

Trainer / Berater / Coach

Michael Werni

Diplom-Wirtschaftsinformatiker
Jahrgang 1954



Tätigkeitsschwerpunkte

Marketing:

- Marketingkonzepte : 7 Marketing P's für B2B und B2C
- Produktmarketing Unterhaltungselektronik & Telekommunikation
- Marktforschung
- Verkäufertraining

Existenzgründung:

- Existenzgründungsberatung und Unternehmensfestigung

Ausbildung / Abschluss

Studium: Informatik, Hochschule Dortmund, Praxissemester Hochschule Paderborn
Ausbildung: Maschinenbautechniker, Studium Bergmaschinenbau

Fort- und Zusatzausbildungen

- Marktforschung für FMCG
- Strategisches Verkaufen nach der Miller-Heiman-Methode
- Unternehmerische Konzepte nach der TEMP-Methode
- FISH!-Training
- 360 Grad Feedback-kooperativer Führungsstil
- Teambildung – emotionales Führen als Erfolg Ihres Unternehmens

Berufsstationen

- Nixdorf Computer AG, Leitung Entwicklung Hard-und Software CNC
- mbp Systemhaus GmbH, Dortmund, Vertriebsleiter
- T-Mobile GmbH, Vertriebsleiter
- GfD GmbH, Essen, Geschäftsbereichsleiter
- ASF Simulationstraining GmbH, Trainingsleiter
- O2 Deutschland GmbH, Leiter Marketing & Vertrieb
- MCI Worldcom Corp., NYC, Leiter Internationales Marketing
- Equant Corp. Paris/London, Leiter Partnervertrieb

- Inhaber ConsultCity24, Agentur für Umsetzungsberatung, Training und Kommunikation
- Geschäftsführender Gesellschafter OneButton GbR, Salesforce und Consulting für Konvergente Produkte der UE & ITK