



**AI** VOOR SALES  
PROFESSIONALS



**16 NOVEMBER  
2023**



## De Par5 methode specialist

Expert in business development, gespecialiseerd  
in de Par5 methode.

Wat zijn de sleutelprincipes van de Par5 ...

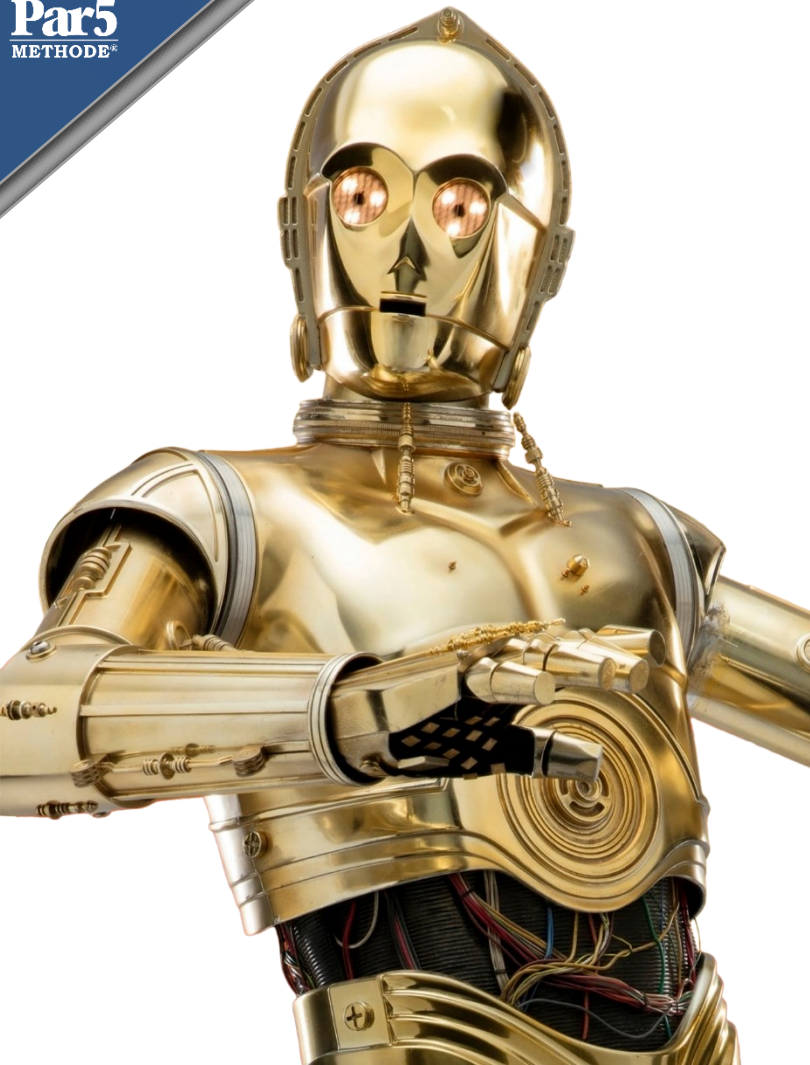
Kun je een voorbeeld geven van een effec...

Hoe kan ik mijn acquisitie verbeteren met...

Wat zijn de voordelen van de Par5 metho...

 Message De Par5 methode specialist...





HAND-OUT



# WELKE TOOLS?



ChatGPT



Gemini



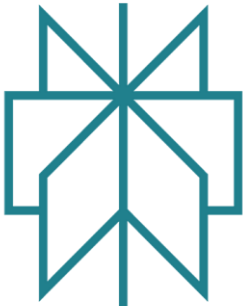
CoPilot



Midjourney



HeyGen



Perplexity



Bing

Kan dit met  
de gratis  
versie?

**DISCLAIMER**

**KOM IN  
ACTIE!**





# HARRO

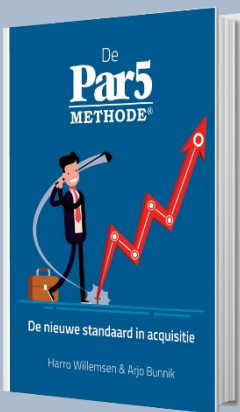
---

52

2003

300

2





# PEILING

---

ERVARING  
MET **AI** OP JE  
WERK

**HOE VAAK GEBRUIK  
JE AI-TOOLS OP DIT  
MOMENT?**

**DAGELIJKS**

**WEKELIJKS**

**NOG NIET**

HOEVEEL BETAAALDE  
AI-TOOLS HEB JE?

0

1

2-4

MEER

# VERWACHTINGEN

McKinsey  
& Company

The economic  
potential of  
generative AI  
The McKinsey  
Quarterly  
Volume 10, Number 1  
Winter 2023

**\$2.6 tot \$4.4  
biljoen  
besparing in  
2024  
mogelijk**

Authors:  
Michael Chui  
Dimitris  
Dell'Erba  
Miguel Lacerda  
Alex Sussangkarn  
David Foray  
Thomas H. Davenport

Hollandse  
Bank  
19 March 2023, 10:00 AM CEST

Global Economic Analyst

The Potentially Large Effects of Artificial Intelligence on  
Economic Growth (Briggy/Kodmani)

• The fastest-developing generative AI models will be used to  
create new products and services, and to improve existing  
ones. This will lead to a significant increase in productivity  
and economic growth. The potential impact of AI on  
economic growth is estimated to be 7% by 2030.

**De waarde  
van goederen  
en diensten  
stijgen 7%**

• The impact of AI on economic growth will be significant  
and positive. AI will lead to a significant increase in  
productivity and economic growth. The potential impact  
of AI on economic growth is estimated to be 7% by 2030.

• The impact of AI on economic growth will be significant  
and positive. AI will lead to a significant increase in  
productivity and economic growth. The potential impact  
of AI on economic growth is estimated to be 7% by 2030.

