

# Frank Mohr

Frank Mohr zählt mit seinen über 25 Jahren praktischer Erfahrung aus Service, Vertrieb und Führung als Top Speaker im deutschsprachigen Raum und ist Experte und Impulsgeber für Unternehmen und Verbände der deutschen Wirtschaft, insbesondere dem Mittelstand und der Industrie. Er spricht auf Veranstaltungen, Tagungen und Weiterbildungen im gesamten deutschsprachigen Raum zum Thema Kommunikation, Wirkung, Umsatz, Vertrieb, Führung und Mitarbeiter. Mit jedem Vortrag setzt er Maßstäbe für zufriedene Kunden und Mitarbeiter durch hohe Wirkung und klare Linie. Top-Unternehmen Deutschlands arbeiten mit Frank Mohr und bestätigen die impulsreichen Vorträge und die performante Arbeit mit den Mitarbeitern. Seine Vorträge unterhalten und bewegen. Was bleibt sind klare Botschaften, verpackt durch kurzweilige Interpretation mit nachhaltiger Wirkung. Frank Mohr sorgt zusätzlich als Trainer und Coach auch für Nachhaltigkeit. Durch seine Art, sein Konzept und seine praktikablen Techniken und Strategien, finden die Teilnehmer schnell Vertrauen und kommen in die Umsetzung....

„*„Wer ankommt, kommt weiter!“*“

## Themen

Alle diese und mehr Themen als Impulsvortrag oder auch als methodisches Training, sowie auch als Coaching möglich.

### Der effiziente Weg zur Neukundengewinnung

Egal wie gut wir sind oder was wir tolles anzubieten habe, wenn der Kunde nichts davon weiß und uns nicht wahrnimmt, werden wir nicht damit erfolgreich. Wir müssen aktiv auf den Kunden zugehen. Aber wie? Es gibt viele Wege aber nur wenige sind wirklich effektiv. In diesem Impulsvortrag klären wir die Mythen der Neukundengewinnung, sprechen über Fallen und warum die Kaltakquise bei vielen so verpönt ist. Wir sprechen über die richtige Strategie und wie wir im Erstkontakt weiter kommen.

- Aktiv auf den Kunden zugehen - mit Strategie.
- Gut vorbereitet die drei wichtigsten Akquise-Hürden meistern.
- Der richtige Umgang mit information.

### Keine Körperverletzung am Kunden

Es gibt sie immer noch, die Laptopaufklapper, Dampfplauderer, Fachidioten und Technoquatscher. Wer diese Typen auf den Kunden loslässt, begeht Auftragsmord. Wer aber mit guten Techniken, wirksamen Strategien und gut vorbereitet den Weg zum Kunden antritt, hat die Nase vorne.

- Die vier wichtigen A's zum Erfolg
- Elitäres Verkaufsverhalten: Ja oder Nein?
- Erfolgsfaktoren Empathie - Klarheit - Zielsetzung

### Wer ankommt, kommt weiter!

Wenn Menschen mit sich selbst im reinen sind, wirken sie positiver und wer positiv wirkt, kommt gut an. Dieser Vortrag ist die Grundlage seines Bestsellers „AN(GE)KOMMEN!“ aus dem Jahr 2020.

- Persönliche Störfaktoren und Minimaldenken
- Wirkungsbooster für Begegnungen
- Anstand - Ein Lebensmittel ohne Verfallsdatum

## Referenzen & Presse

„Frank Mohr gewinnt internationalen Rednerwettbewerb“  
**Idsteiner Zeitung**

„Mit seiner Bühnenperformance konnte er nicht nur das Publikum überzeugen, sondern auch die Jury begeistern.“  
**Hünstetter Nachrichten**

### Auszug Firmenreferenzen:

Lufthansa Systems, Kluge & Partner, Heinen & Löwenstein, PVS Dental, ZAAG, Deutsche Bank, Withford, Denksportler, Znet, MHI Holding, Dallmayr, EMC, Technogym, Eckelmann, Joh. Clouth, SHK, Wolf & Müller, Messe AG, Domestic & General, PVS Holding, Scanlab, CDH, LWK Münster, Syna, Deurag, Integrated Dynamic Engineering, AVL, Gesellschaft für Antriebstechnik, Beyli, Exercon, Hessenmetall, Rücker AG, EKW Feuerfest, Senator, Bildungswerk der hessischen Wirtschaft, MyBrainAcademy, IHK, Advanced Technology Laboratorys, Dräger Medizintechnik, ETEMES, Blue Coat, EXINA, PVS Limburg, SÜWAG, Druckkammerzentrum Wiesbaden, ZENTRAG, Bundesverband mittelständischer Wirtschaft, Hessenmetall, Interroll, Glasfaser Deutschland, PVS Münster, Dreger IT, Tecle Group, Brita Wasserfilter, Sodavision, Naspas, Schufa, NSA Wasserfilter, ESWE, EGH Rechtsanwältin, VR Bank, u.v.m.

