

Maak van ChatGPT uw geheime superkracht én uw sales goeroe ...

ChatGPT voor sales

- > Maak uw verkoopargumenten zo sterk dat uw klant niet weet wat hem overkomt.
- > Detecteer en overwin verborgen bezwaren alsof u meer weet dan uw klant zelf.
- > Voorspel klantgedrag en -behoeften voor een authentieke en proactieve opvolging.

Onder de deskundige leiding van:

Wim Van Rompuy
Tekst- & ChatGPT Trainer
SCHRIJF.AI
&
Schrijfdokter
SCHRIJF.BE



Waarom dit programma?

PEOPLE BUY PEOPLE

Werk u in de sales? Dan weet u dat verkopen mensenwerk is, meer dan welke andere job ook. Want mensen kopen van mensen, niet van bedrijven. Ze vallen als een blok voor uw authenticiteit. Voor u als partner die begrip toont voor noden. Waarna u er uw oplossing aan vast breut.

Hoe kan artificiële intelligentie dan dit intermenselijke samenspel vervangen? Het antwoord is simpel: dat kan AI niet. Gelukkig maar. Wat dan wel? ChatGPT kan iedereen die met sales te maken heeft, de tools aanreiken én de vaardigheden doen trainen om de concurrent te overtroeven. Want de kracht zit 'm in de combinatie: ChatGPT als brute denkkraft onder de motorkap en u als de bestuurder met gezond verstand.

U EN CHATGPT: ONOVERWINNELIJKE PROSPECTIE

Daagt docent Wim ChatGPT live uit om de wensen van een prospect in een nichemarkt bloot te leggen? Dan kunt u in de zaal een speld horen vallen door de magie van het antwoord. Want de AI-chatbot werd gevoed met alle kennis ter wereld, waartussen hij alle relaties checkt. Zo voorspelt hij akelig precies de wensen en bezwaren van uw prospect. En legt hij diens rationele drijfveren met grote precisie bloot. Maar, belangrijker nog, ook zijn emotionele, die uw prospect maar al te graag voor u verbergt.

ChatGPT kijkt onder de hersenpan van uw prospect. Stapt u, met die kennis tot de tanden toe gewapend, op hem af? Dan peilt u meteen naar de hyperconcrete situaties waarmee hij verveeld zit. Zo herkent hij in u een partner, voor wie hij zich opent.

AUTHENTIEKE KETTING VAN CONTACTEN

Elke prille relatie is fragiel. Uw prospect of klant ontmaskert u dan ook meteen wanneer hij een standaardopvolgmail krijgt. Of eentje die ChatGPT op automatische piloot schreef.

Daarom leert u in deze workshop een 'intelligent' gesprek voeren met ChatGPT. Dit resulteert in een professionele mail, feilloos in uw eigen schrijfstijl. Door die authenticiteit wordt de klantenrelatie

alleen maar sterker. Wel, toch als ook wie verderop in de klantenketting of customer journey zit, geen plotse stijlbreek pleegt. Daarom is deze workshop ook voor hen van harte aanbevolen!

MAAK VAN KENNIS KUNDE

Emotioneel intelligent verkopen, DISC-kleuren, consultative selling, accountmanagement, closing technieken, cross selling, up selling, trust selling, onderhandelings technieken, omgaan met bezwaren, storytelling, ... Iedere verkoper doorloopt vroeg of laat al die trainingen.

Maar zeg eens eerlijk: hoeveel van die kennis wordt omgezet in kunde? Dat is overigens helemaal geen verwijt, want uw docent draaide zelf mee in de verkoop. En viel ten prooi aan de waan van de dag en dwingende kortetermijnobjectieven. Ook hij worstelde er mee om het geleerde in de praktijk te brengen. "Had ik toen maar ChatGPT gehad!", fluisterde hij ons toe. "Dan kon ik op het even welk dood moment op de baan, me laten bijtrainen over om het even welke salestechniek. En leren zou leuk zijn, omdat de situaties die ChatGPT voorschotelt, zo levensecht zijn." Maar bent u hier klaar voor?

METEN IS WETEN & DATA ANALYSE

Zonder correcte cijferanalyse loopt u verkoop mis. Toch behandelt deze workshop niet de integratie van AI in uw CRM. En niet welke analyses u wanneer gebruikt.