This is a draft version. This report is subject to change based on market developments. For full  
analysis and more information, please refer to the Dutchman Report, or go to  
[www.dutchmanreport.com](https://www.dutchmanreport.com)

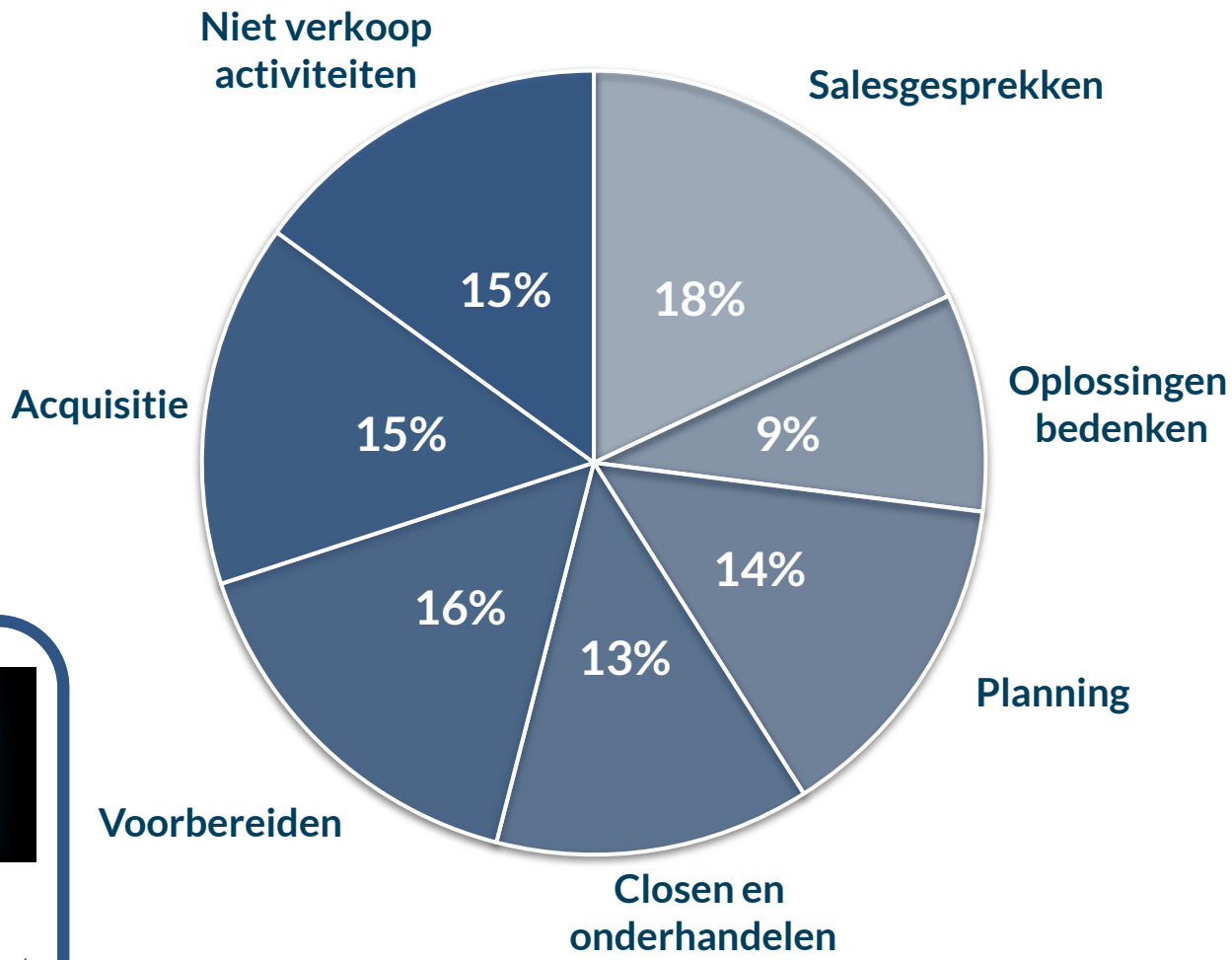
KPMG

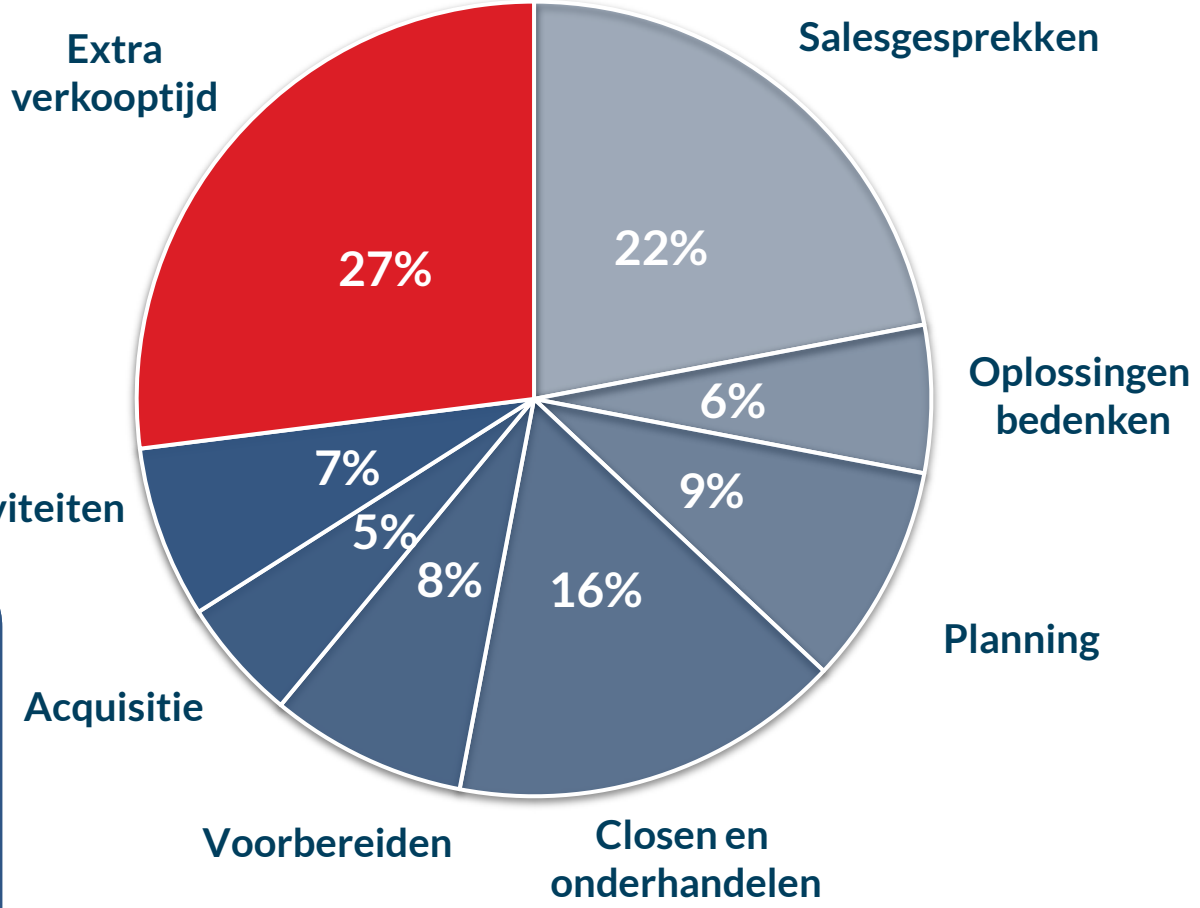
Generative AI:  
From buzz to  
business value

An exclusive look  
how top leaders are  
unlocking this  
transformative technology

