



Über den Vortrag zum Kunden

Ein Weg zum Auftrag mit viel Potential

Mag. Claudia Spary

Datum: 24. November 2016

Uhrzeit: 10.00 bis 11.00 Uhr

Der **Nutzen** von Vorträgen

- Sichtbarkeit
- Positionierung
- Neukunden
- Honorar

Was es am Weg zum **Vortrag** braucht

- Wissen über Veranstaltungsmarkt
- Vortragsangebot
- Sprecherprofil
- Auftrag für Vortrag
- Gelungenen Auftritt

Der **Veranstaltungsmarkt**

- Geschäftszweck Veranstaltungen
- Inhouse Veranstaltungen
- Veranstaltungen von Verbänden,
Vereinen, Institutionen, ...

Die **Ansprechpersonen**

- **Geschäftszweck:** Programmmanager, Konferenzmanager, Veranstaltungsmanager, ...
- **Inhouse:** Geschäftsführer, Marketingleiter, Personalleiter, ...
- **Service:** Vereinspräsident/GF, Fachgruppenobmann/GF, Projektleiter, ...

Vortragsangebot erarbeiten

- Zielgruppe definieren nach Funktionen
- Inhalte festlegen die **Nutzen** stiften und **Impulse** liefern

Ergebnis: 2-5 unterschiedliche Vorträge

Aufbau **Vortragsdesign**

- Titel
- Zielgruppe
- Inhalte

Länge: 1 Seite

Aufbau **Sprecherprofil**

- Beruflicher Werdegang
- Vortragsthemen
- Vortragserfahrung
- Ausbildung

Länge: 2-3 Seiten

Komponenten Ihrer **Sichtbarkeit**

- Homepage
- Social Media Kanäle
- **aktive Vorstellung**
- PR und Marketing

Vortrag vorbereiten und umsetzen

- Nutzenstiftender Inhalt
- Ausrichtung an der Zielgruppe
- Keine Verkaufsshow
- Üben, üben, üben, ...
- Technikcheck, Wohlfühlcheck
- ...

**Legen Sie los
und erobern Sie die
Vortragsbühnen!**



Mag. Claudia Spary

Zielgruppenberatung Spary

- Tel: 0650 4027424
- Mail: spary@zielgruppenberatung.at
- Web: www.zielgruppenberatung.at