IFBD
Institute for Business Development

2027

Maak van AI uw geheime superkracht én uw sales goeroe ...

Generatieve AI voor sales

> Maak uw verkoopargumenten zo sterk dat uw klant niet weet wat hem overkomt.

> Detecteer en overwin verborgen bezwaren alsof u meer weet dan uw klant zelf.

> Voorspel klantgedrag en -behoeften voor een authentieke en proactieve opvolging.



Onder de deskundige leiding van:

Wim Van Rompuy
Tekst- & Generatieve-AI-Trainer
SCHRIJF.AI

>>> **IFBD.BE** /
artificiële intelligentie &
business IT

Waarom dit programma?

PEOPLE BUY PEOPLE

Verkopen blijft mensenwerk. Uw klant koopt niet alleen een product, dienst of oplossing. Hij koopt vertrouwen. Hij kiest voor de professional die zijn situatie begrijpt, de juiste vragen stelt en hem helpt een verdedigbare beslissing te nemen.
ChatGPT, Gemini en Claude nemen uw commerciële voelsprieten niet over. Ze nemen uw verantwoordelijkheid niet over. En ze bouwen geen relatie met uw klant.
Wat kunnen ze dan wel? Ze helpen u om sneller na te denken, meer scenario's te onderzoeken, betere vragen te formuleren en uw communicatie scherper af te stemmen op de persoon tegenover u.
AI vervangt de verkoper niet. AI legt wel genadeloos bloot welke verkoper onvoorbereid aan tafel verschijnt.

U EN AI: EEN STERKERE COMMERCIËLE VOORBEREIDING

Hoe goed kent u de wereld van uw prospect vóór u het gesprek binnenstapt? Welke ontwikkelingen spelen in zijn sector? Welke prioriteiten kunnen zijn agenda bepalen? Welke risico's wil hij vermijden? Welke interne argumenten heeft hij nodig om uw voorstel te verdedigen? Generatieve AI helpt u om sneller hypotheses te formuleren, perspectieven te vergelijken en relevante gesprekshoeken te ontdekken.
Maar let op: een hypothese is nog geen feit. Daarom leert u tijdens deze workshop niet alleen hoe u AI vragen stelt, maar vooral hoe u antwoorden controleert, nuanceert en omzet in bruikbare commerciële voorbereiding. Het resultaat? U stapt niet binnen met een standaardpitch, maar met gerichte vragen die aantonen dat u de context van uw prospect begrijpt.

ONTDEK BEZWAREN VOOR ZE OP TAFEL LIGGEN

Een klant zegt zelden meteen wat hem werkelijk tegenhoudt. Achter "We moeten er nog eens over nadenken" kunnen tientallen rationele en emotionele bezwaren schuilgaan:

> Is het voorstel intern verdedigbaar?
> Is de timing verkeerd?
> Vreest de klant gezichtsverlies?
> Vertrouwt hij de implementatie?
> Ziet hij onvoldoende verschil met de concurrentie?
> Is de kostprijs werkelijk het probleem, of vooral het risico?

Met generatieve AI onderzoekt u vooraf verschillende bezwaren, beslissingscriteria en interne spanningen. Niet om te doen alsof u de klant beter kent dan hijzelf.
Wel om beter voorbereid te luisteren, door te vragen en reageren.

GEEN STANDAARDMAILS DIE NAAR AI RUIKEN

Uw prospect merkt het onmiddellijk wanneer hij een generieke opvolgmail ontvangt. "Bedankt voor het prettige gesprek.", "Zoals besproken…", "Aarzel niet om contact met ons op te nemen."
Correct? Misschien. Onderscheidend? Absoluut niet. In deze workshop leert u hoe u AI voldoende context, voorbeelden en kwaliteitscriteria geeft om communicatie te schrijven die:
> klinkt zoals u;
> aansluit bij het gevoerde gesprek;
> de concrete situatie van de klant weerspiegelt;
> een duidelijke volgende stap bevat;
> consistent blijft doorheen de volledige customer journey.

De bedoeling is niet dat AI uw mails schrijft. De bedoeling is dat u sneller betere mails schrijft.