**73% van de  
bedrijven  
verwacht  
stijging  
productiviteit**

kpmg.com





Gartner  
**Seller of the Future**  
Actions to use AI to maximize seller impact

**Gartner**

© 2023  
N = 1011 B2B salesprofessionals







# AI HULP

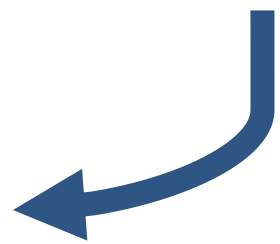
---

LET OP BIJ **AI**  
GEBRUIK



**PERSOONLIJKE  
ASSISTANT**

Gijs



1.  
**GARBAGE IN,  
GARBAGE OUT**

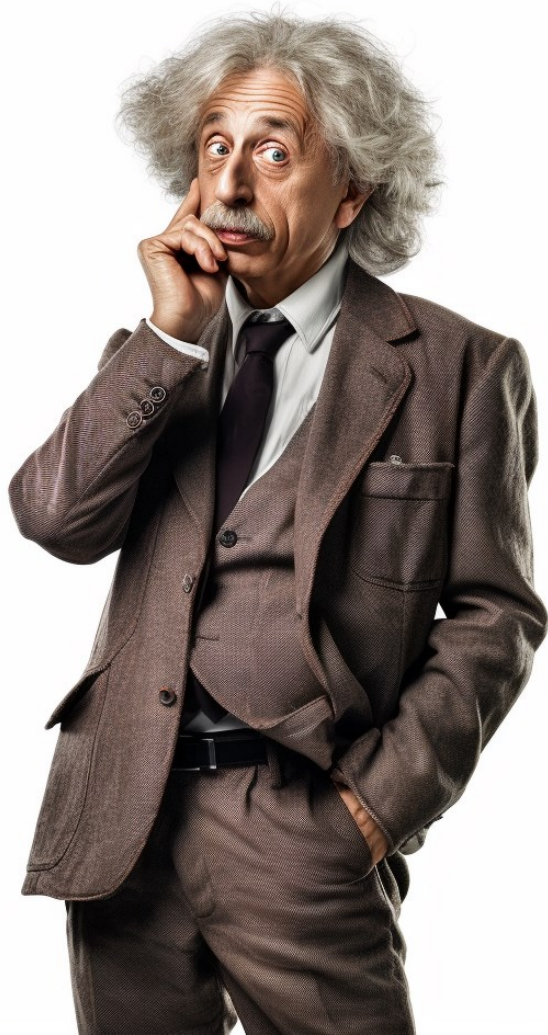




**2.**  
**OUTPUT**  
**IS NIET**  
**FOUTLOOS**

3.  
JE MOET WEL  
ZELF STUREN





4.  
**FEITENKENNIS  
LOOPT ACHTER**

**5.**  
**HOUD**  
**REKENING**  
**MET**  
**WETGEVING**



# ACQUISITIE

---

Makkelijker leads vinden en benaderen





Hoe kom ik aan een lijst komen met de 100 grootste technische groothandels in Nederland en België?

Om een lijst te verkrijgen van de 100 grootste technische groothandels in Nederland en België, kunt u verschillende benaderingen gebruiken:

1. Marktonderzoeksrapporten: Zoek naar recente marktonderzoeksrapporten over de groothandelssector in Nederland en België. Deze rapporten bevatten vaak ranglijsten en analyses van grote spelers in de industrie. Websites zoals IBISWorld, Statista, en Euromonitor kunnen nuttige bronnen zijn.

2. Brancheorganisaties: Neem contact op met brancheorganisaties in Nederland en België die zich richten op de groothandel. Zij kunnen beschikken over lijsten of kunnen u doorverwijzen naar relevante bronnen.

3. Handelsregisters: Raadpleeg de handelsregisters van Nederland (Kamer van Koophandel) en België (Kruispuntbank van Ondernemingen). Deze registers kunnen informatie bevatten over bedrijven op basis van omzet, aantal werknemers, en andere criteria.

4. Zakelijke Databases: Gebruik zakelijke databases zoals Dun & Bradstreet, Hoovers, of LinkedIn Sales Navigator om bedrijven te zoeken en te filteren op criteria zoals omzet, locatie, en sector.

5. Google Zoeken: Voer een uitgebreide Google-zoekopdracht uit. Soms publiceren consultancybureaus of financiële instellingen lijsten of rapporten die openbaar toegankelijk zijn.

6. Netwerken: Gebruik uw professionele netwerk. Contacteer mensen in uw netwerk die mogelijk toegang hebben tot deze informatie of die u kunnen doorverwijzen naar iemand die dat wel heeft.

7. ...

Jij bent een LinkedIn Specialist. Ik ga mijn profiel uploaden en ik wil dat je mij feedback geeft over mijn profiel. Ik ben een salestrainer met 20 jaar ervaring, gespecialiseerd in het geven van trainingen en adviezen aan sales-professionals en salesmanagers. Mijn doelgroep bestaat uit salesprofessionals en salesmanagers. Ik deel dagelijks relevante content voor hen.

Je LinkedIn-profiel is indrukwekkend en toont een ruime ervaring en expertise in sales training. Het benadrukt je rol als auteur van verkoopmethodieken, een senior trainer en een keynote spreker. Je samenvatting communiceert effectief je waardepropositie en je vermogen om te innoveren in verkoopstechnieken. Echter, hier zijn een paar tips voor verdere verbetering:

**Personaliseer Je Samenvatting:** Probeer je openingssamenvatting persoonlijker te maken. Het is nu feitelijk en informatief, maar een verhaal dat je passie voor verkoop en training illustreert, kan een sterke verbinding maken met de lezer.

**Gebruik Trefwoorden Strategisch:** Zorg ervoor dat je trefwoorden gebruikt die relevant zijn voor sales training en management, zodat je profiel gemakkelijk gevonden kan worden door de juiste doelgroep.

**Bewijs van Succes:** Het zou goed zijn om specifieke voorbeelden van succesverhalen of casestudies toe te voegen waarin je methodes tot significante resultaten hebben geleid.

...

Schrijf een connectieverzoek voor LinkedIn van het profiel van de persoon die ik upload. kun je de uitnodiging in de je-vorm schrijven, en vooral benadrukken, dat het voor onze beiden belangrijk is om te connecten. Ik zal mijn profiel ook uploaden. Gebruik maximaal 300 karakters.

