterung für ein Thema zurück, passen sich Mimik, Gestik und Körpersprache automatisch an. Wir werden optisch und auditiv weniger wahrgenommen. Das Ergebnis: Kein bleibender Eindruck, kein überspringender Funke. Dabei reicht schon eine Prise Emotion, um unsere Sprache zum Leben zu erwecken. Hast du Lust auf ein Experiment? Lies mal einen beliebigen Satz in deiner normalen Stimmlage laut vor. Dann lies ihn erneut und stelle dir dabei vor, es handle sich um eine großartige Nachricht. Bemerkest du einen Unterschied? Haben deine Augen kurz aufgeblitzt? Konntest du ein Lächeln spüren? War

deine Körperhaltung präsenter? Hat deine Stimme anders geklungen? Erforsche auch, wie du fröhlich, enttäuscht, wütend, traurig, aufgeregt etc. klingst. Die Wirkung deiner Botschaft kann sich eindrucksvoll verändern, wenn du gewisse Worte mehr betonst oder dehnt. All diese kleinen Kniffe machen dich und dein Thema interessanter.

LAUT SPRECHEN LEICHT GEMACHT

„Ich will aber nicht schreien müssen“, höre ich oft. Musst du auch nicht. Lautes Sprechen hat weder mit Schreien zu tun, noch ist es übermäßig anstrengend – im Gegenteil: Unsere Stimmbänder finden Flüstern und gedrosselte Lautstärke viel schwieriger. Schritt eins für mehr Stimmvolumen: Fokus auf die Lippen und Mund weiter auf. Letzteres machen wir selten und wundern uns, war-

Bühnenangst, Wettbewerbsdruck, Selbstzweifel: Sabine kennt alles aus eigener Erfahrung. Heute liebt sie die Bühne. Empathisch und motivierend vermittelt sie in Webinaren, Vorträgen und Einzeltrainings, wie begeisterndes Sprechen vor Publikum mit Freude funktioniert. Demnächst bietet die Autorin, Hochschuldozentin und Trainerin auch Gruppenkurse an.

Sabine Sobotka startete ihre Speaking-Karriere als Slam Poetin. Heute macht sie Frauen bühnenfit. Foto Thomas Magyar



um wir nicht gut klingen oder missverstanden werden. Tipp: Stelle dir vor, dein Gegenüber soll von deinen Lippen lesen. Allein dieser Gedanke kann Wunder wirken und deine Sprache wird sowohl lauter als auch deutlicher. Noch einfacher klappt es, wenn du dabei gut aufrecht sitzt bzw. stehst.

WÄHLE DEINE WORTE SCHLAU

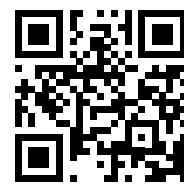
Ein großer Stolperstein bei Fachvorträgen liegt im überproportionalen Einsatz von Nomen und Fachbegriffen. Das war ein komplizierter Satz, ich weiß. Klar können wir solche Aussagen verarbeiten, doch unser Gehirn bevorzugt leichtere Kost. Darum zieht uns Storytelling so leicht in den Bann: Es hüllt Information in Abenteuer. Nicht die komplizierten Nomen sind es, die uns

aktivieren und Bilder in Köpfe zaubern, sondern Verben (z.B. lass uns, starten wir, du kannst, sehen wir uns das genauer an etc.) und Adjektive (z.B. überraschend, besonders, herzerwärmend etc.).

Es lohnt sich sehr, Worte, die wir oftmals verwenden, unter die Lupe zu nehmen. Welche Botschaft transportieren sie? Das unverbindliche „vielleicht“, das unpersönliche „man könnte“, das eigentlich unnötige „eigentlich“, ... sie alle schwächen klare Aussagen. Verlegenheitswörter wie „ähm, ja, also, und, ...“ verwenden wir übrigens, um die Lücke zwischen zwei Gedanken zu füllen. Eine bewusst gesetzte Pause verschafft dir Zeit zum Denken und wirkt in Kombination mit Blickkontakt und Lächeln tausendmal überzeugender als das überbrückende „Ähm“.

Ich wünsche dir viel Freude beim Entdecken deines einzigartigen Sprachstils!

www.sabinesobotka.com



Ist Leadership nur ein Buzzword?

Von Helen Hain

Der Begriff Leadership ist in der Businesswelt in aller Munde: New Leadership, Digital Leadership, Thought und Servant-Leadership und es werden täglich neue Begriffe und Schwerpunkte kreiert, die unterschiedliche Führungsstile beschreiben. Wie kommt es zu der inflationären Verwendung der englischen Bezeichnung für Führung? Dieser Frage geht Helen Hain, erfolgreiche Unternehmerin und Speakerin sowie Expertin für Leadership und Sales, nach.

KANN ES SEIN, DASS DER AKUTE FACHKRÄFTEMANGEL DAZU FÜHRT, FÜHRUNGSSTILE ZU HINTERFRAGEN ODER DIE NOTWENDIGKEIT DIESE ZU OPTIMIEREN VERDEUTLICHT?

Die Rollen sind aktuell vertauscht. Heute bewerben sich Arbeitgeber bei Bewerbern. Das Aus für totalitäre Herrscherinnen und Herrscher pfeifen seit langem die Spatzen von den Dächern. Doch scheint es, als sei diese Botschaft nicht in allen Chefetagen und Human Resources Büros angekommen zu sein. Wie fatal ist es sie zu leugnen?

Eines ist sicher. Es reicht nicht Vorgesetzte oder Vorgesetzter zu sein, um sich Leader nennen zu können. Die Unterschiede zwischen Boss und Leader liegen nüchtern betrachtet zunächst in der Qualität und Quantität ihrer Follower.