MAAK VAN KENNIS EINDELIJK GEDRAG

Consultative selling. Accountmanagement. Closing. Cross-selling. Storytelling. Onderhandelen. Omgaan met bezwaren. Actief luisteren.
De meeste verkopers hebben de theorie al gehoord en trainingen gevolgd.
De echte vraag is: passen ze die technieken ook consequent toe wanneer de agenda volloopt, de targets drukken en de klant onverwacht reageert?
Daar loopt het vaak mis. Generatieve AI kan optreden als een permanent beschikbare sparringpartner. U kunt er verkoopgesprekken mee simuleren, tegenwerpingen mee oefenen en directe feedback mee krijgen op uw vragen, antwoorden, argumentatie en toon.
U oefent niet met een theoretische case uit een handboek, maar met scenario's die aansluiten bij uw product, markt en niveau.
Weten hoe het moet, is niet hetzelfde als het ook kunnen. Deze workshop verkleint die kloof.

ANALYSEER CIJFERS ZONDER EXCEL-SPECIALIST TE WORDEN

Verkoopdata bevat signalen die gemakkelijk onopgemerkt blijven.
Welke producten verliezen terrein? Welke klantsegmenten groeien? Waar stokt de conversie? Welke verkopers boeken veel gesprekken maar weinig vervolgstappen? Welke patronen zitten in verloren deals of klantfeedback?
Tijdens deze workshop leert u hoe u AI gebruikt om:

> verkoopcijfers te onderzoeken;
> afwijkingen en mogelijke kansen zichtbaar te maken;
> hypotheses te formuleren;
> kwalitatieve feedback te groeperen;
> grafieken en samenvattingen te creëren;
> de juiste analyse voor de juiste vraag te kiezen.

U hoeft daarvoor geen complexe Excel-formules uit het hoofd te kennen. Maar u moet wél kritisch blijven. Een mooie grafiek is nog geen correcte conclusie. Een correlatie is nog geen oorzaak. En een overtuigend antwoord van AI kan nog altijd fout zijn.
Daarom staat controle centraal.

AUTOMATISEER UW EIGEN VERKOOPROUTINES

Hoeveel tijd verliest u vandaag aan terugkerend werk?
Denk maar aan gespreksverslagen structureren, actiepunten verzamelen, voorstellen voorbereiden, klantvragen categoriseren, informatie samenvatten, follow-upmails opstellen, argumenten per klantsegment aanpassen, sales rapporten maken, …
Met vaste instructies, herbruikbare workflows en gespecialiseerde AI-assistenten kunt u een deel van dat werk automatiseren. Zonder zelf te programmeren.
U leert hoe u een eenvoudige salesassistent bouwt die werkt volgens uw context, aanpak en kwaliteitscriteria. Niet om uw commerciële proces blind te automatiseren. Wel om repetitief denk- en schrijfwerk sneller uit te voeren.

Eén training, verschillende AI-omgevingen

ChatGPT, Gemini en Claude zijn alle drie krachtige AI-tools waarmee u vlot diepgaande gesprekken voert, realistische rollenspellen opzet, analyses maakt en stap voor stap tot sterkere output komt. Daarom vormen zij de kern van deze opleiding: ze lenen zich het best voor de interactieve, praktijkgerichte manier van werken die in deze training centraal staat.
Wie met Copilot werkt, neemt zeker ook waardevolle inzichten mee.
De basisprincipes rond prompting, structureren, kritisch bijsturen en slim samenwerken met AI blijven immers relevant. Alleen is de vertaalslag naar Copilot niet altijd één op één mogelijk, omdat Copilot sterker ingebed is in Microsoft 365 en voor dit type oefeningen doorgaans minder functionele speelruimte biedt dan de drie andere platformen.



Timing cursus

08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
12.30 Lunch
17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

Voor een optimale leerervaring raden wij u aan om een laptop mee te brengen!

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.
U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: **dirk@ifbd.be**).

Programma

Verwacht geen PowerPoint-dutjes, ellenlange bespiegelingen of voorgekauwde demonstraties. U werkt aan echte verkoopvragen en test live hoe generatieve AI reageert. De docent schakelt tussen ChatGPT, Gemini en Claude.