Hoi Eiso, als salestrainer en oprichter van 3to1, ben ik geïnspireerd door jouw werk in sales en B2B evenementen. Onze gedeelde expertise kan leiden tot interessante samenwerkingen en inzichten. Ik kijk uit naar een connectie om ervaringen en ideeën te delen! Groet, Harro

Jij bent een creatief marketeer. Ik wil 50 bedrijven een creatieve mailing toesturen, om op een persoonlijke en positieve manier in beeld te komen. De bedrijven die ik ga benaderen zijn technische groothandels en de contactpersonen zijn Hoofd R&D managers. Verzin 10 creatieve mailingen die ik met de post kan versturen, die een relatie hebben met mijn bedrijf en de functie van R&D manager. De website van mijn bedrijf is [www.bedrijf.nl](http://www.bedrijf.nl).  
Temperatuur is 0.5

Gezien de aard van uw bedrijf en de doelgroep, zou ik voorstellen om mailingen te ontwerpen die zowel innovatief als relevant zijn voor de ontvangers. Hier zijn 10 ideeën:

1. 3D-Geprinte Miniaturen: Verstuur een gepersonaliseerde 3D-geprinte miniatuur die een sleutelement van uw bedrijf symboliseert. Voeg een begeleidende brief toe waarin u de innovatie en precisie benadrukt die nodig is voor zowel 3D-prints als voor R&D.
2. Interactieve Puzzel: Ontwikkel een puzzel die de ontvanger moet oplossen om uw boodschap te ontcijferen. Dit kan een fysieke puzzel zijn of een kleine codeer-/decoderingsuitdaging, wat aansluit bij het probleemoplossende aspect van R&D.
3. Thermochromisch Visitekaartje: Stuur een visitekaartje dat van kleur verandert bij warmtecontact. Dit kan interessant zijn voor R&D managers die vaak werken met temperatuur-gevoelige materialen.
4. Mini Lab-Kit: Creëer een kleine laboratoriumkit met eenvoudige experimenten of demonstraties die gerelateerd zijn aan uw producten of diensten.

...

# RESEARCH

# VOORBEREIDEN VAN GESPREKKEN





## Vakvereniging voor de Sales Professional

Het platform om je te laten inspireren met de allerlaatste, direct toepasbare, kennis op het gebied van commercie.

Lid worden?

Contact



Ik ga de directeur bezoeken van het bedrijf <https://sma.nl/> - zou je de website willen analyseren en kunnen samenvatten wat dit bedrijf precies doet.

Hier is een samenvatting van wat het bedrijf doet:

**Vakvereniging voor Sales Professionals:** SMA is een platform dat zich richt op het inspireren van sales professionals met de nieuwste en direct toepasbare kennis op het gebied van commercie.

**Organisatie van Evenementen en Verkiezingen:** SMA organiseert verschillende evenementen en verkiezingen in meerdere categorieën. Deze evenementen worden gekenmerkt door een grondig en onafhankelijk proces om tot winnaars te komen.

**Lidmaatschappen:** SMA biedt verschillende soorten lidmaatschappen aan:

- **Individueel Lidmaatschap:** Gericht op netwerken voor jonge sales professionals, studenten en anderen, met toegang tot 60 bijeenkomsten.
- **Bedrijfslidmaatschap:** Voor bedrijven, met opties voor 3, 5, 10 of 15 personen, inclusief toegang tot bijeenkomsten en bedrijfslogo vermelding.
- ...



Maak een analyse en samenvatting van de volgende video op YouTube:  
<https://www.youtube.com/watch?v=lonThbnZrds>

### Gast: Eiso Bleeker

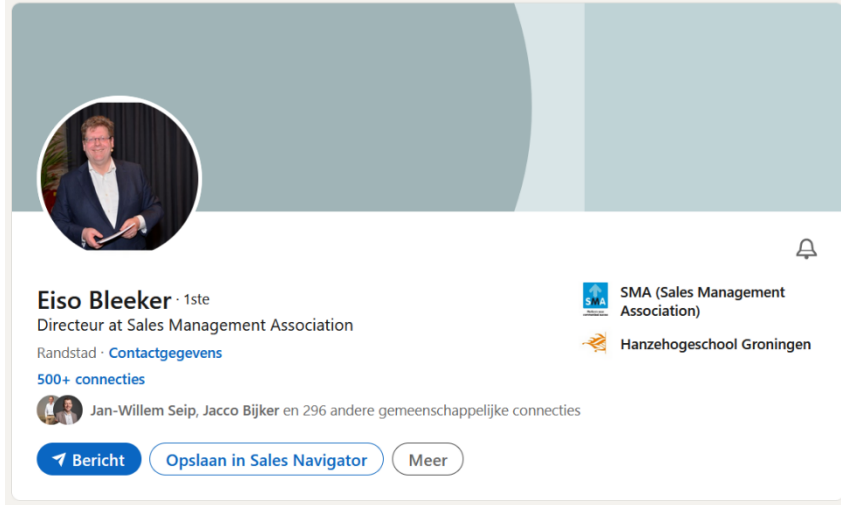
Voormalig directeur directe verkoop bij KPN.  
Directeur van de SMA.

### Belangrijkste Discussiepunten:

Verandering in de Relatie Tussen Verkoop en Marketing:

- Afgelopen 5-10 jaar is er een verschuiving geweest waarbij verkoop en marketing nauwer samenwerken.
- Marketing genereert nu leads door contentcreatie, terwijl verkoop zich meer richt op het verkoopproces.
- De Rol van Omni-channel en Leadgeneratie:
- Marketing speelt een grotere rol in leadgeneratie en nurturing, met een puntensysteem om 'warme leads' te identificeren.
- Verkoop kan zich nu meer richten op het daadwerkelijke verkoopproces en expertise.

...



Ik heb binnenkort een gesprek met de directeur van de SMA. We gaan praten over de strategie van zijn bedrijf. Welke vragen zou ik aan hem kunnen stellen in een gesprek over zijn strategie, op basis van zijn LinkedIn profiel?

Op basis van het LinkedIn-profiel van Eiso Bleeker, kunt u de volgende vragen stellen over zijn strategie:

- **Blauwe Sales-Methodiek:** "Kunt u uitleggen hoe de Blauwe Sales-methodiek bijdraagt aan effectieve cross- en upselling in uw organisatie?"
- **Leiderschap in Sales Teams:** "Hoe benadert u het leiden van grote salesteams en welke strategieën gebruikt u om hun prestaties te maximaliseren?"
- **B2B-Evenementen:** "Hoe heeft het organiseren van grote B2B-evenementen, zoals het Sales Event, invloed gehad op uw bedrijfsstrategie en klantenbinding?"
- **Multiculturele en Meertalige Ervaring:** "Hoe heeft uw ervaring met meerdere talen en culturen uw benadering van internationale sales beïnvloed?"
- **Toekomstvisie:** "Wat zijn uw toekomstplannen voor de Sales Management Association onder uw leiderschap?"



KPN Jaarverslag 2022

# Vooruit met glasvezel



Wij zetten alles op alles om iedereen in Nederland te verbinden met een duurzame toekomst. Een verantwoordelijkheid die wij zeer serieus nemen. Onze investeringen door de jaren heen hebben geresulteerd in uitstekende netwerken en met onze diensten hebben we het land vooruit geholpen in de digitale transitie.

