

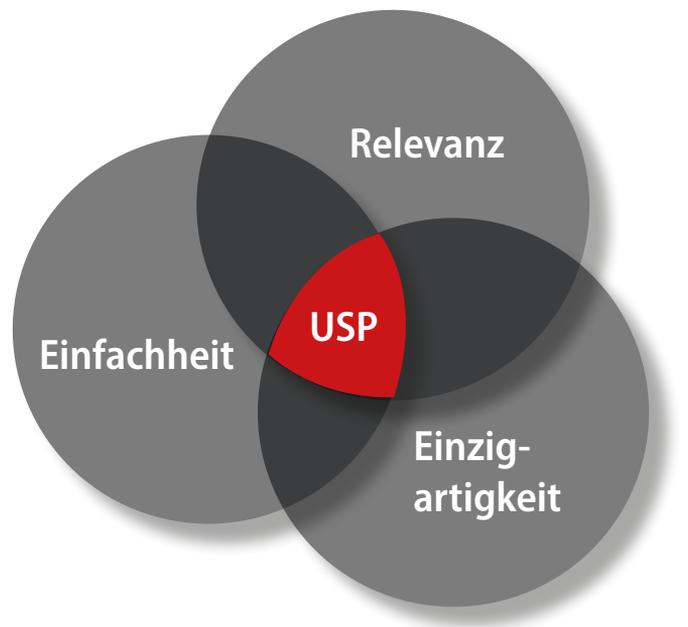
PERSONAL BRANDING

DEIN SICHTBARER WEG

ZUR MARKE

- WORKBOOK -

Finde Deinen USP & positioniere Dich richtig!



Deine Stärken:

Deine Schwächen:

Was Du liebst (Spaß):

Was Du kannst (Talent):

Was anderen Menschen von Nutzen ist (Problemlösung):



CK Z
FORMANCE-CHECK
S-CHECK MEDIEN-CHECK
GESTALTUNGS-CHECK SA-
CK MARKETING-CHECK ÖF-
HKEITS-CHECK PUBLIC RE
ON **STATUS QUO ANALYSE A**
A-CHECK DIGITALES-MAR
CHECK EXPERTEN-CHECK P
ERUNGS-CHECK ZIELGRUP
ALYSE PEDRFORMANCE-CH
IONS-CHECK MED

Experten- & Positionierungs-Check

Gegenwart:

Was ist aktuell Deine Kernkompetenz?

Wie viele Beratungstage hast Du aktuell pro Jahr?

Wie viele Trainingstage hast Du aktuell pro Jahr?

Wie viele Vorträge hältst Du aktuell pro Jahr?

Wie viele Coachings führst du pro Jahr durch?

Wie hoch sind Deine aktuellen Honorarsätze für Neukunden?

Welche Themen werden aktuell von Deinen Kunden gebucht?

Was kannst Du exzellent?

Zukunft:

Was soll zukünftig Deine Kernkompetenz sein?

Wie viele Beratungstage willst du in Zukunft haben?

Wie viele Trainingstage willst du in Zukunft haben?

Wie viele Vorträge willst du in Zukunft halten?

Wie viele Coachings willst du in Zukunft durchführen?

Wie hoch sollen Deine Honorarsätze in 2 - 3 Jahren sein?

Welche Themen werden in Zukunft für Deine Kunden relevant sein?

Wo hast Du Potenzial, um exzellent zu werden?

Experten- & Positionierungs-Check

Was sind Deine persönlichen Stärken, die Du zur Kernkompetenz ausbauen kannst?

Was sind Deine Leidenschaftssätze?

Was kannst Du besser als andere?
Worin liegt Deine wertschöpfende Tätigkeit?

Wem bringst Du den meisten Nutzen?

Gibt es für Dich Vorbilder im Speaker-Business?
Wenn ja, wen und was zeichnet diesen Speaker aus?

Wen siehst Du selbst als Deinen direkten Mitbewerber – bezogen auf Dein Thema?



Zielgruppen-Analyse

"Wenn Dich die Zielgruppe nicht versteht, ist es nicht die richtige."

Wer ist Deine Zielgruppe?

Was braucht Deine Zielgruppe?

Wo findest Du Deine Zielgruppe?