U leert iets waardevollers. U leert hoe ChatGPT voor u de kansen opvist, of welke analyse u het beste gebruikt voor wat u wilt te weten komen. Meer nog: het voert dan die analyse meteen zelf uit. Excel? Hoeft niet meer: u typt gewoonweg in mensentaal wat u wilt bekomen, of het nu een analyse of een grafiek is.

EIGEN ROUTINES AUTOMATISEREN

ChatGPT heeft een machtig wapen aan boord om u elke breindodende of repetitieve taak uit handen te nemen. Want u maakt in een kwartier uw eigen apps zonder een jota programmeerkennis. U schrijft (of vertelt) gewoonweg wat u wilt bereiken, en de GPT-appbouwer doet de rest. Even testen en wat bijsturen, en u bent voorgoed verlost van alle taken waar u vandaag tegenop ziet. Wat een verademing.

De docent



Wim Van Rompuy volgt een merkwaardig parcours, waarvan u nu de vruchten plukt. Met een diploma van ... apotheker op zak, stort hij zich meteen als verkoper en

marketeer in de farmaceutische industrie. Dertien jaar werkt hij er voor topbedrijven. Al bij al geen verrassing omdat hij vanaf zijn twaalfde in de zomermaanden al de markten afschuimt om schoenen te verkopen.

In 2001 start hij zelfstandig als copywriter, wat niet meer is dan 'schrijven verkopen'. Die activiteit mondt uit in het toonaangevende Vlaamse tekstbureau Schrijf.be. In parallel traint hij eerst als Schrijfdokter.be en dan ook als aiTrainer.be de kneepjes van het vak.

Sinds het moment dat ChatGPT eind 2022 opduikt, probeert Wim het op de knieën te krijgen. En dat lukt ... niet: onmogelijke vragen over schijnbaar onoplosbare problemen in nichemarkten? Met de juiste, intelligente vragen geeft ChatGPT geen krimp en schotelt het telkens weer onverwachte oplossingen voor. Op www.CheatGPT.ai blogt Wim over zijn AI-belevenissen.

Wim haalt vandaag, samen met u, het beste uit ChatGPT. Hij combineert daarbij zijn kunde in sales, marketing, e-business, communicatie en copywriting om AI uit te dagen zodat het u het beste van zichzelf geeft.

Tijdens deze workshop loopt u samen eerst met het hoofd bewust tegen de ChatGPT-muur. Waarna Wim u meteen toont hoe dat nooit, nooit meer zal gebeuren. Bovendien rust hij niet voor u bruist van de ideeën én de goesting om met de hulp van ChatGPT meer te verkopen.

Voor al wie met sales te maken heeft ...

U vraagt zich nu af: "Is deze workshop wel voor mij bedoeld?". Het antwoord luidt 'ja' als u rechtstreeks of onrechtstreeks in het salestraject tussenkomt. Verkoopt u producten of levert u diensten? Dat maakt niet uit, want verkopen draait altijd om mensen.

Dit is een niet-limitatieve lijst van wie zijn beroepsleven verandert door deze 'ChatGPT-voor Sales'-workshop te volgen:

- > verkoper, field sales representative, sales agent, client advisor, accountmanager, territory manager, inside sales representative
- > sales manager, sales director, sales coordinator, sales operations manager
- > sales trainer, sales support specialist, sales enablement specialist, sales excellence manager, customer success manager, ai sales strategist, pre-sales consultant



Programma

Verwacht geen PowerPoint-dutjes, ellenlange bespiegelingen of voorgekauwde voorbeelden. Wat dan wel? Uw docent die samen met u ChatGPT het vuur aan de schenen legt met wat u en uw medetrainees aanstippen in deze lijst:

(Opgelet: u leert geen verkooptechnieken. Wel hoe u wat u ooit leerde eindelijk met ChatGPT in praktijk brengt.)

