

Verhoog de hit rate van uw offertes ...

Betere offertes schrijven met ChatGPT

- > Maximaliseer de hit rate van uw offertes.
- > Toon aan dat u op de golflengte van uw prospect of klant zit door een diepgaand inzicht in de echte drijfveren.
- > Vermijd dat uw prospect of klant in extremis toch nog afhaakt.

Onder de deskundige leiding van:

Wim Van Rompuy
Tekst- & ChatGPT trainer
SCHRIJF.AI



Waarom dit programma?

WAT VERTELT UW PROSPECT U NIÉT?

Droomt u ervan om precies te weten te komen welk allerlaatste argument uw prospect nodig heeft om te bestellen? Of omgekeerd: wat hem onverwacht toch nog doet afhaken? Logisch, want die kennis is de heilige graal voor iedere verkoper.

En die graal ligt nu voor het grijpen: ChatGPT.

Hiermee kijkt u rechtstreeks in het brein van uw prospect – zonder filter, zonder marktonderzoek. Haast pijnlijk nauwkeurig legt de AI-chatbot zijn drijfveren en remmingen bloot. De rationele, uiteraard, maar ook de emotionele. Want die geven de uiteindelijke doorslag: ga ik met een gerust gemoed op deze offerte in, of niet?

CHATGPT WEET HET ALLEMAAL

Waarom is een machine zo veel beter in het pinpointen van wat een mens drijft? Omdat ChatGPT put uit miljoenen vergelijkbare patronen in tientallen miljarden toepasselijke gegevens. Die komen van websites maar vooral uit fora en social media waar prospects ongemerkt hun ware gelaat onthullen. Daarom weet ChatGPT ook wat uw prospect drijft – zelfs als u dat vergat te vragen. En zelfs als u in een nichemarkt opereert.

GARBAGE IN, GARBAGE OUT

Het allergrootste nadeel van ChatGPT? Dat het er zo bedrieglijk eenvoudig uitziet: één chatvakje, meer krijgt u niet. En alles wat u over uw prospect wilt te weten komen zit in zijn database. Alleen, hoe krijgt u die kennis er ook uit gepuurd? Het antwoord: door ChatGPT uitgekende vragen te stellen, het uitgebreid aan het woord te laten en aandachtig te luisteren. Door het zachtjes bij te sturen waar dat kan, en het genadeloos uit te dagen waar dat moet. Want raar maar waar: ChatGPT reageert op

aanmoediging, druk of verontwaardiging. AI is ook dat eigenlijk logisch, omdat het werd getraind op uw en mijn gedragingen.

Helaas betekent het ook dat een AI-chatbot er zich met een flut-antwoord vanaf maakt als het een flutvraag voorgeschoteld krijgt. Rommel in, rommel uit! Maar dát zal u na deze workshop nooit meer overkomen.

OVERTUIGEN EN VOORKOMEN

Een standaard offerte zet uw USP (Unique Selling Proposition) in de verf – een goede offerte de UBR van uw prospect (Unique Buying Reason). Die UBR is nauw verweven met instant herkenbare problemen die u oplost, of kansen die uw prospect nu kan grijpen. Om die transformatie draait het: daarin moet uw offerte schitteren. En in het blootleggen ervan is ChatGPT ijzersterk. Wel, toch als u het eerst correct primet.

Wat ten slotte van een goede offerte een excellente maakt? De mate waarin u proactief antwoordt op de vragen die uw prospect u nog ... niet heeft gesteld. En ook die onuitgesproken bezwaren vertelt ChatGPT u.

GEEN AI-AUTOMATISERING

In deze workshop duikt u in de inhoud van een ijzersterke offerte. Hiervoor zorgt het koppel dat ChatGPT Plus en uw docent Wim Van Rompuy vormen. De eerste is een allesweter, de tweede de nieuwsgierige copywriter en sales-marketeer die alles uit ChatGPT weet los te peuteren.

Wat er níét aan bod komt? De automatisering van uw offertes (of hun analyse) met behulp van AI. Wat wel? Alle inhoudelijke elementen die uw offerte moet aanreiken om een maximale kans op slagen te hebben.

De docent



Wim Van Rompuy stort zich eind 2022 als een leeuw op ChatGPT wanneer dat live gaat. Sindsdien probeert hij deze chatbot (en zijn uitdagers) op de knieën te krijgen.

Onmogelijke vragen over schijnbaar onoplosbare problemen in nichemarkten? Met de juiste, intelligente vragen geeft ChatGPT geen krimp en schotelt het onverwachte oplossingen voor. Op www.CheatGPT.ai blogt Wim over zijn AI-belevenissen.

Als copywriter leidt Wim het toonaangevende copywritingbureau Schrijf.ai. Waar andere tekstschrijvers in de verdediging gaan tegen de broodroof door AI, omarmt Wim ChatGPT net. Zo pakt hij uit met diepere inzichten, betere argumenten en knisperende insteken. Daarbij daagt hij AI constant uit om hém uit te dagen: “toon me aan waar ik de mist in ga voor een ander het doet.”

