

AI-werksessie voor het salesteam

Van AI-gebruik naar aantoonbaar sneller verkopen.

In een halve dag, met jullie eigen salesproces als materiaal.

Wat ik vaak zie bij salesteams

- Iedereen gebruikt AI, maar niemand weet of er een offerte sneller de deur uit gaat.
- Wat goed werkt zit in de mailbox van één accountmanager, niet in het team.
- Voorbereiding van gesprekken en demo's kost meer tijd dan de gesprekken zelf.
- De vraag is niet of jullie iets met AI moeten, maar waar in het salesproces precies, en hoe.

Wat we doen in een halve dag

1. Het salesproces in kaart

Samen met het team breng ik in beeld hoe een deal echt loopt, van eerste signaal tot getekende offerte. Niet het proces uit de handleiding, maar het proces van dinsdagochtend.

2. Kansen per stap

Per stap bepalen we waar AI concreet helpt: accountonderzoek, gespreksvoorbereiding, offerte- en aanbestedingsteksten, opvolging en verslaglegging in het CRM. En waar het niets toevoegt.

3. Hands-on oefenen

Deelnemers gaan ter plekke aan de slag met hun eigen offertes, mails en accounts. Geen theorie, maar hun eigen werk van die week.

4. Rapport met actiepunten

Na de sessie ontvangen jullie een rapport met procesvisualisaties, concrete actiepunten en een scheiding tussen wat het team direct zelf kan doen en wat op termijn mogelijk is.

Werken met gegevens

Bij een assessmentbedrijf is dit geen voetnoot. Kandidaat- en assessmentgegevens gaan niet in publieke AI-tools. Vooraf spreken we af welk materiaal wel mee de sessie in gaat, en de spelregels komen in het rapport, zodat het team weet waar de grens ligt.

Ik ben zelf TMA-gecertificeerd, dus over het instrument en de gesprekken eromheen hoeven we geen uitleg te wisselen.

Wat jullie meekrijgen

Een rapport met procesvisualisaties en AI-kansen per stap in het salesproces

Concrete actiepunten die het team zelf kan uitvoeren, zonder aanschaf van nieuwe software

Per deelnemer één routine die de week erna al draait

Heldere afspraken over welke gegevens wel en niet in AI-tools gaan

Achtergrond

15+ jaar ervaring als UX-designer en specialist conversieoptimalisatie, bij opdrachtgevers als ANWB, Aegon, Signify (Philips Hue) en Philips.

De afgelopen twee jaar volledig gespecialiseerd in AI-toepassingen voor het mkb: van dagelijks promptgebruik en documentverwerking tot procesautomatisering, AI-agents en computergestuurde workflows. Daarnaast TMA-gecertificeerd.

Die combinatie, begrijpen hoe mensen werken en weten wat AI kan, is wat nodig is om van „we gebruiken ChatGPT” naar „we werken aantoonbaar anders” te komen.

Eerder gedaan voor

FC Dordrecht. Halve dag met het communicatieteam. Vier kernprocessen geanalyseerd (inbox-afhandeling, offertes, redactionele flow, eventcommunicatie). Resultaat: een rapport met procesvisualisaties en actiepunten per proces. Voorbeeld op aanvraag.

No Such (intern). AI-integratie in de werkprocessen van een creatief bureau met 45+ specialisten. Diagnose, pilots en implementatie voor contentproductie, projectmanagement en klantcommunicatie.

Wat dit anders maakt

- Geen presentatie over wat AI kan. We werken met jullie eigen processen.
- Geen toolverkoop. Het gaat om hoe het team werkt, niet om welk abonnement erbij komt.
- Een rapport dat maandag bruikbaar is in plaats van een middag inspiratie.
- Ik laat het zien op jullie eigen materiaal, in plaats van te vertellen wat er mogelijk is.

Investing

€ 2.450 excl. btw | halve dag | tot 8 deelnemers

Inclusief een kort voorgesprek, een korte vragenlijst per deelnemer, de sessie zelf en het rapport achteraf.

Opties: terugkomsessie van 90 minuten online, drie weken later, €450. Hele dag tot 12 deelnemers, €3.950. Beide excl. btw.

Een volgende stap

Een kort gesprek vooraf is altijd mogelijk, zonder verplichtingen. Dan kijken we of het past en welke processen het meeste opleveren.

Evert Bal

evert@uxley.nl | [linkedin.com/in/evertbal](https://www.linkedin.com/in/evertbal)