FOLLOWER? WIR SIND DOCH NICHT BEI INSTAGRAM....

Nein, aber es gibt durchaus Parallelen. Ohne Menschen, die bereitwillig, bestenfalls sogar hochmotiviert folgen, gibt es keine Leader, weder weibliche noch männliche. Eine großartige Position verknüpft mit einem bedeutend klingenden Titel reicht nicht aus, es braucht Influencer-Qualitäten.

WAS IST ES, DASS EINEN WEIBLICHEN ODER MÄNNLICHEN LEADER AUSMACHT?

Leadership-Skills sind Kompetenzen, die Führungskräfte gezielt einsetzen, um Mitarbeiter so erfolgreich zu führen, dass gemeinsam die jeweiligen Unternehmensziele erreicht werden. Welche Attribute sollten Leader demzufolge mitbringen? Häufig liest man in Verbindung mit Leadership Eigenschaften Begriffe wie

HELEN HAIN

Unternehmerin | Keynote Speaker

„charismatische Persönlichkeit“. Leader seien Visionäre, die das große Ganze im Blick haben und andere mit ihren Ideen begeistern und mitreißen können. Sie nehmen eine Vorbildfunktion ein und handeln nicht eigennützig, sondern mit dem Blick auf das Unternehmen und auf das Team.

TRAGEN MANCHE MENSCHEN DAS LEADER-GEN IN SICH?

Handelt es sich um angeborne Charaktereigenschaften oder kann man sich zum Leader entwickeln? Reichen Softskills wie Visionskraft und eine angeborne Prägung für Vorreiterrollen aus oder bedarf es einer tiefen Expertise? Einen hohen Stellenwert in den sozialen Medien nimmt das Personal Branding ein. Der Mensch als Marke, der seine vermeintlich authentische, nicht selten von Kommunikationsagenturen ausgearbeitete Personality öffentlich inszeniert, um Sympathiewerte und Follower zu gewinnen.

Manch einer glaubt es, andere



Foto Helen Hain

Speakerin Helen Hain | Expertin für Leadership & Sales.

Über 20 Jahre leitet Helen Hain ihre Vertriebs- und Kommunikationsagentur MarketDialog GmbH und berät mit 65 Mitarbeitern mittelständische Unternehmen, internationale Konzerne sowie Start-ups. Ihre Vorträge sind ein Appel für mehr Mut für Visionen und beinhalten zahlreiche persönliche Business Erfahrungen.

hinterfragen und weitere, wie zum Beispiel Kollegen und Mitarbeiter lächeln auch mal ungläubig süffisant. So ist der Zeitgeist.

DIE SEHNSUCHT NACH GLAUBWÜRDIGKEIT

Welche Offenbarung empfindet man, angesichts zahlreicher Fake-Szenarien, Menschen analog oder digital zu begegnen, die leben, was sie predigen, die umsetzen, was sie versprechen, die brennen für das, was sie tun, die Regeln nicht nur für andere aufstellen, sondern sich selbst danach richten.

Menschen, die weit über die unternehmerischen Ziele

hinaus, Kommunikation auf Augenhöhe nicht nur praktizieren, sondern als Gemeinschaftswert etablieren. Menschen, die Zuhören als Leadership-Skill positionieren und die Belange ihrer Mitarbeiter kennen und ihr Wohlbefinden als Erfolgsfaktor für das Unternehmen einstufen.

Leader stillen unsere Sehnsucht, nach Menschen, die sich nicht wie ein Fähnchen im Wind drehen, sobald ihnen dieser mal rauher ins Gesicht weht. Sie verfügen über ausreichend Selbstbewusstsein und Mut, um zu ihrer Meinung und hinter ihrem Team zu stehen.

Es gibt sie, die leidenschaftlichen und mutigen Mache-

rinnen und Macher, die sich auch unaufgefordert auseinandersetzen mit Situationen, Zielen und Aufgaben, immer mit offenen Augen und auf der Suche nach Lösungen und Optimierungen. Jeder kann ein Leader sein.

Das Einzige, dass daran hindern kann, ist das eigene Ego.

www.helenhain.com



Wir geben Frauen ihre verdiente Bühne!

#InnovativeFrauen ist eine Plattform für visionäre Frauen in Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft. Unser Anliegen: Frauen mit ihren Leistungen, Ideen und Erfindungen gleichberechtigt sichtbar zu machen.

Sie sind Gründerin oder Forscherin und haben eine Innovation entwickelt oder maßgeblich vorangetrieben? Tragen Sie sich in unsere Expertinnen-Datenbank ein und erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit.

Sie sind Journalist*in oder Veranstaltungsmanager*in und suchen Expertinnen für Interviews, Vorträge oder Podiumsdiskussionen? Kontaktieren Sie exzellente Expertinnen über unsere Datenbank.

Folgen Sie uns auf Instagram, LinkedIn oder Twitter. Vertiefende Informationen erhalten Sie in unserem Podcast #ForscherinnenFreitag, unseren Videoporträts und unserem Live-Stream Open-Mic.

#InnovativeFrauen ist im Kompetenzzentrum Technik-Diversity-Chancengleichheit e. V. angesiedelt und wird in der Förderlinie „Innovative Frauen im Fokus“ vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert.