- Check wie uw prospect is voor u bij hem binnenstapt.
- Verras hem met diepgaande inzichten in zijn bezigheden.
- Bedenk én test vooraf krachtige verkoopargumenten.
- Gebruik ChatGPT voor een realistisch rollenspel met uw prospects.
- Detecteer wat uw prospect werkelijk tegenhoudt om te kopen.
- Laat ChatGPT u trainen om actief te luisteren, om door te vragen alvorens te antwoorden, om ... (vul zelf in).
- Oefen u in het beantwoorden van objecties en bewaren.
- Leer de communicatiestijl van uw klant hanteren – tijdens het verkoopgesprek en in uw follow-up-mails.
- Zorg voor authentieke en consistente communicatie.
- Maak zonder enige programmeerkennis apps die uw routinetaken uitvoeren.
- Train u of uw team volgens ieders individuele leerpad voor een nieuw product of een nieuwe dienst.
- Leer zelf bij zonder dat u beseft dat u aan het leren bent.
- Leg de pijnpunten in de verkoopcijfers bloot.
- Spoor snel de parameters op die met elkaar gecorreleerd zijn.
- Zie helder door kwantitatieve en kwalitatieve feedbackanalyse.
- Laat een gekend salesmodel op uw sector toepassen.
- Voorspel klantgedrag en -behoeften voor proactieve opvolging.
- Vergaar bruikbare ideeën die de banden met uw klant aanhalen.

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.

DIT KOMT NIET AAN BOD

Goede afspraken maken goede vrienden. Deze workshop leert u hoe u als salespersoon of als (bege-)leider van een salesgroep ChatGPT gericht inzet.

Verwacht dus GEEN:

- > database-implementatie;
- > koppeling van backend systemen met AI via API;
- > LinkedIn-prospectie en -binding met AI ([zie hier](#));
- > salesvaardigheden zelf, wel de inoefening ervan ([zie hier](#));
- > Copilot: meesterlijke spelverdeler, belabberde meedenker ([zie hier](#)).

9 meest gehoorde bezwaren weerlegd ... *

◆ **Brengt deze opleiding meer op dan ze kost?**

Ja. U bent beter voorbereid zodat uw klant u als partner ziet. U argumenteert helder en volgt effectiever op. En laat apps de routinejobs voor u opknappen.

◆ **Zal AI mijn job niet inpikken?**

Niet AI, alleen uw collega of concurrent die AI wel onder de knie heeft, zal uw job inpikken. Wees hem/haar te snel af.

◆ **Wat weet AI wat een prima salespersoon niet weet?**

Ontluisterend veel, omdat het is getraind met nagenoeg alle internetinformatie. Hierin spoort het onverdroten naar patronen die de mens niet opmerkt, zoals patronen in verkoopcijfers of emotionele bezwaren die de verkoop in de weg staan. Of nog: creëert het instant herkenbare verkoopsituaties.

◆ **Kan ik het advies van ChatGPT wel vertrouwen?**

Ja, zolang u het niet naar cijfers, maar naar inzichten vraagt. Tenzij die cijfers komen uit uw eigen Excel: die verwerkt het foutloos, zonder dat u één Excel-formule hoeft te kennen.

◆ **Geeft ChatGPT mijn concurrent niet dezelfde antwoorden?**

Nee, want door zijn banale manier van vragen stellen, krijgt uw concurrent grijze middelmaat voorgeschoteld. Alleen uw intelligente chatwijze leidt tot unieke, verrassende inzichten.

◆ **Hoe weet ik dat ChatGPT in mijn nichesector werkt?**

Generatieve AI kent elke nichesector in de diepte. Het verrijkt uw salesaanpak door patronen uit vergelijkbare niches, in de uwe binnen te smokkelen.

◆ **Botsen de aangeleerde technieken niet met ons CRM?**

Nee, ze zijn er een aanvulling op – zonder dat er meteen integratie nodig is. Die komt dan ook niet aan bod in deze workshop.

◆ **Zijn de gegevens die we delen, wel veilig?**

Van zodra u ChatGPT Team gebruik, worden uw data nooit gebruikt voor de training van ChatGPT.

◆ **Welke IT-voorkennis heb ik nodig?**

Hoe minder u van IT weet, hoe beter. Want ChatGPT denkt als een mens, niet als een machine. Dus zolang ook u een mens bent: welkom!

* volgens ChatGPT



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).

ChatGPT voor sales

2024

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

> **Kostprijs:** € 795 (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

<p>E-mail: info@ifbd.be</p>  <p>klik hier</p>	<p>Via onze website: ifbd.be</p>  <p>klik hier</p>	<p>Via QR:</p> 	<p>Telefoon: 00 32 50 38 30 30</p>  <p>Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...</p>
--	--	--	---

>>> 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 (€ 75) 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 aanvangen 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.