IFBD
Institute for Business Development

2027

Uw klant heeft zijn huiswerk al gedaan. Met Copilot is het uwe klaar vóór het eerste woord valt.

Sales aangedreven door Microsoft 365 Copilot

Leer prospecteren, onderhandelen en closen met Copilot – meer tijd voor de klant, minder administratie, rechtstreeks in de apps waar u vandaag al mee werkt.

NIEUW: INCL. NOTEBOOK + AGENT BUILDER!

- **Hands-on in Word, Excel, Outlook, Teams, PowerPoint, Business Chat, Notebook en Agent Builder** – verankerd in uw eigen klantmails, offertes en vergaderingen.
- **Eén promptkader** (Rol · Context · Objectief · Complexiteit) dat in élke Copilot-app werkt – plus KYC, DISC, SPIN, SIMAC en BATNA, versneld met Copilot.
- **Volledige controle over vertrouwelijkheid, GDPR en verantwoordelijkheid:** Copilot ondersteunt, u blijft de verkoper.



Onder de deskundige leiding van:

Arnaud Llamas Bravo
Microsoft 365 Copilot & AI Trainer
workwithai.be

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

Waarom dit programma?

UW SALESTEAM, VERSTERKT DOOR COPILOT M365

Stel u een salesteam voor dat sneller prospects doorgrondt, in enkele minuten een onberispelijke offerte opstelt, elke onderhandeling voorbereidt met scherpe argumenten en na elk klantgesprek meteen een verslag met actiepunten heeft – allemaal binnen de vertrouwde Microsoft 365-omgeving. Dit is geen sciencefiction. Het is vandaag al mogelijk met **Microsoft 365 Copilot**.

Anders dan een los AI-venster werkt Copilot M365 **in de apps waar u vandaag al mee werkt** – Word, Excel, Outlook, Teams, PowerPoint – en is het **verankerd in uw eigen bedrijfsdata** (e-mails, offertes, klantdossiers, vergaderingen) via Microsoft Graph, binnen de beveiliging van uw organisatie. Geen gegevens die uw tenant verlaten. Geen kopiëren-en-plakken tussen tools. Eén assistent, overal waar u verkoopt.

UW ROL ALS SALESPROFESSIONAL VERANDERT FUNDAMENTEEL

Klanten zijn beter geïnformeerd dan ooit en verwachten van een verkoper geen brochure-opsomming, maar echte toegevoegde waarde: inzicht in hun business, scherpe voorbereiding en een oplossing op maat. Tegelijk verdrinkt de moderne verkoper in administratie – CRM-updates, offertes, opvolgmails, verslagen – die kostbare tijd wegvreten van het échte werk: verkopen.

Deze opleiding slaat de brug tussen klassieke verkooptechnieken en de concrete mogelijkheden van Copilot M365. Niet om de verkoper te vervangen, maar om tijd vrij te maken, de kwaliteit van elk contactmoment te verhogen en salesmensen toe te laten zich te concentreren op **relaties, onderhandeling en closing**.

WAAROM MICROSOFT 365 COPILOT VOOR SALES?

Er bestaan veel AI-assistenten, maar voor een salesteam dat werkt met vertrouwelijke klant- en prijsinformatie binnen Microsoft 365, biedt Copilot unieke voordelen:

- **Geïntegreerd in uw apps** – geen aparte tool: Copilot leeft in Outlook, Word, Excel, Teams en PowerPoint.
- **Verankerd in uw data** – Copilot kent uw klantmails, offertes, CRM-documenten en vergaderingen (Microsoft Graph) en levert daardoor relevante, gepersonaliseerde output.
- **Veilig & conform** – uw data traint het model niet en blijft binnen uw tenant; commerciële databescherming voor gevoelige deal- en prijsinformatie.
- **Eén methode, alle apps** – u leert één promptkader dat overal werkt, en bouwt zelfs uw eigen sales-assistent.

Door een gestructureerde methode te hanteren, kunt u:

- **Tijd winnen** op prospectie, offertes en administratie.
- **Elke afspraak scherper voorbereiden** met een 360°-beeld van de klant.
- **Sneller overtuigende, foutloze commerciële teksten** produceren.
- **Sterker onderhandelen** dankzij beter voorbereide argumenten en scenario's.
- **Consistenter opvolgen** zodat geen enkele lead of deal blijft liggen.

De methode: één promptkader voor alle apps

De kern van de opleiding is een eenvoudig, overdraagbaar kader dat in élke Copilot-app werkt. U leert prompts opbouwen volgens vier elementen:

Rol
Wie moet Copilot zijn? Bv. 'Gedraag je als een ervaren accountmanager …'

Context
Waarom hebt u dit nodig? Welke bron moet Copilot gebruiken (klantdossier, mail, offerte)?