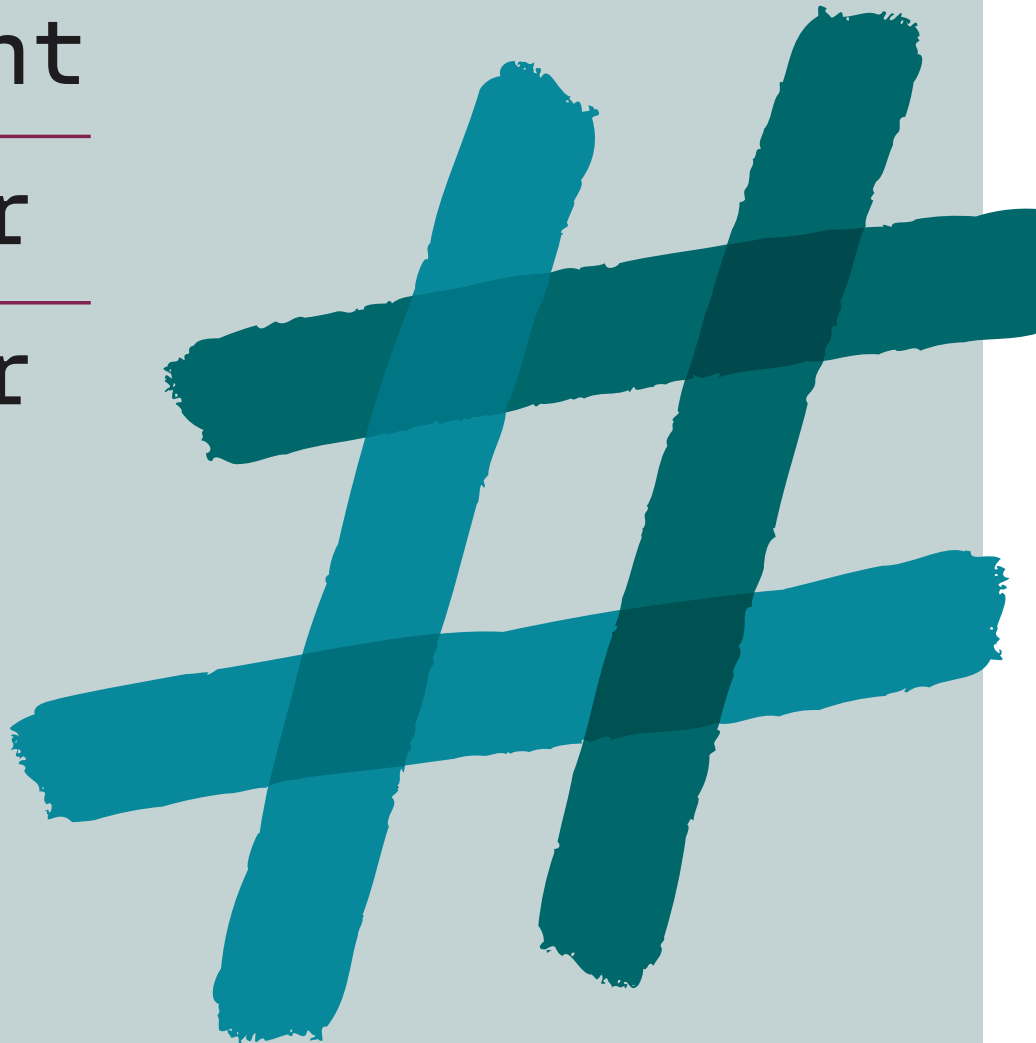
www.innovative-frauen.de

#InnovativeFrauen

exzellent

visionär

sichtbar



Wir machen innovative Frauen
in Wissenschaft, Wirtschaft und
Gesellschaft sichtbar.

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

EIN PROJEKT VON

kompetenzz 

TECHNIK DIVERSITY CHANCENGLEICHHEIT

Werde eine Speaking Woman

Von Ute Bries

Mia kommt in die erste Session. Wir starten mit der Anamnese. Mia wünscht sich mehr Selbstsicherheit, weniger rot werden, möchte sprachlich kompetent rüber kommen und spontaner sein. Ganz wichtig ist ihr, endlich mehr Spaß vor Publikum zu haben. Von Ihren tollen Projekten möchte sie ihr Fachpublikum überzeugen. Probiert hat sie schon einiges.

Nach dem Warm-Up liest Mia mir einen Text vor.

„Du machst zu viel – lass dich sein, lass dich in Ruhe...“, „..... hol mal die Latte runter, du musst hier nichts beweisen“, „... tolles Thema, klar strukturiert – wo ist dein Herzblut? Wofür brennst du wirklich?“

„Kannst du Gedankenlesen?“, fragt sie mit erstaunten Blick auf mein warmes Feedback.

„Deine Stimme ist für mich ein offenes Buch, in dem ich lese. Ich sehe deine bewussten und unbewussten Anteile. Deine Energie zeigt sich mir durch deine Worte, deinen Stimmklang, deine Körpersprache, Mimik und Atem. Das was du nicht sagst, das Unbewusste

und auch deine Zwischentöne sind Hinweise für den nächsten Schritt.“

ICH LESE STIMMEN.

Auch deine Mitmenschen erfahren etwas über dich über deine Stimme und deinen Ausdruck. Die meisten Menschen können es aber nicht auf den Punkt bringen was genau sie wahrnehmen. Sie fühlen ob es stimmig bzw. unstimmig bei ihnen ankommt. Und das wirkt.

Stimmig sein, genau das will Mia. Sie will ihre Wirkung auf andere kennen und sie gezielt einsetzen und doch dabei ganz sie selbst sein. Sie mag nicht mehr gefragt werden ob sie schlechte Laune hätte, nur weil sie konzentriert arbeitet, und ihr männlicher Institutskollege ihr empfiehlt, dass sie doch etwas mehr lächeln könne. Runterschlucken und sich aufregen bringt Mia nicht weiter. In Gesprächen, Präsentationen, ihrem Auftreten will sie klar, kompetent und in ihrer femininen Kraft gesehen werden.

