

Training: Artificial Intelligence voor Verkoop

In de dynamische wereld van sales is het essentieel om op de hoogte te blijven van de nieuwste technologieën die jouw verkoopprocessen optimaliseren. Kunstmatige intelligentie (AI) biedt ongekende mogelijkheden om verkoopactiviteiten te automatiseren, klantinteracties te personaliseren en de efficiëntie te verhogen. Deze training biedt je de kennis en vaardigheden om AI effectief in te zetten binnen jouw verkoopstrategie.

De training combineert theoretische kennis met praktische oefeningen. Je werkt in kleine groepen aan het ontwikkelen en presenteren van AI-gestuurde verkoopstrategieën en ontvangt feedback om jouw vaardigheden te verfijnen.

De training wordt gegeven door [Robin Wanders](#). Hij loopt al enige jaren voorop in het gebruik van AI en is bij uitstek in staat om zijn praktische kennis over te brengen.

Doelstellingen

Na afronding van deze training kun je:

- De basisprincipes van AI en machine learning begrijpen en toepassen in verkoopcontext.
- AI-tools gebruiken om verkoopprocessen te automatiseren en te optimaliseren.
- Effectieve 'superprompts' ontwikkelen voor onderzoek, beoordeling en contentcreatie.
- AI inzetten bij het ontwikkelen van overtuigende verkooppresentaties.
- Het belang van interpersoonlijk contact in het verkoopproces herkennen en benutten.

Dagprogramma

Onderdeel 1: introductie tot AI in Verkoop

- Definitie en kernconcepten van AI en machine learning.
- Toepassingen van AI in moderne verkoopstrategieën.
- Overzicht van populaire AI-tools zoals ChatGPT, Google Bard en Microsoft Copilot.

Onderdeel 2: automatiseren van Verkooptaken met AI

- Identificeren van repetitieve taken die geautomatiseerd kunnen worden.
- Implementeren van AI voor leadgeneratie, klantsegmentatie en follow-ups.
- Voorbeelden van succesvolle AI-automatisering in sales.

Onderdeel 3: ontwikkelen van Superprompts voor AI

- Wat zijn superprompts en waarom zijn ze belangrijk?
- Technieken voor het creëren van effectieve prompts voor onderzoek en contentcreatie.
- Praktische oefeningen in het schrijven van superprompts.

Onderdeel 4: bouwen van Overtuigende Verkooppresentaties met AI

- Gebruik van AI-tools voor het verzamelen en analyseren van klantgegevens.
- Ontwerpen van gepersonaliseerde en impactvolle presentaties.
- Integreren van AI-gegenereerde inzichten in jouw verkoopverhaal.

Onderdeel 5: het Belang van Interpersoonlijk Contact in het AI-tijdperk

- Behouden van de menselijke touch in geautomatiseerde processen.
- Strategieën voor effectieve communicatie en relatiebeheer.
- Balans vinden tussen technologie en persoonlijke interactie.

Praktisch

Duur	1 dag
Aantal deelnemers	8-12
Startdata	26 juni en 16 september
Investing	€ 745,- per deelnemer
Voor wie	Deze training is ontworpen voor verkoopprofessionals die hun kennis willen uitbreiden en AI willen integreren in hun verkoopprocessen.