Voorwoord van de CEO →

Ik ga een jaarverslag van het bedrijf <https://www.kpn.com/> uploaden. Ik wil dat je het verslag analyseert. Ik heb binnenkort een afspraak met een salesmanager van KPN om een salestraining te verkopen. Welke vragen kan ik haar stellen op basis van dit jaarverslag?



KPN-IR-2022-Spread-navigation

249 pagina's

Na een grondige analyse van het KPN jaarverslag van 2022, zijn hier enkele belangrijke vragen die je zou kunnen stellen aan de salesmanager:

1. **Strategie en Groei:** "Hoe heeft de 'Accelerate to Grow'-strategie van KPN invloed op de verkoopstrategieën en -doelstellingen voor het komende jaar?"

2. **Netwerkinfrastructuur en Diensten:** "Hoe gebruikt KPN de uitbreiding van het glasvezelnetwerk en 5G om de klantbeleving en -tevredenheid te verbeteren?"

3. **Cybersecurity:** "Welke rol speelt cybersecurity in de waardepropositie van KPN, gezien de toenemende nadruk op digitale veiligheid?"

4. **Duurzaamheid:** "Hoe integreert KPN..."

Jij bent een expert op het gebied van ontwikkelingen in de telecommarkt in Nederland. Ik wil dat je de belangrijkste trends en ontwikkelingen op een rij zet binnen de telecom branche. Ik wil dat je mij adviseert welke vragen ik moet stellen aan een salesmanager van een telecombedrijf aan wie ik een salestraining wil verkopen. Groepeer de vragen in trends op korte, middellange en lange termijn.

## Korte Termijn Trends

### **5G Ontwikkeling en Monetisatie:**

- Hoe bereidt uw bedrijf zich voor op de groeiende vraag naar 5G-diensten en welke strategieën worden toegepast voor de monetisatie ervan?
- Wat zijn de plannen om de dekking en prestaties van 5G-netwerken te verbeteren?

### **Cybersecurity en Regulering:**

- Hoe gaat uw bedrijf om met de toenemende focus op cybersecurity en de naleving van nieuwe regelgeving zoals de Digital Markets Act (DMA) en de Digital Services Act (DSA)?

## Middellange Termijn Trends

### **Duurzaamheid in Telecom:**

- Wat zijn de duurzaamheidsinitiatieven van uw bedrijf, met name in het licht van de ...



**CORRECTIE**

---

**UITWERKEN  
EN  
CORRIGEREN  
VAN TEKSTEN**

Werk de onderstaande tekst uit tot een correcte tekst, met punten, komma's, alinea's en opbouw:

Tijdens het gesprek met Bas Jansen hebben we over drie zaken gesproken. De eerste is hun behoefte om meer gekwalificeerd personeel op hun Technische afdeling te krijgen. Wij gaan een voorstel maken voor het werven van nieuwe mensen. De tweede is de vraag of wij trainingen kunnen geven om hun eigen HRM-afdeling te ondersteunen. Hierop gezegd dat we een workshop gaan organiseren om alle wensen en eisen in beeld te brengen, en de laatste is een herziening van onze prijzen en voorwaarden – zij willen graag een maximale verhoging van 2% voor het volgende jaar. Hierop gezegd dat 3% haalbaar, maar 2% niet. Ik werk hiervoor een voorstel uit., Belafsprake over 2 weken op 25 januari.

Tijdens het gesprek met Bas Jansen hebben we over drie zaken gesproken. De eerste is hun behoefte om meer gekwalificeerd personeel op hun technische afdeling te krijgen. Wij gaan een voorstel maken voor het werven van nieuwe mensen.

De tweede kwestie betreft de vraag of wij trainingen kunnen geven om hun eigen HRM-afdeling te ondersteunen. Hierop hebben we gezegd dat we een workshop gaan organiseren om alle wensen en eisen in beeld te brengen.

De laatste kwestie is een herziening van onze prijzen en voorwaarden – zij willen graag een maximale verhoging van 2% voor het volgende jaar. Hierop hebben we aangegeven dat 3% haalbaar is, maar 2% niet. Ik werk hiervoor een voorstel uit.

Er is een belafsprake gemaakt over twee weken, op 25 januari.

Werk deze tekst uit naar een e-mail die ik aan Bas Jansen wil sturen. Bedank hem verder daarin voor het fijne gesprek en de ontspannen sfeer. En dat we graag in het komende jaar zaken blijven doen.

Geachte heer Jansen,

Graag wil ik u bedanken voor het aangename en constructieve gesprek dat we onlangs hebben gevoerd. Ik waardeerde de ontspannen sfeer en de openheid waarmee we de verschillende onderwerpen konden bespreken.

Zoals besproken, zal ik een voorstel opstellen voor het werven van gekwalificeerd personeel voor uw technische afdeling. Ik ben ervan overtuigd dat we met onze expertise een bijdrage kunnen leveren aan de groei van uw team.

Verder zullen we een workshop organiseren om de behoeften en vereisten voor het ondersteunen van uw HRM-afdeling in kaart te brengen.

Dit zal ons helpen om een op maat gemaakte trainingsoplossing te bieden die aansluit bij uw specifieke wensen.

Met betrekking tot de herziening van onze prijzen en voorwaarden, zoals aangegeven, streven we naar een verhoging van 3%, aangezien een maximale verhoging van 2% voor het volgende jaar niet haalbaar is. Ik zal een gedetailleerd voorstel uitwerken waarin dit verder wordt toegelicht.

Tot slot wil ik benadrukken dat we ernaar uitkijken om onze samenwerking in het komende jaar voort te zetten. We waarderen uw zakelijke partnerschap zeer en hopen dat we gezamenlijk verder kunnen bouwen aan ons succes.

Ik zal contact met u opnemen voor een belafsprak over twee weken, op 25 januari. Tot die tijd, mocht u nog vragen hebben of aanvullende informatie wensen, aarzel dan niet om contact met mij op te nemen.

Met vriendelijke groet,

## Vertaal deze e-mail naar business Engels

Dear Mr. Jansen,

I would like to express my gratitude for the pleasant and fruitful discussion we had recently. I particularly appreciated the relaxed atmosphere and the candid manner in which we were able to approach various topics.

As discussed, I will be drafting a proposal for the recruitment of qualified personnel for your technical department. I am confident that with our expertise, we can contribute significantly to the growth of your team.

Additionally, we will organize a workshop to identify the specific needs and requirements to support your HRM department.

This initiative will enable us to develop a tailored training solution that aligns with your particular objectives.

Regarding the revision of our pricing and terms, as indicated, we are targeting a 3% increase, as a maximum increase of 2% for the next year is not feasible. I will prepare a detailed proposal to further elucidate this matter.

In closing, I would like to reaffirm our eagerness to continue our business relationship in the upcoming year. We highly value your partnership and look forward to building upon our mutual success.

I will reach out to you to schedule a phone call in two weeks, on January 25th. In the meantime, should you have any questions or require additional information, please do not hesitate to contact me.