„Stimmige Kommunikation in allen Lebenslagen und bitte leicht und natürlich“, fasst Mia ihr Ziel zusammen. Ist bestellt



und geliefert. Inzwischen weiß Mia wie sie mit ihrer Wirkung spielen kann und dabei echt ist.

In den regelmäßigen Sitzungen berichtet sie mir von ihren Erfolgen, dass der Kollege inzwischen mehr Respekt zeigt und ihr Chef sie gefragt hat, ob sie auf dem nahenden Kongress sprechen will. Er hat bemerkt, dass Mia sich einbringt und mit Standing ihre Thesen vertritt.

Mia ist begeistert. Sie möchte das 12-wöchige Mentoring erweitern auf die Speakerausbildung. Sie hat Feuer gefangen und hat das Zeug für eine Revolutionärin in ihrer Branche.

Wer hätte das gedacht? Als sie sich bei mir meldete wollte sie einfach weniger Angst und etwas mehr Mut haben.



Foto Sylke Gall

DEINE STIMME, DAS BIST DU

Es geht um dich, als ganzen Menschen, der du bist mit deinen bewussten und unbewussten Anteilen. Mein Gespür zeigt mir, was du über die Techniken hinaus brauchst um wieder in deinem Selbst zu landen und von dort aus zu leuchten. Dazu gehören auch die inneren Teile, die du noch zurückhältst und dich nicht traust sie zu zeigen. Ganz behutsam öffnen wir diese inneren Räume, erkennen an, bringen Licht auf deine innere Bühne, um so auf der große Bühne den Raum einzunehmen. Von dort kannst du leicht mit allen Techniken und Werkzeugen spielen.

ICH WECKE DIE LÖWIN IN DIR.

Das ist meine Gabe, mein Talent und meine Passion.

MIT DIESEM KLEINEN WARM-UP FÜR DEINE STIMME BIST DU GUT VORBEREITET:

- ✓ Lockere deinen Kiefer, lass ihn hängen.
- ✓ Summe genüßlich auf "Mm", so findest du deine optimale Lage.
- ✓ Lass deinen Atem tief gehen.
- ✓ Betone die wichtigen Wörter, so zeigst du Energie und Stärke.

In der Ute Bries Akademie für Stimme und Speaking findet jede Frau ihr maßgeschneidertes Programm.

Ute arbeitet mit einem Team von Experten im Bereich Stimm-, Sprech-, Präsentations-, Rhetorik- und Kommunikations-training. „Wir haben uns auf Lampenfieber und auf Kommunikation für Frauen in der Führung spezialisiert. Auch bei Redeangst oder für professionelles Sprechtraining bis hin zur Speakerausbildung sind wir Ihr richtiger Ansprechpartner.“

Das Training kann sowohl vor Ort in der Akademie als auch digital stattfinden.

Mehr dazu:
www.utebries.com



So wird Dein Vortrag ein Erfolg

Von Petra Polk

Ich werde immer wieder gefragt: Was muss ich beachten, damit mein Vortrag ein voller Erfolg wird?

Es gibt viele verschiedene Präsentationsformen. Die häufigsten Vortragsarten sind der Impulsvortrag und die Keynote. Der kürzeste Vortrag ist ein Elevator Pitch, eine Kurzpräsentation in 30-60 Sekunden. Ursprünglich kommt er aus Amerika, wo es darum ging, während einer Aufzugfahrt den Chef von einem Projekt zu begeistern. Heute wird er oft bei Netzwerkevents, Start-up-Präsentationen genutzt.

3 TIPPS FÜR DEN ELEVATOR PITCH

- ✓ Punkte mit einem starken Einstieg, damit du die Aufmerksamkeit auf dich ziehst.
- ✓ Bringe es in Kürze auf den Punkt & wecke so Begehrlichkeit.
- ✓ Ende mit dem Call to Action.

Impulsvorträge sind meist 20-90 Minuten lang, in denen du als Rednerin dem Publikum emotional, kurz und prägnant Impulse gibst, die einen Mehrwert bieten und zur leichten Umsetzung geeignet sind. Es ist kein Fachvortrag mit tief greifender Wissensvermittlung.

3 TIPPS FÜR DEN IMPULSVortrag

- ✓ Gib deinem Publikum leicht umsetzbare Impulse.
- ✓ Erzähle echte, authentische Geschichten.
- ✓ Fasse am Ende des Vortrags deine Impulse kurz zusammen.

Keynote ist eine herausragende Rede, die sich dadurch auszeichnet, dass der Speaker nicht starr an seiner Rede festklebt. Sie ist der Schlüsselvortrag zu Beginn oder zum Ende bei Kongressen mit mehreren Vorträgen und wird von der Nr. 1 der Branche gehalten. Eine Keynote ist von einer starken Dramaturgie, vielfachem Storytelling und hohem Unterhaltungswert geprägt.

3 TIPPS FÜR DIE KEYNOTE

- ✓ Sprich deine Keynote frei und ohne Präsentation.
- ✓ Storytelling zum Publikum passend.
- ✓ Verblüffender Einstieg und nachhallender Ausstieg.
„Früher haben wir unseren

Kindern Geschichten erzählt, damit sie einschlafen. Heute nutzen wir Storytelling, um wachzurütteln und im Gedächtnis unseres Publikums zu bleiben.“

VORTRAGSAUFBAU

Für den Aufbau deines Vortrags, gleich welcher Länge, habe ich für dich die ABC-Strategie entwickelt. Sie macht dich sehr flexibel, was die Länge deiner Vorträge betrifft.

DIE ABC-STRATEGIE BY PP

A = ANFANG

Das Wichtigste ist der Anfang: Er muss so was von neugierig machen! Denn nur so erreichst du die Menschen. Du hast nur wenige Sekunden Zeit, dein Publikum zu fesseln.

