

Vom Elektromeister zum Verkaufsprofi

Wie der in Hünstetten lebende Redner und Trainer Frank Mohr in der Corona-Pandemie zurechtkommt

Von Volker Stavenow

HÜNSTETTEN. Der Hünstetter Verkaufsexperte, „Speaker“ (Redner) und Trainer Frank Mohr hat ein Experten-Diplom mehr. Die viertägige Präsenzveranstaltung, an der Mohr teilnahm, war ein Fortbildungsangebot von Experten für Experten im pfälzischen Mastershausen, initiiert von Hermann Scherer, einem deutschen Buchautor, der seit 30 Jahren auf der Bühne steht und auch für große Unternehmen Vorträge hält. Er gab sein Wissen an die anderen 100 Redner und Trainer weiter. „So profitieren wir gegenseitig voneinander“, befindet Mohr.

Mohr lebte von 1995 bis 2005 im Hünstetter Ortsteil Oberlibbach, ehe er in den Hünstetter Ortsteil Strinz-Trinitatis umzog. Beruflich hat sich in Mohrs Leben ei-



Der Hünstetter Frank Mohr freut sich nach der viertägigen Präsenzveranstaltung über sein Experten-Diplom. Foto: Dominik Pfau

niges ergeben: Er absolvierte eine handwerkliche Ausbildung, ist Elektromeister, fand danach seinen Weg in die Medizintechnik, in der er auch die meiste Zeit seines Berufslebens als Angestellter verbracht hat – vom Servicetechniker über Vertriebsleiter bis zur Führungskraft.

Umgestellt auf Online-Angebot

„Ich habe damals von einem Trainer ein Training bekommen mit dem Thema Verkaufen für Servicetechniker. Ich fand das so klasse, dass ich mir gesagt habe, das wird mal mein Beruf. Und wenn bei mir erst einmal so ein Samen Korn gesät ist, dann steuere ich auf dieses Ziel auch zu, lasse das Pflänzlein wachsen“, schildert Mohr. Er hat sich parallel in diese Richtung entwickelt und ist mittlerweile seit

16 Jahren selbstständig als Speaker, Trainer und Coach für das Thema Verkaufen.

„Mittlerweile stehe ich auch auf Bühnen, gebe Teilnehmern Impulse zum Thema Verkaufen. Was sind die Schwierigkeiten momentan? Was gibt es für Möglichkeiten, wie man es besser machen kann? Als Trainer setze ich die Impulse in Nachhaltigkeit um. Ich arbeite mit den Leuten so, dass sie auch wissen, was sie zu tun haben. Denn jeder Kunde hat es verdient, einen gut ausgebildeten Verkäufer vor sich zu haben.“

Mohr nimmt immer aktiv Kontakt zu Kunden auf – Klinkenputzen und Kaltakquise inklusive. Für ihn seien Verkauf und Handel wunderbare Güter und Dienstleistungen, die in die gesamte Welt hineingetragen würden. Im Laufe dieser vergangenen 16 Jahre hat Mohr

schon für Unternehmen aus fast allen Branchen gearbeitet, von Banken und Versicherungen über Dienstleister bis hin zu IT-Unternehmen und Firmen im medizinischen Sektor. „Die Kunst des Verkaufens ist übertragbar auf jeden Dienstleister und jedes produzierende Unternehmen“, plaudert der Strinzler aus dem Nähkästchen. In der Corona-Pandemie finden auch für ihn vielweniger Präsenzveranstaltungen statt.

Er hat inzwischen auf das Zweidimensionale mit Kundenkontakten und Kursen am Bildschirm umgestellt. „Zweitägige Präsenzveranstaltungen, die vor der Pandemie bei mir gang und gäbe waren, sind natürlich über den Bildschirm nicht so abzubilden. Die Leute können nicht zwei Tage vor dem Bildschirm sitzen und Informationen aufnehmen. Des-

halb muss ich am Bildschirm kleinere Häppchen anbieten.“ Da es Mohr mag, Menschen zu begegnen und mit ihnen zu arbeiten, ist es für ihn schade, dass auch er durch die Pandemie so eingeengt wird. „Diese Pandemie hat bei mir auch ein finanzielles Loch gerissen, aber es ist nicht meine erste Krise in diesen 16 Jahren. Ich bin so einer, der sagt: ‚Aufstehen, Krönchen richten, weiterreiten – und wieder Vollgas geben‘“, skizziert Mohr. Für 2022 wünscht er sich, dass wieder mehr persönliche Kontakte möglich sind. „Ich freue mich einfach, wenn da draußen ein klein wenig mehr Klarheit kommt, was das große Thema Corona angeht. Denn viele Menschen sind verwirrt davon.“ Über Mohr kann man sich auf der Website frankmohr.com informieren.