

Experten - Profil:

VERTRIEB, VERKAUF, NEUKUNDENGEWINNUNG

Frank Mohr – ein Experte, wenn es um den Verkauf mit Persönlichkeit geht. Getreu seinem Motto „Verkaufen Sie nicht den Preis, sondern den Wert Ihrer Leistungen“. Zu oft werden Aufträge und die Gewinnung neuer Kunden liegengelassen, weil der Blick und die Fähigkeiten fehlen, Möglichkeiten in Aufträge zu wandeln. Frank Mohr zählt mit seinen über 30 Jahren praktischer Erfahrung aus Service, Vertrieb und Führung zu den Top Experten im deutschsprachigen Raum. Zu seinen Kunden zählen sowohl namhafte Unternehmen aus dem Mittelstand, als auch internationale Konzerne. In seine Coachings, Trainings und Vorträgen begeistert er seine Teilnehmer mit einem Feuerwerk gelebtem Erfolgswissens. Er versteht es, Vertriebs-Know-How praxisnah und sofort anwendbar zu vermitteln. Mit hoher Wirkung und klarer Linie setzt er mit jeder Veranstaltung Maßstäbe für zufriedene Kunden und Mitarbeiter. Durch seine persönliche Art, innovativen Konzepte und praktikablen Strategien finden die Teilnehmer schnell Vertrauen und kommen umgehend in die Umsetzung.

„*Er macht Mut, zu lieben, was man tut!*“ (Gerd Kulhavy, Speakers-Excellence)

Frank Mohr



»PersonalitySelling – Zuerst kauft der Kunde DICH!«

THEMEN

Coaching, Training, Vortrag, Masterclass, One-To-One

+ PersonalitySelling - Verkaufen mit Persönlichkeit

- Wie Sie Ihr Mindset auf Erfolg programmieren
- Wie Sie einen perfekten Auftritt beim Kunden haben
- Wie Sie typgerecht kommunizieren und verkaufen
- Wie Sie das Vertrauen Ihres Kunden gewinnen und eine Beziehung aufbauen

+ PersonalitySelling - Verkaufen mit System

- Wie Sie an den Tisch Ihrer Kunden kommen
- Wie Sie die wirklichen Bedürfnisse Ihrer Kunden analysieren
- Wie Sie passgenaue Lösungen bieten und die Bedürfnisse Ihrer Kunden bedienen
- Wie Sie den Wert Ihres Produktes verkaufen und nicht den Preis
- Wie Sie Einwände in Kaufargumente wandeln und zum Abschluss kommen

+ PersonalitySelling - Verkaufen mit Storytelling

- Wie Sie aus einer Lösung eine Heldenstory machen
- Wie Sie mit Worten Bilder im Kopf Ihrer Kunden erzeugen und Bedürfnisse wecken
- Wie Sie Ihren individuellen Erzählstil finden und wirkungsvoll überzeugen
- Wie Sie emotionale Erlebnisse kreieren und Kunden begeistern

MEDIEN



An(ge)kommen!
ISBN: 978-3740762353
14,90 €



**IKFV-Lernkartenset
Akquise**
ISBN: 978-3966985123
8,90 €



**IKFV-Lernkartenset
Einwandbehandlung**
ISBN: 978-3961113644
8,90 €

SIEGEL



REFERENZEN & PRESSE

„Vom Elektromeister zum Verkaufsprofi“
Wiesbadener Kurier

„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: 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, LWK Münster, Syna, Deurag, Integrated Dynamics Engineering, AVL, Gesellschaft für Antriebstechnik, Exercon, Hessenmetall, Rücker AG, EKW Feuerfest, Senator, Advanced Technology Laboratories, Blue Coat, PVS Limburg, SÜWAG, Interroll, Dreger IT, u. v. m.

Stimmen zum Training:

„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)

KONTAKT

Frank Mohr
Mohnweg 5
65510 Hünstetten
Tel: 06126 227304
mail@frankmohr.com
www.frankmohr.com