Opgelet: u leert in deze workshop geen nieuwe verkoopmethode. U leert hoe u wat u ooit leerde eindelijk consequenter oefent en toepast met generatieve AI.

- Check wie uw prospect is voordat u binnenstapt - op basis van toegelaten, relevante en controleerbare informatie.
- Formuleer hypotheses over uitdagingen, beslissers en prioriteiten zonder aannames als feiten te presenteren.
- Verras uw prospect met relevante inzichten in zijn sector, organisatie of context.
- Bedenk, verscherp en test vooraf krachtige verkoopargumenten.
- Gebruik AI voor een realistisch rollenspel met verschillende types prospects en klanten.
- Detecteer welke rationele en emotionele bezwaren mogelijk een aankoopbeslissing vertragen.
- Laat AI u trainen om actief te luisteren, door te vragen en pas daarna te antwoorden.
- Oefen het beantwoorden van tegenwerpingen en bezwaren - inclusief feedback op toon, structuur en overtuigingskracht.
- Pas uw communicatie aan de taal, voorkennis en beslissingsstijl van de klant aan.
- Schrijf authentieke en consistente follow-upmails zonder in generieke AI-taal te vervallen.
- Bouw een herbruikbare salesassistent met vaste instructies, kennisbronnen en kwaliteitscriteria.
- Train uzelf of uw team volgens individuele leerpaden voor een nieuw product, een nieuwe dienst of een nieuwe markt.
- Maak van verloren kwartiertjes gerichte oefenmomenten met scenario's op uw niveau.
- Leg pijnpunten, afwijkingen en kansen in verkoopcijfers bloot.
- Onderzoek welke parameters mogelijk met elkaar samenhangen - en leer correlatie niet met oorzaak te verwarren.
- Analyseer kwantitatieve én kwalitatieve klantfeedback.
- Laat een bekend salesmodel kritisch vertalen naar uw sector en uw concrete case.
- Anticipeer op klantgedrag en behoeften voor een beter onderbouwde, proactieve opvolging.
- Verzamel concrete ideeën die de relatie met uw klant verdiepen zonder artificieel of opdringerig te worden.

DIT KOMT NIET AAN BOD

Goede afspraken maken goede vrienden. Deze workshop leert u hoe u als salesprofessional of als begeleider van een salesteam generatieve AI gericht inzet in voorbereiding, oefening, analyse en communicatie.
Verwacht dus geen:

> database-implementatie;
> technische koppeling van backend- of CRM-systemen met AI via API's;
> inrichting of migratie van een CRM;
> volledig traject rond LinkedIn-prospectie en -relatieopbouw met AI;
> opleiding in verkoopvaardigheden zelf - wel het inoefenen en toepassen ervan;
> technische opleiding in Copilot Studio, tenantbeheer, securityconfiguratie of enterprise governance;
> vergelijking waarin één AI-platform als universele winnaar wordt uitgeroepen. Elk systeem heeft sterke en zwakke punten; de workshop leert u vooral hoe u de kwaliteit van uw werkwijze overdraagbaar maakt.

10 kritische vragen beantwoord

- **Brengt deze opleiding meer op dan ze kost?**
  Daar mag u zeker van zijn. De opbrengst zit in betere voorbereiding, snellere oefencycli, relevantere argumentatie, consequente opvolging en minder repetitief werk. De workshop belooft geen automatische verkoopstijging, maar geeft u een methode om sneller tot betere commerciële output te komen.

- **Zal AI mijn job niet inpikken?**
  AI neemt nooit zelfstandig uw klantenrelatie, verantwoordelijkheid en commerciële oordeel over. Ze verschuift wel de norm: collega's en concurrenten die AI verstandig gebruiken, kunnen sneller voorbereiden, meer varianten testen en consistenter opvolgen. Niet AI maar uw collega of concurrent die AI wel onder de knie heeft, zal uw job inpikken. Wees hem/haar te snel af.