Notizen:



Performance- & Präsentations-Check

Was zeichnet Deine Performance auf der Bühne aus?

Mit welchen besonderen Methoden/Techniken arbeitest Du aktuell bei Deiner Arbeit?
(Unterscheidung zwischen Beratung/Coaching/Seminar/Vortrag)

Mit welchen Erfahrungswerten/Stories kannst Du den Menschen Nutzen bringen?

Welche Entertainment-Einlagen nutzt Du bei Deiner Arbeit?

Was ist Dir beim Erstellen einer Präsentation für Deine Vorträge wichtig?

Wie bildest Du Dich selbst weiter? Welche Veranstaltungen besuchst Du?



„Trainer haben Folien, Speaker haben Produkte.“

- Rolf Schmiel

Medien- & Produktgestaltungs-Check

Welche eigenen Produkte hast Du bereits kreiert?

Welche weiteren Möglichkeiten der Produktgestaltung gibt es für Deinen Themenbereich?

Hast Du bereits ein eigenes Buch geschrieben bzw. mit anderen Co-Autoren? Wenn ja, welches?

Welche Produktinnovationen kannst Du für Dich entwickeln? (Online-Kurs? Podcast? Webinar? E-Book? etc.)

Welche Messen, Veranstaltungskonzepte bzw. Netzwerkplattformen bieten sich für Dich als Marketingplattform an?



Sales- & Marketing-Check

Wie lautet Dein eigener Slogan?

Warum hast Du Dich für Dein Logo entschieden? Wofür steht es?

Was sind Deine Farben? Warum hast Du Dich für diese entschieden?

Hast Du eine eigene Referenten-Mappe, Broschüre oder Prospekte?

Hast Du schon an Wettbewerben teilgenommen und entsprechende Auszeichnungen gewonnen?

Mit welchen Testimonials/Bewertungstools arbeitest Du aktuell?

Ideen für Deine Marketing-Strategie:	von anderen gesteuert	selbst gesteuert	Notizen & Ideen
Print	Buch (plus evtl. E-Book, Audio-Book) bei einem renommierten Verlag, Beitrag in Zeitung, Fach-Presse oder Magazin (Interview, Artikel)	Selbst verlegtes Buch, E-Book, Audio-Book, Beitrag im eigenen Kundenmagazin, eigener Blog	
Audio	Radio-Interview (lokal, regional, überregional, privat oder öffentlich-rechtlich), Podcast-Auftritt	Professionelles Interview auf der eigenen Homepage, Podcast ins Leben rufen	
Film/TV	Fernsehauftritt (privat, öffentlich-rechtlich), Info oder Unterhaltung (Talkshow, Gründershow)	Eigene Videos (YouTube, Vimeo), Unternehmens-TV	
Bühne	Vortrag, Teilnahme an Podiumsdiskussion (IHK, Messe, Fachkonferenz, Branchentagung, Publikumsveranstaltung)	Vortrag oder Moderation eigener Veranstaltungen (Tag der offenen Tür, Jubiläum, Richtfest, Branchenveranstaltung, Kundenevent)	
Seminare	TV- oder Medien-Seminare mit Kontakt zu verantwortlichen Redakteuren, Speaker Slams, Unternehmer-Talks	Eigene (Inhouse-)Seminare für Branchenangehörige, B2B-Kunden, B2C-Kunden oder Interessierte	
Online-Formate	Online-Seminare und -Kurse, Online-Vorträge, Talkrunden und Interviews im Netz, Online-Foren (live und/oder on demand)	Selbst veranstaltete Online-Formate - vom eigenen Vortrag über Talkrunden bis zu Kursen und Seminaren	
Preise & Auszeichnungen	Unternehmenswettbewerbe, Qualitätssiegel, Umweltpreise/ Preise für gesellschaftliches Engagement	Selbst gestiftete und regelmäßig öffentlich verliehene Preise (für Innovation, Nachwuchs, gesellschaftliches Engagement)	
Vereine & Verbände	Aktive Präsenz in Unternehmer- oder Branchenverbänden, karitativen Vereinigungen oder exklusiven Zirkeln	Gründung/Vorsitz eines Vereins/Verbands mit öffentlichkeitswirksamen Vereinsziel oder Gründung einer Vereinigung mit exklusiver Zugangsregelung	
Internet	Wikipedia-Eintrag, externe Websites	Firmen-Website, persönliche Website	
Social Media	Nutzung geeigneter Plattformen, Follower kreieren (LinkedIn, XING, Facebook, Twitter, Instagram)	Eigener Blog (s. o.), YouTube-Channel (s. o.),	



„Wenn Du nur Wissen und Erkenntnisse vermittelst,
dann bist Du Dozent.