Zo gaat hij ook samen met zijn trainees aan de slag: al doende leren. Eén keer met het hoofd tegen de muur lopen om die enkele minuten later te ontwijken. Wim is een bevlogen spreker en noemt gezond boerenverstand zijn grootste troef. Hij rust niet voor ook u bruist van de ideeën én de goesting om ermee aan de slag te gaan. Voor 2001 ontdekte Wim gedurende dertien jaar de ins en outs van de farmaceutische industrie. Productmanagement, trainingmanagement, businesssupportmanagement, e-businessmanagement: been there, done that.

Wim heeft een hekel aan vaagtaal en is recht voor de raap, maar zonder te choqueren.

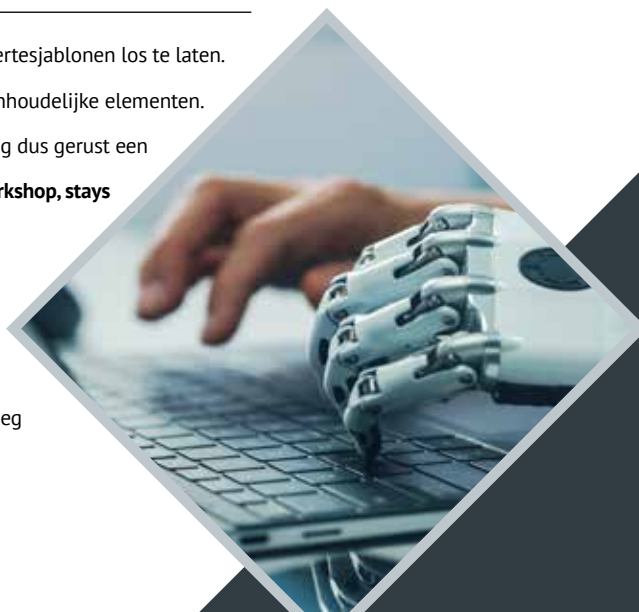
Voor de durvers ...

Uw docent ontwikkelde een megaprompt om op uw eigen offertes of offertesjablonen los te laten.

Genadeloos beoordeelt ChatGPT alle noodzakelijke en ondersteunende inhoudelijke elementen.

Voldoet er een niet aan zijn verwachtingen? Dan wijst het u de weg. Breng dus gerust een eigen offerte (zonder prijzen) mee om te testen: **what happens in this workshop, stays in this workshop.**

De workshop wordt een aaneenschakeling van trial & error: al doende leren door ChatGPT te bestoken met de goede vragen. Dat doen we overigens in de betaalde versie, want de gratis editie heeft hier niet genoeg redeneringsvermogen/rekenkracht voor.



Weg met de oogkleppen ...

Hebt u behoefte aan een frisse blik op uw offertes? Of voelt u dat ze beter kunnen, en wilt u uw ideeën op hun waarde toetsen? Neem dan deel, want dit zijn thema's waarvoor u aan ChatGPT de juiste vragen leert stellen:

- ◆ Op welke vragen moet uw offerte zeker het antwoord geven?
- ◆ Welke elementen versterken uw boodschap?
- ◆ Hoe synchroniseert u uw schrijfstijl met die van uw prospect?
- ◆ Hoe personaliseert u uw offerte met herkenbare situaties?
- ◆ Wat geeft uw prospect het gevoel dat hij de juiste beslissing maakt?
- ◆ Hoe vertaalt u voordelen in transformatie, USP's in UBR's?
- ◆ Hoe beantwoordt u proactief de bezwaren van uw prospect?
- ◆ Wat zijn de bezwaren die hij niét aan uw neus hangt?
- ◆ Achter welke rationele argumenten verschuilt uw prospect zich om de emotionele niet te moeten blootgeven?
- ◆ Hoe houdt u zelf de touwtjes in handen voor de opvolging van de offerte?
- ◆ Met welk argumentarium overtuigt de offerte-aanvrager de beslissingnemer? Hoe helpt u de eerste bij die 'interne verkoop'?
- ◆ Hoe maakt u een scoreblad waarmee u bij een offerteslag met meerdere aanbieders ongemerkt het laken naar u toe trekt?
- ◆ Welke vragen zullen de 'advocaten' van de beslissingnemer stellen? En wie zijn zij eigenlijk?
- ◆ En zo veel meer...



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

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.

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).

Betere offertes schrijven met ChatGPT

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website www.ifbd.be

> **Kostprijs:** € 795 (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



[klik hier](mailto:info@ifbd.be)

Via onze website:
ifbd.be



[klik hier](http://ifbd.be)

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. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft 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**.

DE VLAAMSE OVERHEID INVESTEERT IN OPLEIDING: TOT 30% KORTING!

Het IFBD is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 30% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

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.