

Talare är en färskvara

RETORIK OCH HÄLSA? DET ÄR JUST NU DE MEST EFTERFRÅGADE ÄMNENA HOS TALARFORUM, SOM VARJE ÅR FÖRMEDLAR FLERA TUSEN TALARE TILL KICKOFFER, BOLAGSSTÄMMOR OCH MYCKET ANNAT.

TEXT BRITT-MARIE WALLDÉN
FOTO TORBJÖRN LARSSON

– **EFTERFRÅGAN PÅ TALARE** följer samhällsdebatten, säger Pia Laestadius, vice vd och försäljningschef på Talarforum.

När det skrivs spaltmetrar om sjukskrivningar så ökar efterfrågan på talare som ska få oss att ta ansvar för den egna hälsan.

Däremot är stress hopplöst ute i dag. Nu vill vi inte höra mer om utbrändhet. Men fortfarande drar rubriker som Bra stress, Våga vara bäst och Brinn för det du gör.

Retorik är också poppis och då efterfrågas inte bara en föreläsning utan en längre tids personlig träning. Vd:ar, säljare och andra vill själva bli skickliga talare och då anlitar de en coach som kan ge dem tips och råd.

De populäraste ämnena kommer och går i cykler, enligt Pia Laestadius.

Kvinnligt och manligt har till exempel återkommit efter ha legat i träda ett tag.

– Nu är det mycket diskussioner om varför det inte är fler kvinnor i styrelserna. Därför har kommunikation mellan kvinnor och män blivit populärt.

TALARFORUM ÄR SKANDINAVIENS största förmedlingsföretag. I företagets databas finns 2 500 talare som täcker de flesta kunskapsområden.

Både vanliga och udda. Vad sägs om magdans, buddism eller en eftermiddag om Carl von Linné på nästa kick off?

Talarforums 25 säljare arbetar hårt med uppsökande försäljning.

De ringer upp marknadschefer, informationschefer och vd:ar och försöker övertyga dem om att de ska ta till sig lite inspiration utifrån.

– Vi gör en noggrann behovsanalys där vi tar reda på när talarna ska användas, vad de ska kommunicera, vilka som ska lyssna och vad åhörarna ska ha för känsla när de går därifrån, säger Pia Laestadius.

Varje tal är skraddarsytt.

– Vi förmedlar inga standardföreläsningar, säger Pia.

Om säljarna ska klara att anpassa tjänsten till kunden så måste de ha stor kunskap om talarna, men också förstå kundens organisation, till exempel hur en säljkårs verklighet ser ut eller vad som händer på en bolagsstämma.

– Därför har vi medvetet valt att inte sätta samman en säljkår där alla är stöpta i samma form. Våra säljare är allt från beteendevetare, till ekonomer och civilingenjörer, och åldersmässigt är de från 25 till 45 år.

Och mitt i långkonjunkturen så expanderar

»VI HAR MEDVETET VALT ATT INTE SÄTTA SAMMAN EN SÄLJKÅR DÄR ALLA ÄR STÖPTA I SAMMA FORM.«

Talarforum, ytterligare två säljare ska anställas.

– Visst får vi jobba hårdare i dag. Borta är de glada dagarna då talarna flög runt i helikopter till IT-företagen, ler Pia.

Men även i dåliga tider, kanske framför allt då, behöver personalen känna sig prioriterad och inspirerad.

OCH DET ÄR MÅNGA som tycker att de har något viktigt att säga. Ett tiotal nya föreläsare hör av sig till Talarforum varje vecka.

Talare är i hög grad en färskvara. De byts ut allteftersom ämnena vinner eller förlorar i aktualitet. De är lätt räknade som är kvar ända från Talarforums start 1995.

En och annan har också åkt ut bakvägen. Efter varje uppdrag görs en utvärdering och den som

inte lever upp till kraven anlitas inte mer. Säljarna ägnar också en del av sin arbetstid åt att lyssna på talare, cirka 300 per år hinner de med.

IBLAND GÅR DET SNABBT att förmedla en talare, ibland knyts starkare band och ett längre samarbete startar.

Den dyraste talaren med högst kändisstatus, som Talarforum förmedlat, är USA:s före president Bill Clinton.

Den affären tog det ett halvår att ro i land.

– Säkerhetsmanualen var tjock som en bok och det krävdes noggrann genomgång av varje moment, säger Pia.

Bill Clinton fick 1,5 miljoner kronor för ett! av sina framträdanden.

Vanligast i Sverige är 20 000–50 000 kronor

per framträdande. Med några undantag, ekonomie doktorn Kjell A Nordström och tv-kändisen Mark Levegood har prislappar på upp mot 100 000 kronor. •

FAKTA TALARFORUM

Anställda

30 personer, 25 av dem är säljare

Omsättning

75 miljoner kronor

Kontor

Stockholm, Kristianstad och Helsingfors

Förmedlar

Cirka 3 000 uppdrag per år inom vitt skilda ämnen.

De bästa talarna

EN BRA TALARE HAR GLÖD OCH BJUDER PÅ ÅHA-UPPLEVELSER. HAN ELLER HON SAMTALAR MED SIN PUBLIK, LÄSER AV GENSVARET OCH ANPASSAR SIN FÖRELÄSNING SAMTIDIGT SOM DEN PÅGÅR, SÄGER PIA LAESTADIUS, SOM HÅR VALT UT NÅGRA AV DE BÄSTA TALARNA GENOM TIDERNA OCH DE BÄSTA I DAGENS SVERIGE.



FOTO ED OUDENAAR-DEN/ PRESENS BILD

Bill Clinton, USA:s före president: alltid väl förberedd och insatt i sitt ämne. Ödmjuk och generös ton till sin publik. Karismatisk och varm i sina framträdanden.

Martin Luther King, amerikansk medborgarrättskämp: förberedde sina tal minutöst, men följde aldrig manus. Talade från hjärtat med passion och engagemang. Berörde människor.



FOTO RONNY KARLSSON/ PRESENS BILD



FOTO PHIL NOBLE/ PRESENS BILD

Margret Thatcher, Storbritanniens före premiärminister: hög grad av kunskap, förberedde sig extremt noggrant, kombinerade verbal förmåga med ett skarpt intellekt. Välkomnade reaktioner från auditoriet, var inte rädd för dialog.

Per Naroskin, årets talare 2002: talar om mänsklighet och balans i livet. Utgår från sin personliga erfarenhet, stor karisma och mycket humor och värme. Berör alla människor.



FOTO PONTUS LUNDGAHL/ PRESENS BILD

Marie Ehrling, tidigare vice vd på SAS, numera Sverigechef för Telia Sonera: har förmågan att vara trovärdig och generös i svåra situationer. Väl förberedd.