

Wolfgang Renno

geboren 1956



„Wer an die Quelle will, muss gegen den Strom schwimmen.“

Der Diplom-Kaufmann ist seit 1997 Trainer und Coach.

Aktuelle Arbeitsschwerpunkte

- Projekt-Management für Kunden
- Inhouse-Seminare zu Führung, Kommunikation und Moderation
- Coaching von Führungskräften
- Moderation von Strategie-Workshops
- Großgruppenveranstaltung
- Team-Entwicklung

Branche

Banken:

Themen

Change Management-Prozess, Trainer (Führung, Verkauf, Fachthemen), Leiter Marketing, Projektleiter, Zeit- und Selbstmanagement, Präsentation, Projekt-Management

Handel:

Projekt-Management: Einführung Akademie, Verkaufsseminare, Führungs-Workshops, Train the Trainer

Handwerk:

Projekt-Management: Einführung Vertriebsakademie, Führung, Verkauf, Präsentation, Zeit- und Selbstmanagement

Chemie:

Führungskräfte-Workshops, Seminare Moderation / Konflikt-Moderation

Gesundheitswesen:

Projekt-Management

Lehrauftrag

seit 2002 Präsentation für Event-Manager, Prüfungsvorbereitung

Berufliche Stationen:

seit 1997

selbständiger Unternehmensberater und Trainer

1995-1997

Projektleiter Scoring im Zentralen Geschäftsbereich Privatkunden, Großbank

1989-1995

Leiter Privatkunden-Marketing, Leiter Fortbildung in einer Großbank

1984

Führungs-, Fach- und Verkaufstrainer

Aus- und Weiterbildung

1978-1983

Studium der BWL, Universität Köln. Schwerpunkte: Bankbetriebswirtschaft, Marketing, Wirtschafts- und Sozialpsychologie. Abschluss: Diplom-Kaufmann

1976-1978

Ausbildung Bankkaufmann

Aktive Mitgliedschaften

- gpm, Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement
- GABAL, Gesellschaft zur Förderung Anwendungsorientierter Betriebswirtschaft und Aktiver Lehrmethoden in Hochschule und Praxis