**Deine Erfahrung macht Dich begehrenswert,
unverwechselbar & einzigartig!“**

Öffentlichkeits- & PR-Check

Wie generierst Du aktuell neue Adressen?

Wie generierst Du aktuell Feedback bzw. wie holst Du Referenzen ein?

In welche Netzwerke bist Du aktuell eingebunden? (Vereine, Verbände etc.)

Wie kannst Du Dich sinnvoll in Netzwerke integrieren?

In welchen Zeitschriften, Magazinen und Zeitungen möchtest Du gerne über Dich lesen? Mit welcher Titelseite?

Hast Du eine griffige persönliche Story, mit der Du das Interesse von Medien und der Öffentlichkeit gewinnst?

Bist Du Dir im Klaren darüber, wie viel Persönliches Du preisgeben möchtest - und was genau?

Social Media & digitales Marketing-Check

Auf welchen Plattformen bist Du regelmäßig mit eigenem Content aktiv?

Auf welchen Plattformen ist Deine Zielgruppe am meisten aktiv?

Gibt es Kernthemen zu denen Du öfters in den sozialen Medien Stellung nimmst? Wenn ja, welche?

Welche Ziele verfolgst Du mit Deinen Accounts?

Welche Plattformen möchtest Du wann bespielen? Erstelle Dir einen Zeitplan.

Montag:

Dienstag:

Mittwoch:

Donnerstag:

Freitag:

Samstag:

Sonntag:



Der Vertriebs- und Marketingexperte Roman Kmenta hat ein handliches Buch unter dem Titel "Was soll ich bloß posten?" geschrieben. Darin bietet er eine praktische Ideensammlung, die die Fantasie eines jeden bei den ersten Gehversuchen in den sozialen Medien beflügelt.

Im Folgenden eine kleine Auswahl zur Anregung neuer Ideen:

- Persönliche Ziele
- Deine Anfänge und Deine Geschichte
- Hobbys
- Tägliche Routinen, Dein Tagesablauf
- Werte und Prinzipien
- Soziale Projekte und Aktivitäten
- Vorbilder
- Blicke hinter die Kulissen
- Engagement für guten Zweck
- Einzelne Storys aus der Geschichte Deines Lebens, anhand eines Fotos verdeutlicht
- Fotos mit Prominenten, Kunden, Kollegen, Begegnungen auf Veranstaltungen
- Die ausgefallensten Kundenwünsche oder -anfragen
- Lieblingsdinge (im Büro oder anderswo)
- Eigene Ehrungen und Preise
- Ehrungen und Preise, die Du vergibst
- Events und Veranstaltungshinweise (eigene oder auch die anderer)
- Kurzkomentare zu Feiertagen und anderen Anlässen, von Weihnachten bis Valentinstag, von Fasching bis zum »Tag des Zebrastrreifens«
- Zitate - nachdenkliche, witzige, weise, ...
- Inhaltliche Impulse und Meinungen, auch kontroverse
- Fachbeiträge
- Fun Facts (Wussten Sie schon ... ?)
- Aufzeichnungen von Präsentationen oder Vorträgen
- Branchenmythen
- Checklisten, Tests und Selbstchecks
- Fremde Beiträge, die auf Ihre Anliegen einzahlen (und die mit einer entsprechenden »Google Alert«-Stichworteingabe automatisch auf dich aufmerksam machen)
- Eigene Gastbeiträge
- Kommentare zu Beiträgen anderer
- Buchtipps, Filmtipps usw.
- Bücher-Top-Listen
- Umfragen
- Fill in the Blank-Posts (Freiheit bedeutet für mich ...)
- Lustige Bilder und Cartoons
- Ankündigen der eigenen Online-Absenz
- »Was alles geschah, als ich nicht online war«
- Wochenrückblick
- Kurzaufnahmen von Deinen Vorträgen (Reels)