- **Wat weet AI dat een sterke salesprofessional niet weet?**
  Ontluisterend veel, omdat het is getraind met nagenoeg alle internetinformatie. Hierin spoort het onverdroten naar patronen die de mens niet opmerkt, zoals patronen in verkoopcijfers of emotionele bezwaren die de verkoop in de weg staan. Of nog: creëert het instant herkenbare verkoopsituaties.

- **Kan ik het advies van generatieve AI wel vertrouwen?**
  Ja, zolang u het niet naar cijfers, maar naar inzichten vraagt. Tenzij die cijfers komen uit uw eigen Excel: die verwerkt het foutloos, zonder dat u één Excel-formule hoeft te kennen.

- **Krijgt mijn concurrent niet dezelfde antwoorden?**
  Een algemene vraag leidt vaak tot algemene output. Het verschil ontstaat door de kwaliteit van uw context, voorbeelden, criteria, klantkennis en vervolgvraag. Unieke inzichten komen niet uit een "magische prompt", maar uit een zorgvuldig gesprek waarin u het model dwingt te vergelijken, te bekritiseren, te concretiseren en te herzien.

- **Werkt generatieve AI ook in mijn nichesector?**
  Generatieve AI kent elke nichesector in de diepte. Het verrijkt uw salesaanpak door patronen uit vergelijkbare niches, in de uwe binnen te smokkelen.

- **Botsen deze technieken met ons CRM?**
  Nee. De methodiek is een aanvulling op uw CRM: betere voorbereiding, analysevragen, gesprekstraining en communicatie. Er is geen technische integratie nodig om te starten. CRM-koppelingen en API-implementaties vallen buiten deze workshop.

- **Is deze opleiding bruikbaar met Gemini, Claude of Copilot?**
  Ja. ChatGPT, Gemini en Claude ondersteunen de volledige leerlijn het best: diepgaande gesprekken, rollen, bestanden, vaste instructies en gesprecialiseerde werkruimtes of assistenten.

- **Zijn de gegevens die we delen, wel veilig?**
  Van zodra u ChatGPT Team gebruik, worden uw data nooit gebruikt voor de training van ChatGPT.

- **Welke IT-voorkennis heb ik nodig?**
  Hoe minder u van IT weet, hoe beter. Want ChatGPT denkt als een mens, niet als een machine. Dus zolang ook u een mens bent: welkom!



De docent



Wim Van Rompuy volgt een merkwaardig parcours, waarvan u nu de vruchten plukt. Met een diploma van apotheker op zak stort hij zich meteen als verkoper en marketeer in de farmaceutische industrie. Dertien jaar werkt hij er voor topbedrijven. Dat commerciële instinct zat er vroeg in: vanaf zijn twaalfde schuimt hij in de zomermaanden de markten af om schoenen te verkopen.
In 2001 start hij zelfstandig als copywriter - in essentie: schrijvend verkopen. Die activiteit groeit uit tot het Vlaamse tekstbureau Schrijf.be. Parallel traint hij als Schrijfdokter en AI-trainer professionals in overtuigende communicatie en slim gebruik van generatieve AI.
Sinds de doorbraak van ChatGPT eind 2022 test Wim systematisch wat generatieve AI wel en niet kan. Hij daagt ChatGPT, Gemini en Claude uit met complexe vragen, nichemarkten, verkoopcases en communicatieproblemen. Daarbij combineert hij ervaring in sales, marketing, e-business, communicatie en copywriting met een kritische houding tegenover mooie maar onbewezen AI-antwoorden.
Tijdens deze workshop loopt u bewust tegen de beperkingen van generatieve AI aan. Daarna toont Wim hoe u betere input geeft, resultaten controleert, doorvraagt en de output bruikbaar maakt voor uw eigen commerciële praktijk. Het doel is niet dat u onder de indruk bent van AI, maar dat u er aantoonbaar beter mee werkt.
Voor iedereen die in het salestraject tussenkomt
Verkoopt u producten of diensten? Werkt u rechtstreeks met klanten of ondersteunt u collega's die dat doen? Dan is deze workshop relevant. Verkopen draait altijd om mensen, maar voorbereiding, analyse, training en opvolging kunnen wel degelijk slimmer.

Generatieve AI voor sales

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 795** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.
We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.