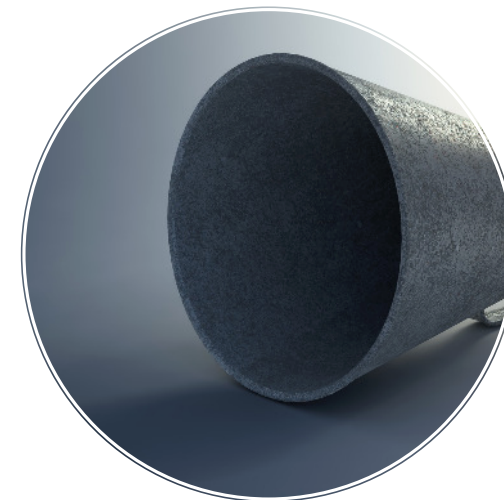




DER BERÜHMTE **ROTE FADEN**

VON DER BERUFUNG ZUM BERUF:
DIE SPEAKER-AUSBILDUNG DER GSA



„Ich heiße...“, „Ich mache...“, „Ich bin hier, weil...“ so beginnen typische Vorstellungsrunden in Seminaren und Trainings. In der Regel hält sich die Aufregung dabei in Grenzen. Man gibt ja nur eine kurze Info über sich selbst. Nicht so, wenn der Lehrgangleiter Markus Hofmann heißt und die Teilnehmer sich am Beginn der einjährigen Rednerausbildung der German Speakers Association befinden.

von **Claudia Baur**

Im großen, hellen Seminarraum in Dornach bei München haben sich an diesem grauen Novembervormittag 22 Männer und Frauen zusammengefunden, um an neun Wochenenden berufsbegleitend den Lehrgang Professional Speaking zu besuchen. Neben Markus Hofmann, Direktor des Steinbeis-Transfer-Instituts „Professional Speaker GSA“ sind auch die ehemalige GSA-Präsidentin Gaby S. Graupner und GSA Vizepräsident Michael Rossié anwesend. Diese drei werden im Anschluss an die Vorstellungsrunde jedem

Teilnehmer Feedback zu Inhalt, Stil, Wirkung, Stimme und Körpersprache geben und eine Kamera wird die vierminütige Präsentation auch für die restlichen 34 Dozenten des Lehrgangs verewigen. Das Präsentieren der eigenen Person vor Publikum ist hier kein nettes Kennenlern-Spiel zum Aufwärmen, sondern der Einstieg in die Vollen: Wie wirke ich souverän und selbstbewusst und bleibe trotzdem authentisch? Wie bewege ich mich auf der Bühne? Wie baue ich meine Rede strukturiert, aber dramaturgisch klug auf? Wie fessele ich mein Publi-

kum über zwanzig, sechzig oder neunzig Minuten, wenn es schon in vier Minuten so schwierig sein kann, den berühmten roten Faden zu finden?

Als Berufsverband für Redner, Trainer und Coaches ist es eine der Kernaufgaben der German Speakers Association, Qualitäts- und Ethikstandards im neuen und sich stetig erweiternden Markt für Vortragredner zu setzen. Der Verband betrat Neuland, als er vor fünf Jahren unter der Federführung des damaligen GSA Präsidenten Lothar Seiwert die erste deutschsprachige Ausbildung zum professionellen Vortragredner ins Leben rief. Um eine professionelle und qualitativ hochwertige Ausbildung zu gewährleisten, holte man die private, staatlich anerkannte Steinbeis-Hochschule Berlin ins Boot, die seit mehr als 15 Jahren spezialisierte Studien- und Lehrgänge für Fach- und Führungskräfte anbietet. „Die Verzahnung von Theorie und Praxis sowie die Vereinbarkeit von Bildung und Beruf stehen bei Steinbeis an oberster Stelle und passten somit optimal zum Konzept, das die GSA mit dem Zertifikatslehrgang „Professional Speaking“ verwirklichen wollte“, erklärt Markus Hofmann, Gedächtnistrainer, Keynote-Speaker und seit mehr als 10 Jahren erfolgreich am Markt unterwegs. Auf die Bitte Seiwerts hin übernahm er die Leitung des Lehrgangs, der gemeinhin als „GSA University“ bekannt geworden ist. Er gründete das Steinbeis-Transfer-Institut „Professional Speaker GSA“, das bezüglich der Verträge, Zeugnisse, Dozentenberufungen, Studien- und Prüfungsordnungen streng nach den Vorgaben der Steinbeis-Hochschule arbeitet. Mit dem Institut ist Hofmann gerade als einer von vier Finalisten für den Deutschen Weiterbildungspreis nominiert worden, der Ende Februar 2014 vom Deutschen Haus der Technik verliehen wird.

