

BARTOSZ LIBERSKI

Konsultant i przedsiębiorca,
trener z doświadczeniem w obsłudze klienta oraz sprzedaży

Doświadczenie zdobywał m.in. jako:

- Specjalista ds. sprzedaży
- Analityk- doradca
- Konsultant - sprzedawca
- Niezależny konsultant, Trener



Nastawienie na praktykę

Jestem zwolennikiem podejścia, że uczestnicy szkoleń powinni rozwijać umiejętności, zaś wiedza jest tylko narzędziem do skutecznego ich nabycia. Stąd warsztatowy charakter moich szkoleń, który nie tylko jest moim zdaniem skuteczniejszy, ale i bardziej angażujący oraz emocjonujący dla uczestników. Staram się pomagać rozwiązywać realne problemy i kłaść nacisk na przydatne w życiu sytuacje. Dlatego też nie przyjmuję ani nie odrzucam w 100% żadnego nurtu wiedzy, żadnego podejścia czy teorii – biorę do swojego warsztatu trenerskiego to, co w mojej opinii jest skuteczne i może się przydać klientom.

Obszary zainteresowań zawodowych i tematyka prowadzonych szkoleń:

- Budowanie długotrwałych relacji z klientem
- Argumentowanie i pokonywanie obiekcji
- Techniki sprzedaży
- Trudne sytuacje w sprzedaży
- Efektywne prezentacje
- Negocjacje handlowe i obrona marży
- Sprzedaż i obsługa klienta
- Asertywność
- Skuteczna komunikacja
- Wywieranie wpływu
- Zarządzanie zespołem

WYBRANE PROJEKTY SZKOLENIOWE:

- Subaru
- Dziennik Gazeta Prawna
- Unizeto
- PSA Finance
- WPR Media
- RESET2
- Lamar
- Immoqee
- Comensal
- Salony PSA Finance
- PZL Świdnik
- Unizeto Szczecin
- Eden
- Respol
- Unicredit
- Allianz
- PKO BP
- Home Broker
- Winkelmann

Wykształcenie:

- Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Ekonomia

Certyfikaty

- Train the Trainers
- Doskonalenie sztuki wystąpień publicznych w ramach organizacji Toastmasters