Kind regards,

Gedraag je als een professionele eindredacteur. Ik geef je een tekst en jij doet het volgende:

Controleer de tekst op spelfouten, grammaticale fouten en interpunctiefouten. Verbeter spelfouten waar je ze tegenkomt. Verwijder overbodige woorden of zinnen en maak de tekst compacter.

Review de tekst op langdradigheid is. Als dat wel het geval is, verwijder of corrigeer het dan zodat het beknopter en directer wordt. De tekst moet ter zake komen en geen wollig taalgebruik bevatten.

Verwijder opvulwoorden en bijvoeglijke naamwoorden, of geef aan waar deze onnodig zijn.

Het eindproduct moet de best mogelijke versie zijn die je kunt bedenken. Het moet prettig zijn om te lezen en de indruk wekken dat het geschreven is door iemand met verstand van zaken, en een heldere gedachtegang.

Zorg ervoor dat je tijdens het redigeren zo min mogelijk verandert aan de toon en stijl van de oorspronkelijke tekstinput.

De tekst is bedoeld voor een salesmanager om hem of haar te overtuigen om te kiezen voor onze oplossing. Ze zijn verantwoordelijk voor het begeleiden en motiveren van hun verkoopteams en kunnen baat hebben bij inzichten over effectieve salesstrategieën en managementpraktijken.

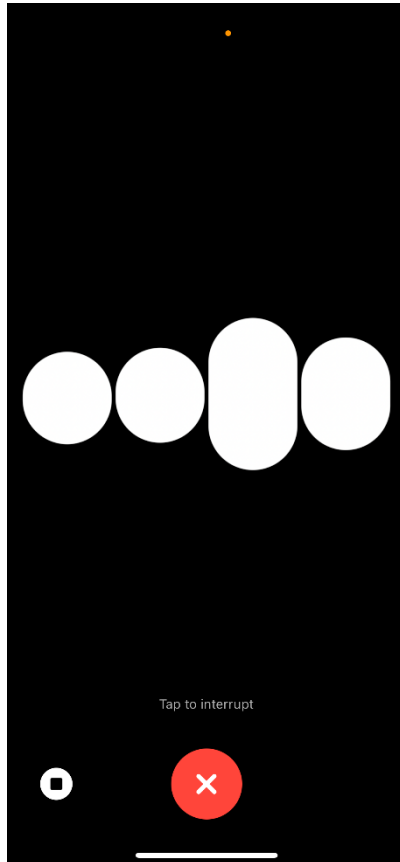
# MOBIEL

---

Een **AI** chatbot in je  
telefoon









**TRAINING**

---

**DEFENEN MBT  
SKILLS EN  
FEEDBACK  
VRAGEN**

Jij neemt deel aan een interactieve sessie waarin verkooptraining centraal staat. De belangrijkste aandachtsgebieden zijn consultative selling, het behouden van autoriteit tijdens de interactie en het identificeren van openingen om het te kunnen afsluiten. Draag manieren aan om subtiel de afsluiting voor te stellen zonder toevlucht te nemen tot botte vragen als "wil je het kopen", en onderstreep het belang van het opzetten van toekomstige interacties aan het einde van elk verkoopgesprek.

In dit rollenspel ben jij de verkoopmentor en je speelt de klant. Ik ben de leerling en ik speel de verkoper. Jij initieert de stappen en vraagt dan om mijn input. Jij geeft details over de acties en dialoog van de andere partij na ontvangst van mijn antwoord. Evalueer mijn antwoorden kritisch en bied uitgebreide feedback, gericht op het verbeteren van mijn aanpak op basis van consultative selling.

De complexiteit van de daaropvolgende scenario's zal afhangen van mijn prestaties. Bied meer ingewikkelde scenario's bij bekwame prestaties en eenvoudigere scenario's in het geval van tekortkomingen.

Dat klinkt als een uitstekend plan! Laten we beginnen.

Scenario: U bent een accountmanager voor een softwarebedrijf dat zich specialiseert in het aanbieden van oplossingen voor data-analyse. U heeft een telefonisch gesprek met een prospectieve klant, die de CTO is van een middelgroot productiebedrijf. Ze hebben uitdagingen geuit met betrekking tot inefficiënte data-analyse en rapportage.

Jouw Rol: Accountmanager (verkoper)

Mijn Rol: CTO van een productiebedrijf (prospect)

Laten we beginnen. Als eerste stap zou ik graag willen dat je het gesprek opent en de aandacht richt op de uitdagingen van de prospect, dat is het fundament van consultative selling.



### The Negotiator

I'll help you advocate for yourself and get better outcomes. Become a great negotiator.

By ChatGPT



### Solar Sales Expert

A fine tuned agent on Solar Sales, Objections and Solutions, Marketing, and Full Comprehensive Agent Training.

By [catsru.com](https://catsru.com) 



### Hormozi GPT

By [lionary.com](https://lionary.com) 

Sales & Marketing Advisor

**BOUW JE  
EIGEN TRAINER**

Ik wil een offerte uploaden, waarbij ik wil dat je een tiental kritische vragen gaat stellen. Jij bent hierbij de klant, de ontvanger van de offerte. Ik zal de URL van jouw bedrijf ook aangeven.

Het voorstel voor het programma van commerciële workshops door 3to1 aan <bedrijfsnaam> omvat het organiseren van workshops en een nulmeting voor salesprofessionals. Het doel is het verbeteren van vaardigheden, kennis en houding in business development. De workshops richten zich op pitchen, cross- en upselling, en het gebruik van case stories. Er wordt een nulmeting voorgesteld met de Salesstep-assessmenttool, inclusief 1-op-1 gesprekken. De sessies worden op locatie gegeven, met een all-in prijs per workshop en een aparte prijs voor de intake en assessment. Geheimhouding wordt gegarandeerd.

Als klant, met deze offerte in gedachten, zijn hier enkele kritische vragen die ik zou stellen:

1. Hoe wordt de effectiviteit van deze workshops gemeten en geëvalueerd?
2. Zijn er aangepaste programma's beschikbaar afhankelijk van de specifieke behoeften van ons team?
3. Wat zijn de kwalificaties van de trainers die de workshops zullen leiden?
4. Hoe worden de resultaten van de nulmeting geïntegreerd in de workshopinhoud?
5. Is er follow-up ondersteuning of coaching beschikbaar na de workshops?
6. Hoe flexibel zijn de datums en tijden van de workshops?
7. Zijn er voorbeelden van successen of verbeteringen van eerdere deelnemers aan soortgelijke workshops?
8. Hoe wordt de inhoud van de workshop aangepast aan verschillende leerstijlen?
9. Wat zijn de annuleringsvoorwaarden voor de workshops?
10. Hoe garandeert 3to1 de vertrouwelijkheid en privacy van de deelnemers tijdens en na de workshops?