Für den Einstieg hast du unterschiedliche Möglichkeiten, diesen interessant zu gestalten. Ich gebe dir drei Beispiele:

- ✓ Eine rhetorische, provokative Frage oder Behauptung, die gleich alle wachrüttelt.
- ✓ Deine Story oder eine echte Story. Mit der eigenen Story wirst du jedoch mehr punkten, denn diese kannst du am überzeugendsten erzählen und dein Publikum wird es dir danken, dass du ihm Einblick in dein Leben gibst. Es schafft Nähe und Vertrauen.

- ✓ Große Zahlen nutzen, die das Publikum zum Staunen bringen. Das hat den Effekt, dass die Zuhörer sich denken: Die hat ja echt Ahnung von dem, worüber sie spricht.

Ich empfehle dir, lege dir mehrere unterschiedliche Einstiege zurecht. Ich selbst entscheide die Auswahl des Einstiegs sehr intuitiv und spontan.

B = BEGEHRICHKEIT

Ich nenne diesen Teil auch gern den Mittelteil. Dieser Teil lässt sich von der Länge her von dir beliebig ausbauen, je nachdem wie viel Zeit du für deinen Vortrag hast.

Meine Empfehlung ist: Lege dir Inhalt für unterschiedliche Vortragslängen bereit. Wenn du mit Puzzlesteinen arbeitest oder Bausteinen, kannst du so den Mittelteil sehr variabel aufbauen. Gib Impulse, die du mit Storys unterlegst. Nutze emotionale, bildhafte und positive Sprache. Streiche Füllwörter und negative Floskeln.

C = CALL TO ACTION

Deine Zuhörer fragen sich jetzt: Und nun? Was mache ich jetzt mit dem Gehörten? Auch für den Ausstieg gibt es unterschiedliche Möglichkeiten:

- ✓ Zusammenfassung deiner



drei wichtigsten Botschaften.

- ✓ Sprich eine Empfehlung aus, was kann dein Zuhörer tun.
- ✓ Eine Buchempfehlung, dein Blog, deine Kontaktdaten.

Der Einstieg und der Ausstieg machen den Unterschied. Der Einstieg soll Aufmerksamkeit und Neugierde wecken. Der Ausstieg bleibt in Erinnerung, denn zuletzt Gesagtes merken wir uns.

NO-GOS FÜR DEINEN VORTRAG:

Stell dich nicht zu Beginn deines Vortrags vor. Wenn es keine Moderatorin gibt, die dich vorstellt, dann mach es vor deinem Ausstieg, aber auch nicht zum Schluss.

- ✓ Kein bezahltes Vorlesen von Texten auf Folien.
- ✓ Schlechtes Zeitmanagement. Halte dich an die Zeitvorgaben und baue dementsprechend deinen Inhalt auf.
- ✓ Zu schnelles und undeutliches Sprechen.
- ✓ Kein Blickkontakt zum Publikum.
- ✓ Unruhiges Hin- und Herlaufen

auf der Bühne.

- ✓ Sag nicht, dass es dein erster Vortrag ist oder du noch keine Erfahrungen damit hast.
- ✓ Von der Bühne laufen, wenn du den Faden verloren hast.

SO WIRD ER EIN VOLLER ERFOLG

- ✓ Bleib authentisch und echt.
- ✓ Nutze Storytelling.
- ✓ Halte Blickkontakt.
- ✓ Unterhalte und begeistere dein Publikum.
- ✓ Stelle der Moderatorin deine Anmoderation zur Verfügung.
- ✓ Wenn Powerpoint, dann mit starker Bildsprache und reduziertem Text.
- ✓ Starker Einstieg und ein Ausstieg, der in Erinnerung bleibt.
- ✓ Wenn es Vorredner gibt, greife Impulse auf, die du unterstreichen möchtest.
- ✓ Rhetorische Pausen unterstreichen Botschaften.
- ✓ Ruhige, wirkungsvolle Stimme.

Wie findest Du Bühnen?

Von Petra Polk

Noch besser ist es, die Bühnen finden dich! Denn dann sind sie auf jeden Fall auch honoriert.

VORWEGGENOMMEN

Das ganze Leben ist eine Bühne und es gibt viele Chancen. Prüfe als erstes, zu welchen Bühnen dein Thema passt und wer deine Zielgruppe hat.

Zu Beginn deiner Speakerin-karriere empfehle ich dir, alle Bühnenschancen wahrzunehmen, denn Übung macht die Meisterin. Mein Mentor hat 2013 zu mir gesagt: „Nach der hundertsten Bühne bist du gut.“

ONLINE-BÜHNEN:

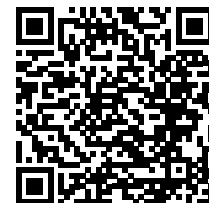
- ✓ Jeder Kommentar
- ✓ Online-Events
- ✓ Online-Kongresse
- ✓ Online-Netzwerkevents
- ✓ Webinare
- ✓ Live Videos und Videos
- ✓ Interviews
- ✓ Diskussionen
- ✓ Podcasts
- ✓ Blogs
- ✓ E-Books

LIVE-BÜHNEN:

- ✓ Podiumsdiskussionen, Panels
- ✓ Vertriebstagungen
- ✓ Unternehmensveranstaltungen
- ✓ Weihnachtsfeiern
- ✓ Frauenfrühstücke
- ✓ IHK und Handwerkskammer
- ✓ Unternehmer/innen Events
- ✓ Conventions
- ✓ Jobmessen
- ✓ Service Clubs
- ✓ Netzwerkveranstaltungen
- ✓ Bildungsmessen
- ✓ Karrieremessen
- ✓ Jahresauftakttagungen
- ✓ Schulleitertagungen
- ✓ Ärztekongresse
- ✓ Gesundheitsmessen



