

Top-Speaker: Was ist wichtig?

**Alexandra
Wagner-Kugler**

Coach the Coaches!



3 wichtigsten Kriterien aus der Sicht von Sales Motion

- 1) Ehrlichkeit/Treue**
- 2) Exklusivität**
- 3) Authentizität**

3 wichtigsten Business-Kriterien (Ausbildung/Status/Stellung im Betrieb)

- 1) 1-Satz-Regel***
- 2) Berufserfahrung**
- 3) Training-on-the Job**

3 wichtigsten fachlichen Kriterien (Inhalt/Rhetorik/Behalt-Quotient)

- 1) Thema bedienen, das bei Sales Motion GmbH noch nicht repräsentiert ist**
- 2) nachgewiesener Experte** (durch Arbeit in Verbänden/Awards/Kunden-Referenzen/Veröffentlichungen)
- 3) schnell und anschaulich zum Punkt kommen**

3 wichtigsten emotionalen Kriterien (Auftritt/Ansprache/Wirkung/Stimmung)

- 1) gewinnend sein / begeisternd sein**
- 2) Ausstrahlung / „Magnetismus“**
- 3) greifbar für die Zuhörer/Kunden sein**

Die „1-Satz-Regel“*

Der Speaker muss in einem Satz ausdrücken können, wo seine Expertise liegt, warum genau ER der Experte ist, warum die Menschen genau ihn hören wollen/sollen. Und: Dieser Satz wird durch die Business-Umwelt und von Heinrich Kürzeder/Sales Motion GmbH so bestätigt.