Die GSA University positioniert sich mit Best Practices von Sabine Asgodom, René Borbonus, Michael Rossié, Siegfried Haider, Dr. Roman Szeliga und rund 30 weiteren namhaften Fachmännern und -frauen ihres Gebiets. „Die Auswahl der Dozenten ist das Wesentliche der University, hier wird uns die absolute Champions League präsentiert. Seit zwei



Jahren suche ich nach der richtigen Positionierung“, sagt Teilnehmer Stefan Dederichs, der als Vertriebsexperte bereits eine eigene Marke angemeldet hat. „Die Teilnahme an der GSA University hat dazu geführt, dass ich mein bestehendes Konzept überdacht und mich komplett neu aufgestellt habe. Mit Hilfe der Dozenten ist es mir bereits nach dem zweiten Wochenende gelungen, meine Positionierung zu finden. Das Schwierigste war, erst mal loszulassen und das Bestehende ganz neu zu betrachten. Im Vorfeld hätte ich nicht mit so schnellen Erfolgen gerechnet.“

Die Teilnehmer erhalten eine breite Basis an Wissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten, um ihr Vortragsgeschäft zu gründen oder zu perfektionieren – ganz nach individueller Ausgangssituation. Aber: Auf der Bühne zu stehen ist nicht nur Berufung, sondern auch Beruf. Dieser Grundsatz wird im Laufe des Lehrgangsjahres zur Binsenweisheit, so oft wird er wiederholt. Mit einem Abschluss als Professional Speaker GSA (SHB) sind wichtige Grundsteine gelegt, die Umsetzung des Gelernten ist jedoch harte Arbeit und liegt in der Hand der Absolventen. Oder, wie Sigi Haider den Teilnehmern zuallererst mit auf den Weg gibt: „Speaker-Marketing ist etwas für Fleißige. Macht Eure Hausaufgaben!“

Etwa 60 Teilnehmer haben das einjährige Curriculum bereits durchlaufen und ihr Hochschulzertifikat erworben. Manche von ihnen sind bereits jetzt erfolgreich im Speaker-

Markt unterwegs. Nicht alle Absolventen sind jedoch Keynote-Speaker im klassischen Sinne geworden und stehen heute erfolgreich auf großen Bühnen – da nicht alle dies überhaupt zu ihrem Ziel erklärt haben. Viele haben mit dem Input aus dem Lehrgang ihr Business als Trainer und Coach ausgebaut und sich mit neuer Webseite, neuem Claim und neuem Image professionell aufgestellt.

Welche Dinge sind es genau, die da in den Rucksack gepackt werden, mit dem die 22 Teilnehmer am Ende des Jahres die GSA University verlassen?

Da findet sich zum einen Klarheit über die Positionierung im Markt. Hierauf liegt der Fokus der ersten beiden Wochenenden, und die meisten der über 30 Dozenten werden nicht müde es immer wieder zu betonen: Zu Beginn muss jeder seine Nische finden, spitz in den Markt gehen: „Eine gute Positionierung bedeutet viel mehr als Marketing und Pressearbeit“, sagt Greta Andreas, Leiterin des Moduls „Marketing, Sales und Businessmanagement“ und Inhaberin der Redneragentur GoldenGap. „Sie ist das Herzstück einer jeden erfolgreichen Speaker-Karriere.“

Sie werden außerdem eine ausgefeilte Keynote über zwanzig Minuten mitnehmen. Einen packenden, strukturierten Vortrag mit professioneller Performance zu einem gefragten Thema auf die Bühne zu bringen – das ist die Herausforderung der mündlichen Abschlussprüfung. Und sie haben die Voraussetzungen im Gepäck, um auch im Back-Office für den Erfolg ihres Speaking-Unternehmens zu sorgen. Zu seiner Positionierung erstellt jeder Teilnehmer einen Business- und Marketingplan mit Marktanalyse, Wett-



German Speakers Association
GSA

Die German Speakers Association (GSA) ist der führende Berufsverband für Redner, Trainer und Coaches im deutschsprachigen Raum. Unter dem Motto „Business Speaking – Bewusstsein verändern – Einfluss nehmen“ fördert sie mit hochkarätigen Fortbildungsereignissen die Professionalisierung und Qualitätssteigerung der Branche. Mehr Qualität, mehr Innovation, mehr Umsatz – dabei unterstützt sie ihre Mitglieder. Diese profitieren zudem über den Dachverband GSF von einem Netzwerk aus über 4.000 Experten weltweit.

