

## Trainerprofil von Denise Spekowius



Denise Spekowius ist Verkaufstrainerin im Team von Dirk Kreuter.

Die studierte **Kommunikationswissenschaftlerin (M.A.)** sammelte fast zehn Jahre einschlägige Erfahrungen im aktiven Verkauf und in der Telefonakquise.

Denise Spekowius hat ein besonderes Talent für zielgerichtete **Verkaufsrhetorik**: Nicht nur praxiserprobt, sondern auch mit einem **Linguistikstudium** untermauert.

Ihre verkäuferischen Fähigkeiten und Fertigkeiten optimierte sie in ihrer Trainerausbildung im unmittelbaren Kontakt mit Dirk Kreuter.

Denise Spekowius setzt in den Trainings gemäß der Unternehmensphilosophie auf eine sehr **hohe Nachhaltigkeit** und **Praxisorientiertheit**. Ihr Fokus liegt besonders auf der gemeinsamen Erarbeitung der Methoden und Strategien im Seminar. Aufgrund Ihres Studiums versteht sie sich besonders in den Themen **Formulierungsstärke**, **Kommunikationsstrategien** und **-wirkungen**.

Gerade im Bereich **Messeorganisation und -kommunikation** verfügt sie über entsprechende Projekterfahrung, sowohl in der Konzeption, Durchführung als auch im Messecoaching vor Ort.

An sonnigen Tagen ist sie als begeisterte Motorradfahrerin gerne mit Freunden auf zwei Rädern unterwegs, dann auch gern mit etwas mehr PS!

*„Das Training mit Denise Spekowius hat all unsere Erwartungen übertroffen. Sie versteht es zu jedem Zeitpunkt den Transfer zu unserem Tagesgeschäft herzustellen und auch bei unseren erfahrenen Managing Consultants eine Menge „AHAs“ zu bewirken. Durch ihre lebendige und motivierende Trainingsweise gelingt es ihr schnell, eine vertrauensvolle Atmosphäre herzustellen und so die Inhalte und Methoden mit nachhaltigen Bildern zu übermitteln. Die Inhalte sind direkt in das Tagesgeschäft umsetzbar, so dass wir die Methoden und Strategien im Verkaufsgespräch direkt umsetzen konnten. Wir freuen uns auf weitere gemeinsame Seminare mit Frau Spekowius. Wir sind nicht zufrieden – wir sind begeistert!“*

Günter F. Baumann, Vorstand, **Wassermann AG - 2009**

*„Das durchgeführte Messetraining für unsere Fachhandelspartner war motivierend und sehr praxisorientiert. Die eingeübten Methoden und Techniken sind im Tagesgeschäft sofort einsetzbar, so dass wir vieles für unsere Events mitgenommen haben. Wir freuen uns auf weitere erfolgreiche Trainings, die unsere Messeauftritte noch erfolgreicher werden lassen, denn noch nie haben wir so viele Termine auf einer Messe generiert!“*

Joachim Müller, Messeorganisation, **Sage Software GmbH - 2009**

## Vom Angebot zum Auftrag

Erfolgreich anbieten

Wetter-Volmarstein (fhf) – Erfolgreiches Angebotsmanagement war Thema des monatlichen Unternehmertreffs, organisiert vom BVMW, Ennepe-Ruhr-Kreis. Die Trainerin Denise Spekowius vom Institut Kreuter gab Hinweise für eine konsequente Angebotsgestaltung und -verfolgung.

umentationstechniken wird der Kunde veranlasst, das Angebot genau zu vergleichen und zu bewerten. Der Tenor war, dass durch ein konsequentes Ausrichten des Angebotsmanagement eine um bis 30% höhere Abschlussquote zu erzielen ist. Angesichts der Wirtschaftslage kann eine solche Neuausrichtung eine sehr



Gespannt hörten die Unternehmer dem Vortrag von Denise Spekowius zu.

Rund 40 Unternehmer ließen sich informieren, warum sich Vorangebotsgespräche auszahlen. Durch spezielle Ar-

wesentliche Hilfe für die Erholung des Geschäfts nach konjunkturellen Rückschlägen sein.