

Opleiding : Commerciële efficiëntie verhogen met AI

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. EIA

Prijs : 1280 € V.B.

NEW

Deze cursus biedt je de mogelijkheid om je B2B verkoopaanpak te transformeren met behulp van artificial intelligence tools. In een wereld waarin technologie zich snel ontwikkelt, wordt het beheersen van deze nieuwe hefboomen een beslissend concurrentievoordeel voor salesprofessionals. Je zult ontdekken hoe je het potentieel van AI, met name generatieve AI, kunt inzetten om elke fase van je verkoopproces te optimaliseren, van prospectie tot het opbouwen van loyaliteit. Bereid je voor op een aanzienlijke verhoging van je productiviteit en je resultaten.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ Begrijp de grondbeginselen van generatieve AI toegepast op het B2B verkoopvak
- ✓ Target, score en prioriteer prospects met behulp van AI-tools
- ✓ Krachtige berichten schrijven met generatieve AI
- ✓ Een eenvoudig, doelgericht en geautomatiseerd bewakingssysteem opzetten
- ✓ Afspraken voorbereiden met generatieve AI

Doelgroep

B 2 B verkopers, business developers, account managers en sales managers die AI willen integreren in hun dagelijkse praktijk

Voorafgaande vereisten

Geen

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Theoretische input, praktische oefeningen, gebruik van AI. generatieve hulpmiddelen.

DEELNEMERS

B 2 B verkopers, business developers, account managers en sales managers die AI willen integreren in hun dagelijkse praktijk

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Opleidingsprogramma

1 De grondbeginselen van generatieve AI voor verkopers

- Ontdek hoe generatieve AI werkt: effectieve prompting-technieken
- Verken het ecosysteem van beschikbare tools
- Het ethische kader en de goede praktijken van de RGPD respecteren

Praktisch werk

Effectieve verkooppromoties schrijven om de relevantie van de verkregen antwoorden te maximaliseren

2 Dagelijkse productiviteit verbeteren met generatieve AI-tools

- De voorbereiding van vergaderingen met klanten vereenvoudigen
- Begeleide copywriting: het maken van treffende commerciële e-mails om de open- en responspercentages te verhogen
- Verkoop hulpmiddelen: professionele presentaties genereren
- Geautomatiseerde notities en samenvattingen: gesprekken omzetten in gestructureerde rapporten en samenvattingen

Praktisch werk

Hulp bij schrijven met ChatGPT. Presentatiemateriaal genereren met Gamma. Samenstellen van notulen van videovergaderingen met Copilot.

3 Zakelijke kansen detecteren door "[intelligente intelligentie]"

[intelligente intelligentie]].

- Geautomatiseerde monitoring instellen: concurrentiemonitoring, klantmonitoring, opportunity monitoring (aanbestedingen)

Praktisch werk

Stel automatische monitoring in met ChatGPT, VisualPing of Wappalyzer om op de hoogte te blijven van marktontwikkelingen

4 Prospects targeten met generatieve AI-tools

- Doelwitten definiëren: je ICP (Ideal Customer Profile) en buyer personas creëren met AI
- Verrijk je database: verzamel en kwalificeer automatisch relevante contacten en werk je databases bij met AI
- Koopsignalen voor prospects of klanten detecteren

Praktisch werk

Definieer je buyer persona's met ChatGPT. Verrijk je contactdatabases met Dropcontact en Waalaxy

5 Uw prospectieacties optimaliseren met generatieve AI-tools

- Automatiseer grootschalige gepersonaliseerde berichtreeksen
- Oproepen oefenen en AI gebruiken als sparringpartner

Praktisch werk

Oefen het mondeling afhandelen van telefonische bezwaren met Chat GPT

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

KLAS OP AFSTAND

2026 : 25 juni, 24 sep., 3 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 18 juni, 17 sep., 26 nov.