



trainer, berater, coach

## Klaus Mahr

name **Klaus Mahr**  
 firma mahr business development gmbh

geburtsdatum 19.03.1959

adresse Kirchenstr. 1a  
 85245 Schwabhausen

telefon  
 telefax

telefon mobil 0171-773 72 04

e-Mail k.mahr@mahr-bd.com

- schulbildung / ausbildung**
- |             |   |
|-------------|---|
| 1976        | • Ausbildung zum Bürokaufmann am Volkswagen-Audi Vertriebszentrum Ingolstadt                            |
| 1982 - 1985 | • Studium zum Betriebswirt (VWA) an der Verwaltungs- und Wirtschaftakademie München                     |
| 1987/88     | • Ausbildung zum Systemischen Organisationsberater am Institut für betriebliche Kommunikation Paderborn |
| 1992        | • Grundlagen des NLP mit Abschluss Practitioner   |
| 1994        | • Ausbildung zum NLP MasterPractitioner   |
|             | • weitere Ausbildungen im Trainings- und Coachingbereich  |

- beruflicher werdegang**
- |         |  |
|---------|--|
| 1978    | • Disponent für Neufahrzeuge am Volkswagen-Audi, Vertriebszentrum München  |
| 1980    | • Disponent für Sonderausstattungen und Zubehör BMW AG, München  |
| 1984    | • Sachbearbeiter für den Verkauf an Behörden und VIP's BMW München   |
| 1985    | • Referent für Händlernetzentwicklung und Handelspolitik BMW München   |
| 1986    | • Projektauftrag zur Entwicklung des Verkaufs an NATO Angehörige (amerikanische, kanadische und britische Streitkräfte) innerhalb Deutschlands |
| 1987    | • Leitung Marketing, Vertrieb und Projektmanagement BMW Military Sales Deutschland mit Umsatzvolumen von ca. 40 Mio. Euro                      |
| 1990    | • Leitung Marketing, Vertrieb und Projektmanagement BMW Military Sales Weltweit mit Umsatzvolumen von ca. 55 Mio. Euro                         |
| 1993    | • Freiberuflicher Trainer & Berater mit den Schwerpunkten „Kommunikation und Führung“ für mittelständische Betriebe und Konzerne               |
| 1996    | • Gründung von „Trainer meets Trainer“, einer Qualitäts- und Synergie-Initiative für Trainer und Berater                                       |
| 1999    | • Gründung der FAIRNET GmbH Forum für Beratung und Training mit Übernahme der Geschäftsführung   |
| 2005    | • Übernahme der FAIRNET GmbH als Alleingesellschafter mit anschließendem Umstrukturierungsprozess  |
| 01/2006 | • Umfirmierung der FAIRNET GmbH in <b>Mahr Business Development GmbH</b>   |

---

## eigene weiterbildung

- Trainer- und Moderatorenausbildung
- Mentale Techniken
- Motivationstechniken
- Kommunikation, Gewaltfreie Kommunikation
- Outdoor-Training
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Positive Psychologie

---

## fachliche qualifikation

- Vertriebsleitung
- Vertriebserfahrung von hochpreisigen Produkten
- Pre- und Post-Sales-Management
- Entwicklung von Marketing- und Vertriebsplänen
- Erfahrungen mit Fach- und Top-Management
- Kenntnisse der Kundenentscheidungsprozesse
- Produkt- und Konzeptpräsentationen (inkl. Messeerfahrung)
- Durchführung und Konzeption von Verkaufs-, Kommunikations- und Produkttrainings
- Vertragsverhandlungen und -abschlüsse
- Mitarbeiterführung und -entwicklung

---

## trainingsschwerpunkt

- Kommunikationstrainings
- Konflikttrainings
- Verkaufstrainings
- Führungstrainings
- Coaching zu Führungs- und Lebensthemen
  
- Entwicklung von Vertriebs- und Servicestrategien
- Steigerung der Verkaufseffizienz
- Maßnahmen zur Kostenreduktion
- Organisationsentwicklung

### Meine bevorzugten Themen:

- Führungs-, Kommunikations- und Konflikttrainings, Coaching, strategische Unternehmensentwicklung

---

## sprachkenntnisse

- Englisch (verhandlungssicher)

---

## ausgewählte referenzen

- Auf Anfrage gern

---

## **persönliche stärken**

- 13 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb
- 27 Jahre Berufserfahrung in Personalentwicklung und Training
- 10 Jahre Berufserfahrung im Bereich Unternehmensentwicklung
- Überzeugungskraft
- klarer Ausdruck
- Sicheres, ruhiges und souveränes Auftreten
- Besonderer Verkaufsstil
- Kontaktfreudig
- Zielorientierte Frage- und Verhandlungstechniken
- Ergebnisorientiertes Planen und Handeln
- Abschlusssicherheit
- Blick für das Machbare
- Schnelle Auffassungsgabe
- Offen für Neues
- Begeisterungsfähig
- Hohe Einsatzbereitschaft
- Unternehmerisches Denken
- Prozessorientiertes Denken

---

## **eigenes trainingsverständnis**

- Sprache und die Form der Kommunikation ist ein Ausdruck der Haltung des Sprechers.
- Als Mensch mit BWL Hintergrund habe ich gelernt, dass KPI's ein Ausdruck allen menschlichen Verhaltens im Unternehmen sind. Wenn wir Kennzahlen verändern wollen, ist es zweckdienlich neues Verhalten zu erzeugen. Dies geschieht über die Überprüfung und Veränderung der persönlichen Haltung.
- Mit einer neuen Haltung entwickelt sich neues Verhalten und eine neue Kommunikation.

## feedbacks von kunden und seminarteilnehmern

- Hört geduldig zu, erfasst genau, worum es den Menschen geht, bringt dann die Dinge auf den Punkt, indem er mit wenigen Worten genau das ausdrückt, worüber andere stundenlang diskutieren
- Strahlt große Ruhe aus, braucht keinen Platz zur Selbstdarstellung, konzentriert sich voll auf seine Teilnehmer oder Gesprächspartner
- Erkennt durch konsequentes Hinterfragen in kurzer Zeit die Potenziale von Menschen, ihre typischen Verhaltensweisen, Muster und Ansichten und geht respektvoll und klärend damit um
- Analysiert rasch und treffsicher die Schwachpunkte von organisatorischen Vorgängen, Abläufen und Prozessen
- Denkt und erklärt klar strukturiert, in verständlicher Sprache, mit erlebten, nachvollziehbaren Beispielen und wirkungsvollen Visualisierungen
- Intuitiv und visionär – erfasst rasch die Wirkbedingungen von komplexen Situationen
- Schöpft aus einem großen Schatz an Methoden, Verfahren, Übungen und Ideen und wählt situativ die geeignete Vorgehensweise aus
- Verfügt über einen Riesen-Fundus an Geschichten, Parabeln, Metaphern und baut sie unterstützend in seine Aktivitäten ein
- Nutzt die Möglichkeiten und die Angebote der Natur, um Menschen in ihrem persönlichen Entwicklungsweg Unterstützung zu geben
- Unterstützt statt zu belehren, hilft auf die Sprünge
- Hält intensiven und wertschätzenden Kontakt mit seinen Teilnehmern, ohne deren Entertainer zu sein
- Strahlt Kompetenz und Selbstsicherheit aus.