Wenn du dir mehr Bühnen wünschst und mit deinen erfolgreichen Vorträgen und Keynotes punkten möchtest, dann lade ich dich ein: Komm in mein Bootcamp für Speakerinnen. Weitere Informationen findest du hier:



Petra Polk ist Speakerin, Mentorin, Autorin, Verlegerin und Bloggerin. Sie wird von Unternehmen, Kongressen und Messen als Speakerin zu den Themen Netzwerken, Marketing, Erfolg, Frauen, Unternehmertum und Zeitmanagement gebucht. Als Mentorin für weiblichen Erfolg im Business begleitet sie zahlreiche Frauen.

info@petrapolk.com

petrapolk.com

+49 171 35 35 552

Ein Buch – Eintrittskarte in die Welt der Speakerinnen



von Mirjam Saeger

Irgendwann einmal ist es so weit. Du bist Expertin für dein Thema und hast dir Reputation innerhalb deines Marktes aufgebaut. Der logische nächste Schritt, um viele Menschen zu erreichen ist, dein Wissen und deine Geschichten auf die Bühnen dieser Welt zu bringen.

Diese Idee haben mittlerweile viele Expertinnen und es wird immer schwieriger, sich in der Masse der Speakerinnen, die auf den Markt strömen, so zu positionieren, dass du als DIE Expertin für dein Thema wahrgenommen wirst.

Ein eigenes Buch kann dich



hierbei unterstützen. Denn es ist – trotz aller Social-Media Möglichkeiten – immer noch ein wertvolles Marketingtool. Wir alle wachsen mit Büchern und ihren Geschichten auf. Wir haben Lieblingsbücher, die wir immer wieder lesen und bilden uns durch Bücher in unserem Tempo weiter. Bücher haben Wert für uns.

Viele Buchautorinnen und Buchautoren haben bewiesen, dass sie sich über hundert Seiten mit ihrem Thema auseinandergesetzt und damit beschäftigt haben, wie sie ihr Wissen und ihre Geschichten so mit Leserinnen und Lesern teilen können, dass diese davon profitieren. Und sie zeigen damit, dass sie wirklich Expertin oder Experte für ihr Thema sind.

Ein Buch ist also ein Marketinginstrument, das sofort bei Leserinnen und Lesern für Vertrauen sorgt, vorausgesetzt, es ist zielgruppengerecht geschrieben und vermarktet. Zudem lassen sich darin hervorragend weiterführende Angebote unterbringen, wie der Link zu einem Online-Kurs

Mirjam Saeger ist Autorencoach und hilft Expertinnen dabei, ihr Buchprojekt von A-Z zu realisieren.

oder zum Erstgespräch. Ein Buch kann außerdem deine Eintrittskarte in die Welt der Speaker bedeuten. Denn Speakeragenturen achten darauf, ob du bereits ein Buch geschrieben und veröffentlicht hast. Auch sie wissen, dass ein Buch Qualität bedeutet. Kannst du deiner Bewerbung bei einer Agentur dein Buch beifügen, verschafft dir das eine Pole-Position.

Also – verpacke dein einzigartiges Wissen und deine Geschichten in ein Buch. Inspiriere damit Menschen, booste deine Sichtbarkeit und nutze dieses wunderbare Marketingtool für alle deine Bühnen.

Du wünschst dir mehr Informationen rund um Buch & Business? Dann sichere dir topaktuelle Informationen in Mirjams Buch-Letter.



Du bist das Thema

Von Jennifer Tomandl

Wir alle haben eine persönliche Geschichte, die uns zu dem Menschen gemacht hat, der wir heute sind. Schöne, aber auch schmerzhaft Erfahrungen haben uns geprägt. Wenn es dann darum geht, ein Thema für eine Speech zu finden, wird diese persönliche Geschichte leider häufig vernachlässigt. Das ist unglaublich schade. Ich weiß, dass es Mut erfordert, eine gewisse Verletzlichkeit und Ehrlichkeit zu zeigen, aber ich finde genau das ist Authentizität und macht uns sympathisch. Wir sind alle Menschen und erleben Höhen und Tiefen, egal ob wir auf einer Bühne stehen oder vor der Bühne sitzen. Wenn wir also ehrliche Emotionen auf der Bühne zeigen, dann bewegen wir auch die Menschen im Publikum. Öffnen wir uns auf der Bühne, dann öffnen sich auch die Menschen im Publikum und erinnern sich an uns.

FINDE DEINE PERSÖNLICHE GESCHICHTE

Vorträge, die zum Einschlafen sind, kennen wir doch alle. Häufig liegt es daran, dass zu viel Fachwissen vermittelt wird und zu wenig Emotionen ausgelöst werden. Inspirierende und motivierende Reden beinhalten neben Fachwissen auch emotionsgeladene Geschichten. Überlege dir im ersten Schritt, in welchen Themen du

die Expertin bist und was das Publikum von dir lernen kann.

Im zweiten Schritt solltest du dich mit deinen persönlichen Themen beschäftigen, die dir wichtig sind und Inspiration bieten. Denke an deine größten Herausforderungen im Leben und deine Erfahrungen, die du gemacht hast, was du daraus lernen konntest und was du nun anderen Menschen mitgeben möchtest. Mache dir Gedanken über deine Werte und Prinzipien in deinem Leben. All das kann später deine Geschichte untermauern. Durch diese persönliche Note schaffst du es, Menschen von dir zu begeistern und dich von anderen abzuheben, die ähnliche Themen wie du behandeln.