Objectief
Wat hebt u concreet nodig? Bv. 'Schrijf een prospectiemail naar een aankoopverantwoordelijke.'

Complexiteit
Extra beperkingen: taal, lengte, toon, formaat (lijst, tabel, e-mail …).

> **"Uw klant heeft zijn huiswerk al gedaan vóór u binnenstapt. Hebt u het uwe? Met Copilot kent u zijn business, zijn pijnpunten en zijn bezwaren vóór het eerste woord valt. Wie dat niet doet, verkoopt straks tegen iemand die het wél doet."**
>
> **Arnaud Llamas Bravo – trainer IFBD**

Bovenop het kader leert u de **werkreflexen** die het verschil maken: de juiste bron aanwijzen, stapsgewijs verfijnen in gesprek, altijd verifiëren, en positief formuleren. Nooit hallucineren – u baseert zich op traceerbare bronnen en houdt zelf de regie.



Programma van de dag

Een interactieve opleidingsdag, opgebouwd rond concrete salescases en de klassieke salesframeworks, met directe oefening in elke Copilot-app. Modulair inzetbaar.

09.00 ONTHAAL & KICK-OFF: COPILOT M365 EN DE GOUDEN REGELS (VEILIG & CONFORM)

- Wat Copilot M365 is: geïntegreerd in uw apps, verankerd in uw klantdata via Microsoft Graph
- De gouden regels: vertrouwelijkheid, GDPR en menselijk oordeel – nooit hallucineren, altijd traceerbare bronnen

MODULE 1 HET PROMPTKADER: ROL · CONTEXT · OBJECTIEF · COMPLEXITEIT

- Het promptkader in vier elementen: wie moet Copilot zijn, welke bron, wat hebt u nodig, welke beperkingen
- De werkreflexen: de juiste bron aanwijzen, stapsgewijs verfijnen, altijd verifiëren, positief formuleren

MODULE 2 PROSPECTIE-, OPVOLG- EN ANTWOORDMAILS (OUTLOOK)

- E-mails opstellen, samenvatten, beantwoorden en de toon bijsturen (Coaching by Copilot)
- Prospectiemails, opvolging, offerte-begeleiding en antwoorden op klantvragen

MODULE 3 KNOW YOUR CUSTOMER-RAPPORT & PROSPECTRESEARCH (BUSINESS CHAT)

- KYC-report: een Know Your Customer-rapport met 360°-beeld – activiteit, klanten, pijnpunten, financiële situatie en doelen
- Research, synthese en meerstappenopdrachten over al uw M365-data heen – zonder te hallucineren

12.00 LUNCHPAUZE

MODULE 4 VERKOOPMETHODIEKEN: DISC, SPIN, SIMAC & BATNA (BUSINESS CHAT)

- DISC: het communicatieprofiel van uw contact inschatten en uw aanpak en toon daarop afstemmen
- SPIN: Situatie-, Probleem-, Implicatie- en Nut-vragen voorbereiden voor een behoeftegericht gesprek
- SIMAC: Situation, Idea, Mechanism, Advantages, Close – een overtuigende, logische verkooppitch opbouwen
- BATNA: uw beste alternatief en onderhandelingsmarge bepalen

MODULE 5 BRAINSTORM OVER TRADABLES & OBJECTION HANDLING (BUSINESS CHAT)

- 'Tradables' bedenken die de marge niet raken
- Verwachte bezwaren en obstakels anticiperen en overtuigende, respectvolle antwoorden voorbereiden

MODULE 6 OFFERTES, VERKOOPSCRIPTS & PIPELINE-ANALYSE (WORD & EXCEL)

- Offertes, commerciële voorstellen en verkoopscripts opstellen; teksten herschrijven in 3 versies (beknopt, diplomatisch, enthousiast)
- Pipeline- en omzetanalyse, forecast, klant- en marge-inzichten en targetopvolging met dashboards

MODULE 7 PITCH DECKS EN SALES-DEBRIEFS (POWERPOINT & TEAMS)

- Pitch decks, klantpresentaties, productdemo's en samenvattende slides vanuit een prompt of Word-document
- AI-notulen, recap en actiepunten: sales-debrief, verslag van klantgesprek, opvolgvragen en next steps

MODULE 8 UW EIGEN SALES-ASSISTENT (NOTEBOOK & AGENT BUILDER) (NIEUW)

- Notebook: accountdossier centraliseren, productinfo en battlecards consistent bevragen
- Agent Builder: 'KYC-generator', 'Offerte-assistent' en 'Bezwaren-coach' voor het salesteam

16.30 WRAP-UP, ACTIEPLAN & Q&A

- Uw persoonlijk actieplan: welke salestaken versnelt u vanaf morgen met Copilot?