### Stimmen zu Vorträgen:

"Ich durfte Frank Mohr vor kurzem live bei einem Vortrag erleben. Er versteht es hervorragend sein Publikum mitzunehmen, zu inspirieren, in seinen Bann zu ziehen. Tolle Rhetorik, einfach nur empfehlenswert."  
**Marianne H.**

"Das Besondere an Frank ist seine Nahbarkeit. Im persönlichen Gespräch und auf der Bühne. Nahbarkeit ist genau sein Thema. Denn Frank zeigt einerseits, wie ich es schaffe, Kunden zu Fans zu machen. Andererseits lebt er vor, wie einfach es ist, die Aufmerksamkeit der Zuhörer zu gewinnen. Für mich ist Frank Mohr ein Paradebeispiel in Sachen "Rapport". Danke Frank, es bereichert mich, dich zu kennen." **Margret**

## **Marincollo**

"Frank ist klasse: sein Auftritt auf und neben der Bühne zeugt von Herzlichkeit, Kompetenz und Humor. Seine direkte und wertschätzende Art, gepaart mit seiner Kommunikationsstärke ist eine Freude zu erleben. Darum meine klare Empfehlung für ein "together" mit Frank!" **Stephan Freude**

"Die positive Ausstrahlung und das damit verbundene mindset von Frank Mohr wird Sie begeistern. Ich hoffe Sie können ihn einmal live erleben. Chapeau!" **Phillip Schönberger**

"Wenn er eine Bühne betritt beherrscht er sofort den Raum, so eine Präsenz strahlt er aus. Mit Ruhe, gezielten Worten und super Beispielen bringt er mich als Zuhörer auf das nächste Level. Ich bin als Führungskraft sehr dankbar von Menschen wie Frank lernen zu dürfen. Ich kann ihn von Herzen empfehlen." **Alexandra Zobel**

"Humorvolle Sprache, klare, aussagekräftige Bilder - ein Profi durch und durch! Frank Mohr weiß wovon er spricht und fesselt in seinen Reden." **Susan Grofmann**

"Frank' s Vortrag hat mich mitgenommen auf die alltäglich bekannte Reise durch die digitale Ablenkung, die wohl ein jeder von uns kennt. Seine humorvolle Ausstrahlung und klaren bildhaften Aussagen nehmen dich mit und hinterlassen ein: JA, kenn ich! Sein Thema: wir brauchen mehr Konzentration auf relevante Informationen betrifft uns alle. Er verdeutlicht, wie veraltete Verkaufsstrategien auslaugen und ohne Erfolg bleiben. Sehr klar und einfach vermittelt er, wie wichtig es ist eine Beziehung mit deinem Gegenüber/Kunden aufzubauen, anstatt krampfhaft verkaufen zu wollen. Alle die sich vom guten Verkäufer zum Spitzenverkäufer entwickeln möchten sind bei Frank richtig!" **Ute Weyrauch**

"Frank ist ein Mensch der bewegt und das was er sagt, kommt genau dort an, wo es seine komplette Wirkung entfaltet. Er schlägt über die Kommunikation Brücken und hilft Menschen wertschätzender und besser miteinander zu interagieren. Seine positive Energie verbindet und öffnet. Öffnet für Neues und macht Lust darauf, Dinge einmal anders zu versuchen oder anders zu betrachten: Einmal in die Schuhe des anderen zu steigen oder das Netzwerken nicht als "notwendiges Übel" zu betrachten, sondern mit Spaß in Kontakt zu treten und so bessere Gespräche zu führen. Frank, du hast mich mit deiner Art Dinge zu vermitteln beeindruckt - Vielen Dank dafür!" **Andreas Müller**

"Frank Mohr ist jemand, der einem auf der Bühne den Spiegel vors Gesicht hält. Man erkennt sich in seinen unterhaltsamen Anekdoten sofort selbst. "Wir brauchen mehr Konzentration auf relevante Information". Diese Aussage von ihm ist mir sehr in Erinnerung geblieben. Klare Empfehlung von mir!" **Michael Merkl**

## **Stimmen zum Training:**

"Frank Mohr hat unsere Vertriebsmannschaft auf sehr kompetente Art und Weise an allen Werkzeugen und Methoden des Verkaufs geschult und so einen maßgeblichen Anteil an unserem Erfolg." **Dieter Ludwig, Geschäftsführer (Vertriebstraining, Factoring)**

"Ein sehr inspirierendes Training zum Thema Akquise. Fundiert und ohne "Chacka"-Motivation. Danke!" **Jürgen Hetz, Geschäftsführer (Akquise-Training, Kreativ-Design)**

"Frank Mohr ist wohl einer der wenigen echten Coaches! da er sein Rüstzeug durch jahrelange Erfahrung erworben hat aber auch Menschlich ein toller Charakter der meine Hochachtung genießt." **Jens Wölfert, Sales Manager (Vertrieb, Consumer Electronic High End)**

“Frank ist der lebende Beweis, dass Coaches einen echt weiterbringen können!”