Zur Veranschaulichung gebe ich dir ein Beispiel, das mich betrifft. Mein Thema ist Empathie. Ich habe in der Vergangenheit oft erlebt, dass Menschen mir nicht empathisch entgegengetreten sind, obwohl sie von meiner Krankheit Narkolepsie wussten. Daher ist mir Empathie im Privatleben, in der Arbeit mit Kunden und im Marketing sehr wichtig. Ich stehe für empathisches Marketing.

Wir dürfen uns also überlegen, wie wir einen Zusammenhang zwischen unserer persönlichen Geschichte und unserem Expertenthema herstellen können. Das macht uns nahbar

und hebt uns ab. Wir sollten dabei aber nie die Zielgruppe außer Acht lassen, denn letztendlich muss dem Publikum die Rede gefallen.

EMPATHIE AUF DER BÜHNE

Empathie ist nicht nur im Marketing und der Social Media Welt von Vorteil, sondern eben auch auf der Bühne. Letztendlich geht es immer darum, der Zielgruppe spannende Inhalte zu bieten und im Gedächtnis zu bleiben. Dafür müssen wir aber die Zielgruppe zunächst empathisch verstehen. Die Bühne ist ein Ort, an dem wir mit anderen Menschen kommunizieren. Wie in einem Gespräch mit einer Person ist es auch auf der Bühne essenziell, Vertrauen aufzubauen und eine positive Atmosphäre zu schaffen. Erst wenn das gelingt, können sich die Menschen auf die Botschaft einlassen. Wir müssen es also schaffen, eine Verbindung zum Publikum aufzubauen. Das funktioniert durch Empathie.

- ✓ Was brauchen die Zuschauenden gerade?
- ✓ Was motiviert und inspiriert sie?
- ✓ Wie kann ich sie begeistern?

Je empathischer wir uns vor dem Auftritt in die Zielgruppe hineinversetzen und darauf basierend unsere Speech aufbauen, desto gelungener der Auftritt. Eine Prise Humor

kann ebenfalls ein Aspekt sein, um das Publikum in eine entspannte Atmosphäre zu versetzen und den Vortrag unterhaltsam zu gestalten.

MUT ZUM UNPERFEKTEN

Wie aber schafft man es überhaupt, den Mut aufzubringen, sich auf eine Bühne zu stellen? Bevor du dir diese Frage stellst, stelle dir zunächst folgende Frage: Willst du für deine Träume losgehen, etwas bewegen und stehst du hinter dir und dem, was du zu sagen hast?

Die Antwort erfordert bereits Mut. Ist die Antwort „Ja!“, dann ist die Bühne einfach nur ein Ort, um dich anderen Menschen mitzuteilen. Dann spielt es keine Rolle mehr, ob fünf Personen im Raum sind, mit denen du darüber sprichst oder ob du auf einer Bühne vor hundert Menschen stehst. Und was macht man, wenn man auf der Bühne einen Hänger hat? Richtig, man legt den Perfektionismus ab und macht weiter, denn auch Hänger sind eben menschlich und wunderbar! Du wirst sehen, dass dein Publikum dir einen Hänger schnell verzeiht und dich empathisch verstehen wird. Warum? Weil sie durch dich und deine Persönlichkeit eine enge Verbindung zu dir aufgebaut haben und das Unperfekte lieben werden.



Jennifer Tomandl ist Speakerin und Expertin für empathisches Marketing, Kommunikation und Social Media. Sie hält Workshops, gibt Trainings und konzipiert Social-Media-Marketingstrategien für Selbstständige und Unternehmen, die online effizient sichtbar werden wollen. In ihrer Arbeit verbindet sie Strategie mit Empathie.

Außerdem hält sie Impulsvorträge und entwickelt motivierende Reden für Events und Veranstaltungen. Im Mai 2022 erhielt sie für ihre Rede am internationalen Speaker Slam von Top-Speaker Hermann Scherer den Excellence Award. Sie motiviert dazu, unkonventionell zu denken, sich vom Perfektionismus und Schubladendenken zu befreien.

Mehr Informationen unter: www.jennifertomandl.de, YouTube, LinkedIn und Instagram: jennifer.tomandl
Foto Dominik Pfau

Ich will Speakerin werden!

Plattformen, Agenturen und Anlaufstellen

ANLAUFSTELLEN FÜR (WERDENDE) SPEAKERINNEN

BPW Germany

Wir setzen uns für mehr Sichtbarkeit von Frauen auf den Podien in Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft ein. Im BPW gibt es zahlreiche Expertinnen zu diversen Fachbereichen. Von Steuerrecht bis zur Modefotografie. All unsere Speakerinnen haben Bühnenerfahrung und wollen sichtbar Einfluss nehmen. Sie wollen BPW-Speakerin werden? Kontaktieren Sie uns gerne.

<https://www.bpw-germany.de/ueber-uns/speakerinnen/>

Club der Redner

Für neue und fortgeschrittene Redner*innen. Ein Ort des Vertrauens in dem wir üben, üben, üben und ausprobieren.

Du startest auf einer echten Bühne und bekommst Feedback aus dem Publikum.

<https://club-der-redner.de/>



1st row

Vom mittleren Management bis hinauf in die Vorstandsebene: Wir machen Frauen sichtbar und ermutigen sie bei ihrem Schritt in die erste Reihe. Willkommen bei 1ST ROW – die Business Community für den Wandel.

<https://www.1st-row.de/>

Meine Seminare

Für Ihren beruflichen Erfolg und Aufstieg finden Sie bei unseren Anbietern zertifizierte Ausbildungen mit TOP Trainern in geprüfter Qualität.