Hands-on op uw eigen laptop – voor een optimale leerervaring raden we u aan een laptop met een actieve Microsoft 365 Copilot-licentie mee te brengen, zodat u meteen op uw eigen (of fictieve) klantdata kunt oefenen. De opleiding is ook modulair per app inzetbaar.



Timing cursus

08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.

09.00 Onthaal & kick-off van de trainingsdag.

12.00 Lunchpauze.

16.30 Wrap-up, actieplan & Q&A.

17.00 Einde van de trainingsdag.

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

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**).

Uw trainer: Arnaud Llamas Bravo



Arnaud Llamas Bravo
Microsoft 365 Copilot & AI Trainer – workwithai.be

Arnaud Llamas Bravo geldt als een gevestigd expert in Microsoft 365 Copilot en AI, met diepgaande ervaring in sales, business development en talentacquisitie. Als informaticus startte hij zijn loopbaan in de informatie- en communicatietechnologie (ICT), waar hij samenwerkte met toonaangevende bedrijven zoals Arinso en Sogeti.

In 2007 vervoegde hij Clearsource als Senior Consultant en ontwikkelde hij een unieke commerciële expertise. In 2012 richtte hij **Taleevo** op, een vooraanstaand online platform. Sindsdien verleende hij consultancy aan organisaties zoals Stepstone, Experis, Elia, DXC Technologies, AGC, Egov Select, Kone en Proximus.

Vandaag combineert Arnaud via **workwithai.be** zijn kennis van ICT en verkoop tot praktische, bedrijfsgerichte AI-trainingen – met een bijzondere focus op **Microsoft 365 Copilot**. Wat hem onderscheidt, is zijn dubbele expertise: een grondig begrip van de commerciële realiteit én een beheersing van de technologie.

Arnaud is een gewaardeerd trainer die al honderden professionals opleidde in het efficiënt gebruik van Copilot en andere AI-tools. Zijn praktijkgerichte aanpak maakt van hem een onmisbare trainer voor salesprofessionals die meer willen verkopen dankzij Copilot M365.

WAT DEZE OPLEIDING KAN VERANDEREN IN UW PRAKTIJK

"Voor een klantgesprek geeft Copilot mij een helder 360-gradenbeeld van de prospect en helpt het mij om gerichte SPIN-vragen voor te bereiden. Ik begrijp sneller wat er bij de klant speelt, stem mijn aanpak beter af op zijn profiel en stap het gesprek binnen met concrete commerciële hypotheses die ik kan toetsen."

Arthur, accountmanager

"Ik gebruik Copilot als een commerciële sparringpartner. Het stelt mijn offerte kritisch in vraag, anticipeert op bezwaren en helpt mij onderhandelingsmunten te vinden die onze marge beschermen. Mijn opvolging is consequenter, mijn voorstellen zijn gerichter en belangrijke deals raken niet langer uit beeld in de pipeline."

Nadia, sales executive

Wat gaat u leren?

Tijdens deze interactieve, hands-on dag leert u onder meer:

- Doeltreffende prompts schrijven volgens het kader Rol · Context · Objectief · Complexiteit.
- Een volledig Know Your Customer-rapport genereren vóór elke afspraak – zonder te hallucineren.
- De verkoopmethodieken DISC, SPIN, SIMAC en BATNA sneller toepassen op uw eigen deals.
- Bezwaren en obstakels anticiperen en overtuigende antwoorden voorbereiden.
- Prospectie-, opvolg- en antwoordmails opstellen in Outlook, met de juiste toon.
- Offertes, commerciële voorstellen en verkoopscripts opstellen in Word.
- Teksten laten herschrijven in drie versies (beknopt, diplomatisch, enthousiast).
- Pipeline, forecast en marges analyseren met dashboards in Excel.
- Pitch decks en klantpresentaties bouwen in PowerPoint.
- Sales-debriefs en vergaderverslagen met actiepunten genereren in Teams.
- Een accountdossier centraliseren in Notebook en uw eigen sales-assistent bouwen met Agent Builder.
- Copilot verantwoord gebruiken: vertrouwelijkheid, GDPR en menselijk oordeel.

Ook in uw organisatie?

Deze opleiding is modulair per app inzetbaar en kan ook volledig op maat in uw organisatie worden georganiseerd, voor uw eigen salesteam en zijn concrete klantsituaties.

Contacteer ons voor meer informatie of om deze opleiding in uw organisatie te plannen: info@ifbd.be · +32 50 38 30 30

Sales aangedreven door Microsoft 365 Copilot

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 geeft 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 kunt 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.