**Karoly Krausz, Key-Account-Manager (Vertriebstraining, IT)**

“Die Seminartage waren kurzweilig und bei sehr angenehmer Atmosphäre beherrscht Frank Mohr es exzellent die Teilnehmer freundschaftlich an die Hand zu nehmen und dennoch diszipliniert durch die aufeinander aufbauenden Lerninhalte zu führen.” **Marc Feger, Key-Account-Manager (Vertriebstraining, Maschinenbau)**

„Ihre hochwertig aufbereiteten Trainingsmappen, Ihre praxisnahen, bildhaften Präsentationen, haben mir den Blick für das wesentliche geschärft und mich wieder an ursprünglich gelernte Techniken herangeführt.“

**Yvonne Weis, Teilnehmerin (Präsentationstraining / Bank)**

“Unsere Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst und auch im Außendienst haben die mit Ihnen erarbeiteten Gesprächsstrategien gerne angenommen, konnte diese leicht umsetzen und berichten von einer deutlichen Verbesserung in der Gesprächsführung und der Zielerreichung.” **Judith Both, HR-Leitung (Vertriebstraining, Produktion Werbemittel)**

“Die intensive Schulung unseres Vertriebs (mit Frank Mohr) hat dazu geführt, einen systematischen Verkaufsprozess zu etablieren. Die unterschiedlichen, bei ihm gelernten Methoden und Werkzeuge haben die Überzeugungskraft unserer Verkaufsgespräche eindeutig gesteigert.”

**Bernhard Schmitt, Leiter Vertrieb, (Vertriebstraining, Maschinenbau)**

“Das hervorragend, sehr professionell und engagiert durchgeführte Training ist nicht nur angekommen, sondern auch sehr gut von unseren Mitarbeitern aufgenommen worden. Es hat bisher zu einem nachhaltigen Erfolg geführt, auch bezüglich der Kommunikation.” **Horst Girolstein und Gerd Höhler, Geschäftsführer (Vertrieb Elektronik-Komponenten)**

“Besonders beeindruckt hat mich Ihr perfekt vorbereitetes Vorgehen, dass meine Mitarbeiter und mich wie ein Rotger faden, von den von uns gestellten Aufgaben in der IT zu der Einsicht über die Vorteile eines funktionierenden Teams geführt hat. Aus einer Abteilung konnten wir, Dank Ihrer Unterstützung, ein dynamisches Team bilden.” **Djordje Nolic, CIO (Team-Training, Lebensmittel)**

„Durch Ihre gute Vorbereitung, Ihre Fachkenntnisse sowie methodische Vorgehensweise als auch Ihre Überzeugungsfähigkeit und Flexibilität haben Sie es geschafft, die Schulungsteilnehmer zu fesseln und zu motivieren. Gleichzeitig konnten Sie mit zahlreichen Beispielen aus dem Alltag und vielseitigen Übungen auf anschauliche Weise praktischen Erfahrungstransfer gewährleisten. Wir sind davon überzeugt, dass unsere Führungskräfte durch die neu erzielten Kenntnisse die Qualität ihrer Führungs- und Steuerungsaufgaben nachhaltig steigern konnten. Besonders hervorheben möchten wir, dass es Ihnen auf Grund Ihrer souveränen und authentischen Persönlichkeit gelungen ist, das volle Vertrauen aller Teilnehmer zu gewinnen...“ **Simona Lerner, Leiterin HR (Führungskräfte- Training, Versicherung)**

“Besonders positiv aufgefallen ist, wie die Stufen ineinander greifen und einander aufbauen, sowie die praxisnahen Inhalte, welche die Mitarbeiter direkt für Ihre tägliche Arbeit umsetzen konnten. Dieses Training war für die „alten Hasen“ sowie auch für die Verkäufer der jüngeren Generation informativ, aufschlussreich und vermittelte Sicherheit im Gespräch.“ **Peter Kochenrath, Geschäftsführer (Training Verkäufer, Werkzeugbau)**

Honorare / Reisekosten / Sprache

Live-Booking

Medien & Empfehlung

Impulsvortrag

Honorargruppe E

**Tagessatz**  
**Reisekosten**  
**Vortragssprachen**

Honorargruppe E  
Hünstetten



Free Call aus dem jeweiligen  
Festnetz zu Ihren regionalen  
Ansprechpartnern:



0800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11