

Hiba meghívás esetén nem tisztázni a közönség létszámát, az előadói díjat és az előadás, illetve a kiállítás feltételeit

Talán ezzel a hibával fogom a legtöbb pénzt a zsebedbe tenni. Itt nagyon nagy leckéket kaptam. Ez most nagyké-pűen fog hangozni, de már nem megyek el olyan előadást megtartani, ahol nincsenek legalább hatvanan, de inkább százan. Ha száz fő alatt adok elő, mindenképpen előadói díjat kérek, különben egyszerűen nem lesz rentábilis. Egy tanácsadó, egy tréner, mindig az idejét adja el, és az idővel együtt az életét is. Kétfajta ember van, az egyiknek az a rém-álma, hogy több ezer ember előtt ad elő, a másiknak, pedig az, hogy négyen vannak az előadásán. Én az utóbbiba tartozom. Nincs száználmasabb és idegesítőbb három embernek előadni, amiből kettő a szervező férje és húga. Volt már ilyenben részem, és ilyenkor úgy érzem, hogy átütős piros filccel feliratkozom a balek-listára.

Ha tanácsolhatom, tisztázzuk le a kereteket, és vetessük komolyan a szerződést a másik féllel.

Már nem emlékszem, de valamelyik nagy együttesnek a menedzsere belerakja a szerződésbe, a 75. pontba, hogy szeretne az együttes öltözőjébe egy tányér M&M's cukorkát, de úgy, hogy ne legyen benne piros. Amikor megérkeznek a helyszínre, bemegy a menedzser az öltözőbe, és leellenőrzi, hogy ott van-e a tányér M&M's cukorka, úgy, hogy a piros hiányzik belőle. Ha nincs, akkor tudják, hogy nem olvasták el a szerződést. És azt is, hogy a vendéglátó menyire veszi komolyan a feladatát...

Most nem arra biztatlak, hogy ilyen hülyeségekkel fáraszd a miskolci Élmunkás Művelődési Ház takarító sze-

mélyzetét, de **ha profin akarod csinálni azt, amit csinálsz, akkor neked kell diktálnod**. Mindig az keresi a legtöbb pénzt, aki nagyobb kontrollban van. Két kezemen nem tudom megszámolni azoknak az előadásoknak a számát, amit 10 éve, kezdő koromban, 50-100 helyett, 10-15 embernek tartottam meg. Szerencsére tanulok a hibáimból, és ilyen ma már nem fordul elő (büntetlenül), de úgy gondolom, hogy ez az info nagy segítség lehet, ha folyamatosan előadsz, illetve tréningeket tartasz.

ÖSSZEFOGLALVA: *Gondold át, hogy egy adott rendezvénnel mi a Te stratégiai célod? Mit szeretnél? Minél több emberrel kapcsolódní? Eladni egy halom könyvet? Eladni egy új termékedet? Pénzt keresni? Adakozni? Ha ezekre tudod a választ, akkor ezek mentén meg tudod húzni a kereteket.*

A siker nem azt jelenti,
hogy soha nem hibázunk.
A siker az, hogy nem követjük el
kétszer ugyanazt a hibát.

George Bernard Show