PROGRAMMA · MASTERCLASS · 29 OKTOBER 2026

AI in het salesproces. Waar begin je?

Eén dag waarin je je eigen salesproces op tafel legt en bepaalt waar AI daarin een plek verdient. Eerst het proces, dan de technologie.

Veel salesorganisaties willen iets met AI, maar weten niet waar te beginnen. Marketing ziet andere mogelijkheden dan sales, en de directie weer andere. In deze masterclass werk je daarom niet vanuit de tool, maar vanuit je eigen werkwijze: hoe een aanvraag binnenkomt, wie ermee aan de slag gaat en hoe een klant verder komt.

Je werkt de hele dag aan je eigen organisatie, met je eigen cijfers en voorbeelden. Jacob Schermers begeleidt en brengt de ervaring in van salesorganisaties in groothandel, productie en handel.



Voor wie

Directeuren, commercieel directeuren en salesleiders in B2B, met name in groothandel, productie en handel. Ervaring met AI is geen voorwaarde; kennis van je eigen salesorganisatie wel.



WAT WE BEHANDELEN

Vier onderdelen, één dag, jouw salesproces.

De onderdelen bouwen op elkaar voort. Elk onderdeel pas je direct toe op je eigen organisatie.

1 **Breng je werkwijze in beeld**

Waar komen verkoopkansen binnen, wie pakt ze op en hoe komen klanten verder? Je tekent de belangrijkste stappen en overdrachten in je salesproces uit, van eerste aanvraag tot volgende klantactie.

2 **Bepaal wat voorrang verdient**

Je kijkt waar het werk wacht, waar informatie ontbreekt en welke taken onnodig veel tijd vragen. Aan de hand daarvan bepaal je welk deel van het proces als eerste aandacht verdient.

3 **Onderzoek de rol van AI**

Je beoordeelt waar AI kan ondersteunen en waar je er beter van afblijft. We bespreken welke gegevens en werkafspraken nodig zijn om AI op die plek te laten werken, en welke toepassingen daarbij in aanmerking komen.

4 **Maak je aanpak concreet**

Je vertaalt je inzichten naar eerste acties: wat je aanpakt, wie je daarbij nodig hebt en waaraan je gaat zien of het werkt. Zo neem je iets mee dat je met je eigen team kunt bespreken.

PRAKTISCHE INFORMATIE

Donderdag 29 oktober 2026

TIJD
09.30 – 16.30 uur

LOCATIE
Stadsring 139, Amersfoort

TRAINER
Jacob Schermers

INVESTERING
€599 excl. btw

INCLUSIEF
Lunch

GROEPSGROOTTE
Maximaal 12 deelnemers

Eerst je salesproces. Dan pas AI.

MELD JE AAN VIA SALESARCHITECTS.NL →