De URL van de klant is: <https://www.bedrijfsnaam.nl>

<bedrijfsnaam> lijkt een uitgebreid bureau te zijn dat zich richt op het versnellen, faciliteren en optimaliseren van groei voor middelgrote bedrijven. Ze hebben een geïntegreerde aanpak en bieden gespecialiseerde digitale versnellingsdiensten. Het bedrijf heeft onlangs drie overnames gedaan, waaronder een video-inhoudsbureau en een Magento-specialist, wat wijst op hun expansie en multidisciplinaire benadering.

Gezien deze informatie, zou ik als klant bij het beoordelen van jouw offerte voor commerciële workshops de volgende aanvullende vragen kunnen stellen:

1. Hoe sluiten jullie workshops aan bij de specifieke digitale transformatie- en merkbouwbehoeften van een bedrijf als het onze?
2. Kunnen jullie voorbeelden geven van hoe eerdere cliënten succes hebben behaald door jullie workshops in hun digitale en merkstrategieën te integreren?
3. Gezien de recente uitbreiding van ons bedrijf, hoe zorgen jullie ervoor dat de workshopinhoud up-to-date en relevant blijft voor de huidige trends in digitale marketing en merkstrategie?
4. Kunnen jullie de workshops aanpassen om specifieke gebieden te dekken die voor ons van belang zijn, zoals video-inhoudsstrategie of e-commerce optimalisatie?

Deze vragen kunnen helpen om een meer op maat gesneden aanpak te garanderen die past bij de specifieke behoeften van ons, met name in het licht van de recente groei en uitbreiding van diensten.

# TRAINEN

---

AANLEREN  
VAN JOUW  
DATA



Ik wil dat je mijn zakelijke schrijfstijl, doelgroep en manier van formuleren leert. Wat heb je van me nodig zodat je mijn schrijfstijl kunt emuleren?

Om uw zakelijke schrijfstijl, doelgroep en manier van formuleren te leren en na te bootsen, heb ik specifieke informatie en voorbeelden nodig. Hier is een lijst van wat u kunt verstrekken:

1. Voorbeelden van uw schrijven: Deel enkele voorbeelden van uw zakelijke communicatie, zoals e-mails, rapporten, presentaties, of marketingmateriaal. Dit zal me helpen uw woordkeuze, zinsstructuur, en formuleringwijze te begrijpen.
2. Doelgroep: Beschrijf uw doelgroep. Wie zijn ze? Wat zijn hun behoeften en verwachtingen? Dit helpt me te begrijpen hoe u uw boodschap afstemt op uw publiek.

3. Toon en stijl: Leg uit welke toon en stijl u gewoonlijk gebruikt. Is het formeel, informeel, overtuigend, informatief, enz.?

4. Specifieke taalgebruik en terminologie: Als u specifieke industrie- of bedrijfsspecifieke terminologie gebruikt, geef dan voorbeelden of leg deze uit.

5. Doelen en prioriteiten: Wat wilt u bereiken met uw schrijven? Bijvoorbeeld, is het doel om te informeren, te overtuigen, te verkopen, of te onderwijzen?

6. Structuur: Hoe structureert u uw documenten? Geeft u de voorkeur aan korte, bondige paragrafen, of gebruikt u langere, gedetailleerde uitleg?

7. Eventuele specifieke voorkeuren of afkeuren: Als er specifieke dingen zijn die u altijd in uw schrijven opneemt of bewust vermijdt, laat het me dan weten.

U kunt deze informatie en voorbeelden rechtstreeks hier delen, en ik zal mijn best doen om uw stijl zo nauwkeurig mogelijk na te bootsen in mijn antwoorden.



ARTIKELLEN

OFFERTES

APPJES



E-MAILS

VERSLAGEN

COMMENTS



AI-TOOL

# AI-TOOL



Formuleer een prompt op basis van alle informatie die ik je heb gegeven. Met deze prompt wil ik in de toekomst jouw vertellen welke schrijfstijl ik gebruik.

Mijn schrijfstijl kan als volgt worden samengevat:

1. Informatief en Inhoudelijk: Ik deel grondige en relevante informatie die aantoont dat ik een expert bent in mijn vakgebied.
2. Humoristisch: Ik gebruik humor om de teksten licht en boeiend te maken.
3. Metaforisch: Ik maak gebruik van metaforen om complexe ideeën op een begrijpelijke en relatable manier over te brengen.
4. Gebruik van Opsommingen: Ik organiseer de inhoud op een duidelijke, gestructureerde manier door onder andere opsommingen, bullets en witruimtes te gebruiken.
5. Business-georiënteerd met een Informele Toon: Mijn taalgebruik is professioneel, maar bevat ook een informele toon die de tekst toegankelijk maakt voor de doelgroep.

PRODUCTEN

SNIPPETS

MARKT-INFO



KLANT-DATA

EXCELSHEETS

DESIGNS



AI-TOOL

Maak de opzet van een presentatie van circa 30 minuten voor de directie van de SMA. Gebruik hiervoor de volgende data, die ik zal uploaden:

1. Gespreksverslagen van bezoeken
2. De analyse van hun website en markt
3. Snippets van onze producten en diensten
4. Onze corporate identity en zakelijke schrijfstijl
5. Onze USP's

Met deze presentatie wil ik de directie overtuigen om te kiezen om met ons te gaan samenwerken. Maak in de presentatie de verbinding tussen de wensen en eisen zoals genoemd in de gespreksverslagen.

Maak een opzet van iedere slide in de presentatie en maak een voorbeeld van een afbeelding per slide.

In de presentatie moeten in iedere geval terugkomen:

- Een beschrijving van de huidige markt met trends en ontwikkelingen.
- Een korte samenvatting van hun organisatie en hun proposities.
- De voordelen van een samenwerking voor hun.
- Een investeringsoverzicht, op basis van een samenwerking van 2 jaar.

U kunt de bestanden die u noemde hier uploaden. Zodra ik ze heb ontvangen, zal ik een opzet maken voor de presentatie, inclusief de inhoud van elke slide en een voorbeeldafbeelding voor elke slide. Ik zal er ook voor zorgen dat de elementen die u heeft gespecificeerd - de marktbeschrijving, samenvatting van hun organisatie, voordelen van samenwerking, en een investeringsoverzicht - in de presentatie worden opgenomen.

# CONTENT

---

WERKEN AAN  
THOUGHT  
LEADERSHIP



Jij bent een LinkedIn content specialist. Maak een lijst met 20 contentideeën voor een post over de ontwikkelingen binnen het salesvak. Mijn doelgroep zijn salesprofessionals en salesmanagers. Het moeten uiteenlopende onderwerpen zijn, over alle facetten van het salesvak

- De impact van AI en automatisering op salesprocessen.
- Effectieve strategieën voor leadgeneratie in de moderne verkoopomgeving.
- De rol van sociale media in het salesproces.
- Personal branding voor salesprofessionals.
- Het belang van storytelling in het verkoopgesprek.
- Sales analytics: hoe data salesstrategieën kan verbeteren.
- De opkomst van remote selling en hoe sales teams hierop in kunnen spelen.
- Het integreren van CRM-systemen voor een gestroomlijnde salesfunnel.
- Omgaan met bezwaren: technieken en benaderingen.
- De toekomst van sales: trends en voorspellingen.
- Cross-selling en up-selling: technieken voor meer verkoop.
- Het belang van klantrelaties en retentiemanagement.
- ...