Kategorien ▾

Thema oder Experte

Suchen






★ TOP 100
SPEAKER

★★★★★

Ranga Yogeshwar

"Nächste Ausfahrt Zukunft"

Ranga Yogeshwar studierte Physik („Experimentelle Elementarteilchenphysik und Astrophysik“) an der RWTH Aachen und arbeitete am Schweizer Institut für Nuklearforschung (SIN), am CERN in Genf sowie am Forschungszentrum Jülich. Der Physiker kam 1987 als Redakteur zum Westdeutschen Rundfunk Köln und leitete mehrere Jahre die Programmgruppe Wissenschaft. Seit...

weiterlesen ↓

Kategorie

Persönlichkeit, Erfolg & Motivation

Sprachen





Impulsvortrag

0 €

Tagessatz

0 €

Expert Video-Call

0 €





Jetzt buchen

Videos
Vita
Themen
Referenzen & Presse
Bücher
Podcasts
Impressionen
News
Live



Ranga Yogeshwar - "Chancen inder Krise"



Der große Umbruch - Wie Künstliche Intelligenz unseren Alltag verändert



Artificial intelligence and algorithms: pros and cons | DW Documentary (AI documentary)



¿De qué es capaz la intel...
Documental


52.700
Subscriber


4.367
Follower


823
Follower


35.477
Follower


11.748
Follower

Vita



Zur Ehrung der
Bewertungen
14.4.2023

Ranga Yogeshwar, Wissenschaftsjournalist, Physiker und Fernsehmoderator, wurde in Luxemburg als Sohn eines indischen Ingenieurs und einer luxemburgischen Künstlerin geboren. Seine frühe Kindheit verbrachte er überwiegend in Indien. Ranga Yogeshwar studierte Physik („Experimentelle Elementarteilchenphysik und Astrophysik“) an der RWTH Aachen und arbeitete am Schweizer Institut für Nuklearforschung (SIN), am CERN in Genf sowie am Forschungszentrum Jülich. Der Physiker kam 1987 als Redakteur zum Westdeutschen Rundfunk Köln und leitete mehrere Jahre die Programmgruppe Wissenschaft. Seit 2008 arbeitet er als unabhängiger Journalist und Autor. Yogeshwar hat zahlreiche TV-Sendungen entwickelt, produziert, moderiert und zählt zu den bekanntesten Wissenschaftsjournalisten in Deutschland. Seine Bücher sind Bestseller und wurden in mehrere Sprachen übersetzt. Yogeshwar erhielt über 60 Fachpreise und wurde vielfach ausgezeichnet, so etwa mit der Ehrendoktorwürde der Universität Wuppertal, dem Bundesverdienstkreuz der BRD, dem Verdienstorden des Landes NRW und dem Ordre de Mérite du Grand-Duché de Luxembourg.

Themen

MENSCHEN GEWINNEN! -Psychologie für Management & Vertrieb

- Change-Prozesse psychologisch clever meistern
- Teamgeist im agilen Management gestalten
- Kunden- & Mitarbeiter-Loyalität effektiv steigern

Dein Experten-Profil

Mit Expert Marketplace liefert Speakers Excellence ein Tool zur einfachen Vermittlung und Buchung von nationalen und internationalen Experten in Realtime. Kunden können mit der Booking-Plattform auf einen Blick einsehen, welcher Referent oder Trainer für das gesuchte Thema der Beste ist und ihn direkt buchen.

So einfach war es für Kunden noch nie, Dich zu finden und zu buchen! Damit die Kunden deine Expertise auf den ersten Blick erkennen, ist es wichtig, dass Du ein gut strukturiertes und interessantes Portfolio erstellst.

Inhalte des Profils	Vorhanden	in Arbeit	fehlt
Profilbild mit Blick in die Kamera und 300 dpi			
Leitsatz/Slogan			
Kurzbiografie und Vita			
Vortragsthemen			
Referenzen & Presseberichte			
Medien: Bücher, Podcasts, Videos			
Impressionsbilder			
Keywords			
Honorar Impulsvortrag/Honorar Tagessatz			
Kategorie			

Notizen und Ideen:



Tipps & Tricks zur Erstellung deiner Keynote

Das Wichtigste ist eine gute und klare Gliederung!