www.germanspeakers.org



„Den größten Fokus legen wir auf die Botschaft, die der Redner an sein Publikum hat, und auf deren Relevanz“.

bewerbsituation, Marketing-Mix. Dieser persönliche Schlachtplan entspricht der schriftlichen Abschlussprüfung und ist damit ebenfalls Bedingung, um das Zertifikat zu erwerben. Die Teilnehmer müssen beweisen, inwieweit sie die Ideen und Inhalte der Ausbildung in Maßnahmen strukturieren und die Umsetzung für ihr eigenes Speaking-Business konkret planen können.

Geschenkt wird den Teilnehmern dieses Zertifikat jedenfalls nicht. Schon am ersten Vormittag erklärt Markus Hofmann, was in der mündlichen Prüfung erwartet wird: „Den größten Fokus legen wir auf die Botschaft, die der Redner an sein Publikum hat, und auf deren Relevanz. Kann er die Zuhörer für sein Thema beziehungsweise seine Thesen gewinnen? Und vor allem: Sind er und das Thema vermittlungsfähig?“

Am 12. September 2014 wird Hofmann den Absolventen auf dem Gala-Abend der GSA Convention ihre Zertifikate überreichen. Bis dahin erhalten die Teilnehmer noch viele Gelegenheiten, ihr Niveau zu reflektieren: An jedem Wochenende finden sie sich zusätzlich zu den Seminaren in Master-Mind-Gruppen zusammen, um eigenverantwortlich Strategien auszutauschen, ihre Vorträge auszuprobieren und sich gegenseitig mit Ideen zu unterstützen. Im Frühjahr testen sie bei der Zwischenprüfung erstmals ihr Thema und ihre Performance – in einem zehnteiligen Vortrag – vor einer Jury. Hier wird sich für jeden Einzelnen herausstellen, an welchen Stellschrauben bis zur mündlichen Prüfung noch gedreht werden muss. Einen letzten Prüfstein für die Abschluss-Keynote bewältigen die Teilnehmer Ende August 2014 in der altherwürdigen Berliner Bildungseinrichtung Urania. Unter dem Titel „Speaking Summer Sessions: Reden ist Silber, Feedback ist Gold“ ist das anspruchsvolle Hauptstadt-Publikum an vier Abenden eingeladen, die Vorträge der Absolventen in spe zu hören und den Rednern in einer moderierten Feedbackrunde Rückmeldung zu Stil, Wirkung und Inhalt zu geben. Für die Zuhörer ist das eine witzige interaktive Er-

gänzung zum Vortrag, die die Aufmerksamkeit nicht nur auf die Inhalte, sondern auch auf die Details einer guten Bühnenperformance lenkt, und für die Redner der GSA University eine optimale Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung. Auch Redner-Einkäufer, die auf der Suche nach Newcomern sind, interessieren sich für dieses ungewöhnliche Veranstaltungs-Format, das von University-Dozent Bernhard Wolff erdacht wurde. So wurde ein Teilnehmer des letzten Jahrgangs direkt von der Urania-Bühne weg für Folgeauftritte engagiert.

Die Videoaufzeichnungen des ersten Tages sorgen im Laufe des Jahres immer wieder für Überraschungsmomente, wenn gedächtnisstarke Dozenten jeden Teilnehmer mit Namen begrüßen oder Details aus den Videos als Beispiele heranziehen. Doch nicht nur den Dozenten helfen die Aufnahmen für die Vorbereitung. Stefan

Dederichs: „Mein Video ist auch für mich als Teilnehmer sehr wichtig: Indem ich immer wieder die Entwicklung meiner Performance und meines Vortrags mit dem Zustand zu Beginn des Lehrgangs abgleiche, kann ich meinen eigenen Fortschritt überprüfen und nachvollziehen – das motiviert mich immer wieder neu.“

Der Fortschritt der Teilnehmer über das Lehrgangsjahr hinweg ist auch für Markus Hofmann jedes Jahr spannend zu beobachten: „Schon mancher Rohdiamant wurde durch die GSA University entdeckt und geschliffen.“ Welcher der diesjährigen Teilnehmer die brillianteste Performance auf die Bühne bringen wird, wird sich auf der GSA Convention 2014 herausstellen.

von Claudia Baur