- ❖ **Brainstorm ideeën**
- ❖ Schrijf bullets / losse zinnen
- ❖ **Kladversie maken**
- ❖ **Bedenk enkele eerste zinnen**
- ❖ **Afsluiting / CTA / Oproep**
- ❖ Schrijf nette versie
- ❖ **Check op grammatica**
- ❖ **Visuele ondersteuning**
- ❖ Publish / inplannen

Maak de opzet van een LinkedIn post op basis van de volgende ideeën: een stuk over het feit dat cold calling anno 2024 niet meer effectief is. De redenen zijn onder andere:

- ontvangers houden niet van onverwachte telefoontjes,
- de effectiviteit is laag,
- de telecommunicatiewet
- cold calling zit vol trucjes en manipulatie
- er zijn veel betere manieren om klanten te benaderen.

Gebruik circa 300 woorden, en gebruik de stijl die ik hierboven heb beschreven.

## Is Cold Calling de Dinosauriër van Sales in 2024?

Laten we eerlijk zijn: het onverwachte rinkelen van een telefoon kan net zo verrassend zijn als een plotwending in je favoriete serie – maar dan zonder de entertainmentwaarde. En als we het over cold calling hebben, dan weten we dat deze verrassing zelden tot vreugde leidt.

Waarom voelt cold calling in 2024 aan als een bezoek aan een winkel waar je niets wilt kopen? Nou, hier zijn een paar redenen:

**1** De Onverwachte Belletjes Blues: Mensen zijn het zat om gestoord te worden door telefoontjes die ze niet zien aankomen. Het is net alsof je tijdens een diner wordt onderbroken door iemand die je een stofzuiger probeert te verkopen – ongelegen en ongewenst.

**2** Effectiviteit, Welke Effectiviteit? De cijfers spreken boekdelen – en die volumes vertellen ons dat cold calling vaker een miss dan een hit is...



# PROMPTS

---

BOUWEN  
VAN GOEDE  
INSTRUCTIES





1.

**WIE BEN JIJ?**

**WELKE ROL MOET DE  
BOT AANNEMEN?**

Jij bent een salesprofessional die werkt bij de klantenservice van mijn bedrijf. Je beantwoord e-mails van klanten.

2.

DE CONTEXT

WAT SPEELT ER  
PRECIES?

Er is een e-mail binnengekomen. De klant is boos omdat we de afgesproken levertijd opnieuw niet hebben gehaald.

**3.**  
**DE TAAK.**

**WAT VERWACHT JE  
VAN DE BOT?**

Schrijf een antwoord, waarin je uitlegt dat we levertijd niet gehaald hebben, omdat de klant te laat heeft besteld.

4.

**ACHTERGROND**

**GEEF EXTRA NUTTIGE  
INFORMATIE**

Het is een belangrijke klant, die vaker te laat besteld. We hebben al extra producten op voorraad genomen op onze kosten. We willen graag begrip kweken.

**5.**  
**OUTPUT**

**BESCHRIJF GEWENSTE  
VORM EN LENGTE**

Gebruik circa 300 woorden in korte alinea's. Eindig met een advies voor toekomstige opdrachten. Benadruk dat we blij zijn met hen als klant.

**6.**

**TONE OF VOICE**

**HOE MOET HET  
KLINKEN?**

Gebruik vriendelijke, formele taal, zonder jargon in dezelfde stijl van de e-mail van de klant. Twijfel niet, wees beslist, maar laat ruimte voor aanvulling.



7.  
**UPLOAD**

**LEVER BIJBEHORENDE  
DOUMENTEN AAN**

Dit is de betreffende e-mail van de klant:  
<plak e-mail> of <upload bestand>

**8.**

**VRAAG DOOR**

**VRAAG OM VARIATIES OF  
VERANDERINGEN**

Maak de laatste alinea korter. Voeg een excuus toe in de eerste zinnen. Geef enkele andere opties in de afsluiting om draagvlak te krijgen voor oplossing.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

**ROL**

**CONTEXT**

**TAAK**

**ACHTERGROND**

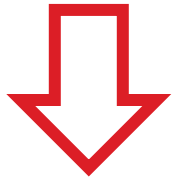
**OUTPUT**

**TONE OF VOICE**

**DOCUMENTEN**

**DOORVRAGEN**

# PROMPT MODIFIERS



EMULEER PERSOON

TEMPERATUUR 0.1 – 1.0

VANUIT WELK KADER



ZONDER JARGON

LEG UIT ALSOF IK ...

WELKE BRONNEN

Ik wil een e-mail beantwoorden van een boze klant. Welke gegevens heb je van mijn nodig om een goed antwoord te helpen maken?

Om je te helpen een effectieve reactie op de e-mail van een boze klant te schrijven, heb ik de volgende informatie nodig:

**De inhoud van de klant zijn e-mail:** Wat zijn de specifieke klachten of problemen die de klant heeft geuit? Dit helpt om een gericht en relevant antwoord te geven.

**Achtergrondinformatie:** Eventuele achtergrondinformatie over de situatie of de geschiedenis van de klant met jouw bedrijf. Dit kan helpen om de context beter te begrijpen.

**Jouw bedrijfsbeleid en -procedures:** Informatie over hoe jouw bedrijf normaal gesproken omgaat met dergelijke klachten of problemen. ...

# VRAAG OM HULP



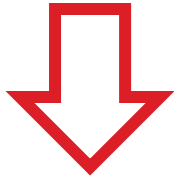


# AVATARS

---

DE NABIJE  
TOEKOMST

2 MIN VIDEO



AI-TOOL

Welkom allemaal bij de presentatie over AI, in sales.  
Ik heb deze demo opgenomen, om te laten zien wat de mogelijkheden zijn als je een eigen avatar bouwt.  
Alles wat ik uitspreek, heb ik als teksten ingevoerd.  
Ik heb mijn avatar opgenomen voor een greenscreen om gemakkelijk achtergronden te kunnen toevoegen.  
Ook kun je hiermee gemakkelijk teksten in een andere taal laten uitspreken.









**CONCLUSIE**

---

**TAKE AWAYS**





1.  
**HAAK AAN**

## 2. LEER PROMPTING SKILLS





3.  
STUDEER

4.

EXPERIMENTEER





Zain Kahn - Superhuman



Pete Huang - The Neuron

5.  
ABONNEER



Alex Banks - Sunday Signal



# BOEK





# BEDANKT!

---