- Mit klaren Inhalten Punkten!
- Konkrete Formulierungen zählen!
- Mit einem strukturierten Aufbau an Sicherheit gewinnen!

Eine Gliederung zu bauen, bedeutet, Gedanken zu priorisieren!

- 3 - 5 (max. 6) Kernbotschaften pro Vortrag (= Modul/Puzzleteil/"Stern-Spitze"/Unterthemen)
- Pro Kernbotschaft/ Modul/"Stern-Spitze" mindestens eine Unterthese (max. 3), die wie folgt aufgebaut ist (sind):
 - A. Schmerz (gerne verbunden mit B persönliche Story)
 - B. Beispiel & Story
 - C. Handlungsempfehlung (konkreter Tipp)
 - D. Unterthese / Botschaft

Meine 5 wichtigsten Kernbotschaften auf einem Blick:



Der Weg zu deiner Keynote – Von A bis E.

A wie Anfang

Das Prinzip ARA gilt für den Anfang!

- Die Absicht (Was möchtest Du mit dem Vortrag bezwecken? Was ist Dein Ziel?)
- Die Relevanz (Warum bist Du kompetent für diesen Vortrag/dieses Thema? Kurze Vorstellung)
- Die Agenda (Was passiert?)

WHAT? Was ist Deine Absicht? Wie formulierst Du Deine Absicht?

WHY? Was ist Deine Relevanz? Wie formulierst Du sie?

HOW? Was ist Deine Agenda? Wie formulierst Du sie?



"Man braucht einen genialen
Anfang, einen genialen Schluss
und möglichst wenig dazwischen.

- Peter Ustinow -

E wie Ende & Essenz

- Das Ende muss konkret sein!
- Gerne als Appell! Call to action...

Was ist das Wesentliche?

Welchen starken Impuls bringst Du zum Ende?

Warum bist Du emotional so stark dabei? (Mission)



PERSONAL BRANDING DAY

ERFAHRE, WAS WIRKLICH WIRKT!

Freitag, 14.03.2025 Porsche Design Tower Stuttgart

40
ERWARTETE
TEILNEHMER

6
HOCHKARÄTIGE
BRANCHEN-EXPERTEN

Exklusives
Networking
Dinner

Solltest du bis zur ersten Kaffeepause
vom Personal Branding Day und
seinem Nutzen nicht überzeugt sein, erhältst
du dein Geld ohne „Wenn und Aber“ zurück!

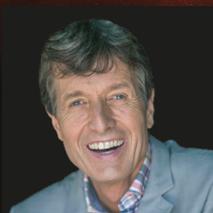


Star Gast und Brand Builder Peter Olsson

GeniusSHIFT – Der Weg zum next level im Personal Branding.
Peter Olsson zeigt dir, was du von den größten Talenten aus Wirtschaft, Sport und Lifestyle lernen kannst.



Gerd
Kulhavy



Michael
Rossié



Dipl.-Psych.
Rolf Schmiel



Susanne
Nickel



Roger Basler
de Roca



Viola
Möbius

- ✓ Werde zur Personal Brand
- ✓ Positioniere dich als Marke für dein Thema und werde für deine Zielgruppe sichtbar & begehrt.
- ✓ Werde auf ausgewählten Eventbühnen als Branchen-Experte bekannt.
- ✓ Finde heraus, welche Kanäle & Plattformen für die Sichtbarkeit bei Kunden wichtig sind.
- ✓ Finde deine Strategie zur Vermarktung deiner Personal Brand.
- ✓ Lerne wie du mit Verlagen & Medien deinen Expertenstatus erhältst.

Programm, Info & Tickets unter www.personal-branding-day.de





Speakers Excellence Deutschland Holding GmbH

Medienhaus Stuttgart · Adlerstraße 41 · 70199 Stuttgart

Tel. +49 711 75 85 84 0 · Fax. +49 711 75 85 84 85 · info@speakers-excellence.de

www.speakers-excellence.de