<https://meine-seminare.de/trainer>

Speakers Excellence

Auch wenn Sie noch keine umfangreichen Erfahrungen gesammelt haben, haben Sie mit uns die Chance, Ihren Traum wahr werden zu lassen. Speakers Excellence ist Ihr Begleiter auf dem Weg zu einer klaren Positionierung und zu mehr Sichtbarkeit, wir öffnen die Türen zu neuen Kunden und einem exklusiven Netzwerk an Expert*innen.

<https://www.speakers-excellence.de>

Greater

Auch du möchtest Speaker werden und erste Schritte in diese Richtung gehen? Dann mache heute den Anfang und setze den Grundstein für deine Karriere als Speaker. Dafür haben wir dir ein Workbook zum Thema Speaking vorbereitet, das du dir jetzt kostenlos herunterladen kannst.

<https://greater.com/speaker-werden/>

Heimsoeth Academy

Ihr gelungener Auftritt vor Publikum und Kunden durch Präsenz, Ausstrahlung und Persönlichkeit, Speaker / Redner werden, Weiterbildung mit dem Zertifikat der Heimsoeth Academy

<https://www.heimsoeth-academy.com/mental/redner-speaker-werden-vortragsredner-keynote-speaker/>

Tobias Beck

Erfahre, wie du als Coachin, Trainerin oder Speakerin beste Ergebnisse für deine Kunden erzielst und immer wieder von ihnen gebucht wirst.

<https://www.tobias-beck.com/>



Speaker Bootcamp

Das Speaker-Bootcamp hebt dich auf ein neues Level als Speaker. Du wirst in der Lage sein, deinen Traum als Speaker auf der großen Bühne umzusetzen und dein Publikum für dich zu gewinnen. Dein Erfolg beschert dir mehr Umsatz, denn du lernst von der Bühne aus zu verkaufen.

<https://margitlieverz.de/trainerin-coach/speaker-bootcamp.html>

Gedankentanken

Unsere Top-Experten und 12 Coaches helfen dir dabei, in 8 Monaten eine Keynote zu entwickeln, die begeistert, motiviert, überzeugt und verändert.

<https://gedankentanken.greator.com/>

German Speaker

Erstklassig überkommen – das ist das Ziel der Studen-

tinnen und Studenten des Zertifikatslehrgangs „Professional Speaking“.

<https://germanspeakers.org/speaker-werden/>

PLATTFORMEN FÜR SPEAKERINNEN:

<https://www.speakerinnen.org/de/>

<https://www.expert-market-place.de/>

<https://www.letsfindexperts.com/ratgeber/top-speaker-deutschland>

<https://club-der-redner.de/>

<https://germanspeakers.org/>

<https://www.handelsblatt.com/>

<https://www.business-wissen.de/>

<https://rhetorik-akademie-tuebingen.de/trainer-und-speaker-des-jahres/>

INFORMATIONEN FÜR SPEAKERINNEN

<https://www.existenzgruender.de>



SPEAKERIN PETRA POLK



WEIBLICHER ERFOLG IM BUSINESS

Petra Polk ist eine hervorragende Speakerin, die es versteht, ihr Publikum mitzureißen. Dabei zeigt sie Menschen und Marktführern auf, wie aus Kontakten Aufträge werden und wie man Menschen, Entscheider, Meinungen und Modelle optimal miteinander verknüpft. Über 31 Jahre Vertriebserfahrungen und 18 Jahre Praxis im Marketing befähigen sie, Fakten beim Namen zu nennen und gemeinsam mit ihren Kundinnen findet sie punktgenau die Strategie für deren Publikum. Ihre Kommunikation ist klar, direkt und zielführend.

>> *Motivierender und lebendiger Vortrag!*

Die Teilnehmerinnen waren begeistert und setzten das Gelernte sofort danach um. Alle hatten sehr viel Spaß und Freude, deine Tipps umzusetzen. <<

Daniela Kreißig, Veranstalterin Unternehmerinnenkongress Dresden

mehr Infos:



Themen als Speakerin:

- ZEITMANAGEMENT
- NETZWERKEN
- LEBENSZEIT
- MARKETING
- WEIBLICHES UNTERNEHMERTUM
- ERFOLG

Beispiele erfolgreicher Vortrags-Titel sind:

- Weiblich erfolgreich - Intuition und Strategie
- Wie du zur Zeitmanagerin wirst - Zeitmanagement leicht gemacht
- Werde die Chefin deiner Zeit - Das 4 Stunden-Business-Modell
- Dein Netzwerk bestimmt deinen Erfolg
- Erfolg mit Networking
- Das Leben ist keine Generalprobe - Lebenszeit jetzt genießen
- Lebenszeit ist kostbar
- Marketingstrategien mit Intuition gepaart
- Wie du das Honorar bekommst, was du verdienst hast

Petra Polk hat auf zahlreichen Kongressen und Veranstaltungen gesprochen. Hier ein Auszug an Referenzen:

- didacta Bildungsmesse, Stuttgart
- femable Convention, Hamburg
- Feminess Business Kongress
- women&work, Bonn
- Job 40 Plus, München
- Rotary Club, München
- WoMenPower - Hannover Messe
- Vattenfall Berlin
- IHK Niederbayern
- Frau und Wirtschaft, Wolfsburg
- Internationaler Wirtschaftsrat e.V.
- IHK Düsseldorf
- Unternehmerinnenkongress, Dresden
- Wirtschaftskongress, Erfurt
- Freie Universität Berlin
- Verkäufertagung, Graz
- Zukunftskongress Pflege von GenoPfleGe eG, Frankfurt
- Illerhaus Marketing
- Gabal e. V.



Die nächste SHE works!
erscheint am
17. April 2023.

Thema:
Arbeitswelt 4.0
www.she-works.de