



Drei Fragen an ...

... Sabine Piarry, bei uns vertreten mit den Workshops:

- „1-2-3 ausgebucht – Seminare erfolgreich vermarkten!“
- „In 10 Tagen den Reichtum des Netzwerkers erleben“

Frau Piarry, Sie geben regelmäßig Präsenz-Seminare in ganz Deutschland. Und oftmals sind sie ausgebucht. Verraten Sie uns ein oder zwei Ihrer Erfolgsfaktoren?

Ich möchte die Spannung lieber noch etwas erhöhen statt auflösen: Es gibt tatsächlich zwei wesentliche Erfolgsfaktoren für ausgebuchte Seminare. Einer davon macht meiner Erfahrung nach 50 % des Erfolges aus und ist schnell praktisch umsetzbar. Meine Seminarteilnehmer bestätigen das immer wieder. Daneben gibt es viele Dinge zu beachten wie beispielsweise den optimalen Zeitpunkt herausfinden, um einen Veranstaltungshinweis als E-Mail zu versenden: besser drei Monate vorher, vier Wochen vorher oder eine Woche bzw. in welcher Kombination? Das sind praktische Fragen, für die wir individuell für jede Zielgruppe die passende Lösung beim Workshop finden. Auch hier bringe ich gerne Informationen ein, wie sich das Buchungsverhalten derzeit verändert und was es zu beachten gilt.

Sie vernetzen Menschen leidenschaftlich gerne und haben das auch zu Ihrem Beruf gemacht. Was ist aus Ihrer Sicht der erste und wichtigste Punkt, der uns dazu führen kann, den Reichtum des Netzwerkers zu erleben ... wie es in Ihrem zweiten Workshoptitel heißt?

Auf der praktischen Seite erleben wir den größten Reichtum, wenn wir mal die Kundenbrille absetzen und neue Perspektiven gewinnen. Ich nenne diese anderen Blickpunkte gerne Kontakte- und Impulsbrillen: Welche Kontakte kann ich vermitteln und welche Kontakte helfen mir weiter? Welchen Impuls brauche ich jetzt, um weiterzukommen? Damit erweitert sich unser Horizont und wir hören auf, kurzfristig und schmalspurig zu denken. Auch wenn es sich seltsam anhört: Netzwerken bringt viele neue Kunden, wenn wir es gelernt haben, die Kundenbrille abzusetzen.

Dazu gehört dann auch, an seinen eigenen Erfolgsverhinderern zu arbeiten wie: „Ich muss alles alleine machen“ oder „Wettbewerbsdenken“.

Sie haben schon verschiedene Online-Workshops besucht, bevor Sie Ihre eigenen hier angeboten haben. Was hat Sie persönlich an dieser Lernform aus der Sicht der Teilnehmerin fasziniert?

Absolut faszinierend finde ich die unkomplizierte, flexible und effiziente Lernform. Auch gefällt mir, dass man sich gegenseitig durch Impulse und gute Fragen unterstützt, was ich vorher nicht in diesem Maß vermutet hätte. Das Spielerische daran wie beispielsweise der Einsatz von Smileys, um ein Gefühl zu etwas auszudrücken, gefällt mir auch prima. Bei meiner ersten Workshopteilnahme lernte ich eine Frau kennen, die meine Impulse so schön fand, dass sie nun im Herbst bei zwei Präsenzworkshops dabei war. Sicher war dafür ausschlaggebend, dass ich in diesem Workshop hauptsächlich durch meine Impulsbrille schaute ;-)