

# Wolfgang Dahlmann

## Coach, Trainer, Unternehmensberater

Wolfgang Dahlmann Managementschulung  
Wilhelm-Huck-Straße 18a  
D-58313 Herdecke

Tel.: 02330/973811  
Fax: 02330/973812  
Mobil: 0172/2744143  
[mail@w-dahlmann.de](mailto:mail@w-dahlmann.de)  
<http://www.w-dahlmann.de>

## Allgemeine Informationen

**Themenschwerpunkte:** Beziehungsmanagement, Emotionale Kompetenz, Führungskräfteentwicklung, Führungsverhalten, Gesprächsführung, Managementtraining, Mitarbeiterführung, Mitarbeitergespräch, Mitarbeitermotivation, Neukundenakquise, Outdoor-Training, Persönliches Auftreten, Rhetorik, Vertrieb, Zeitmanagement

**Tätig seit:** 1997

**Sprachen:**  
deutsch

**Tageshonorar:** ab 2500 €

## Spezielle Informationen

### Zur Person:

Wolfgang Dahlmann, geb. 1945, verheiratet, lebt und arbeitet seit 18 Jahren am südlichen Rand des Ruhrgebietes, in Herdecke. Nach einer Ausbildung als Industriekaufmann wurde er sehr schnell mit Vertriebsaufgaben betraut. Heute summiert sich die praktische Erfahrung auf über 40 Jahren Vertrieb im Investitionsgüterbereich und hierbei 20 Jahre in Führungspositionen. Die Summe dieser Erfahrungen machen einen Teil seines Erfolges als Trainer und Berater aus. Ein Vortrag von Prof. Schilling 1994 war der Impuls sich mit dem Thema Veränderungen intensiv zu beschäftigen. Nichts ist so beständig, wie die Veränderung. Was heute noch undenkbar erscheint, kann morgen bereits die Norm sein. Wirtschaft und Gesellschaft befinden sich in einem der größten Wandlungsprozesse aller Zeiten. Und uns fällt es immer schwerer, bei diesem Tempo mitzuhalten. Manche Veränderungen sind revolutionär. Sie verändern die Welt für immer. Das Führungsverhalten und die Managementmethoden sind oft noch dieselben wie vor 40 Jahren. Demografie, Industrie 4.0, 3-D-Druck und Zuwanderung sind nur einige der Veränderungen, die Gesellschaft und Wirtschaft nachhaltig verändern werden. Daher müssen sie in aktuellen Trainings und Diskussionsrunden berücksichtigt werden.

### Spezialgebiet:

Arbeitsschwerpunkte: Firmeninterne und externe Managementschulungen, Führungs- und Verkaufsseminare, Vorträge, Workshops und Moderation, Beratung in Vertriebs- und Führungsprozessen

### Zielgruppe:

Mittelständische Unternehmen aus Handel und Industrie.

## Qualifikationen und Referenzen

### Weiterbildungen:

Weiterbildung (Auswahl):

Ausbildungsseminare für Rhetorik und Kommunikationslehre, Käser-Training, Tratec Audio Sales Workshop, Verkaufsleiter-Akademie, Trainerausbildung bei Rudolf Beljean AG

### Berufserfahrung:

Berufliche Entwicklung: Ausbildung zum Industriekfm., Verkäufer und Organisationsberater für Büromaschinen, Deutsche Olivetti, Produktmanager für Kopiersysteme, Royal Imperial, Verkäufer für Großcomputer, Honeywell und Sperry Univac. Ab 1979 Prokurist und Vertriebsleiter eines mittelständischen Unternehmens im Bereich Fördertechnik, u.a. maßgeblich beteiligt beim Aufbau der Vertriebsorganisation (Direktvertrieb, weltweites Vertriebspartner-netz sowie Gründung eigener Niederlassungen). Seit 1997 selbständiger Trainer und Berater.

### Referenzen:

eku Kabel & Systeme GmbH & Co. KG, Bochum, Germanischer Lloyd Prüflabor GmbH, Hamburg/ Mülheim/Stuttgart/Herne, GSW Schwabe AG, Kempen, HORSTMANN Anlagentechnik GmbH, Bad Oeynhausen, Putzmeister Solid Pumps GmbH, Aichtal, räder Wohnzubehör in der Bastei Lütte Gruppe GmbH & Co. KG, Bochum, Vogelsang Klimatechnik GmbH, Bochum, WEBAC-Chemie GmbH, Hamburg

## Weitere Informationen

### Mitgliedschaften/Verbände:

Mitglied u.a.: BDVT (Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches), wisnet e.V., Hagen, Marketing-Club Bochum, MIT-Herdecke, Wirtschaftsrat Deutschland, Landesbeauftragter.