

AI in het salesproces

Veel salesorganisaties willen iets met AI, maar weten niet waar. In deze masterclass leg je je eigen salesproces op tafel, zie je waar het werk stukt en waar verkoopkansen blijven liggen, en kies je op basis daarvan de plek waar AI het meeste verschil maakt.

DATUM

Donderdag 29 oktober
2026

TIJD

09:30 - 16:30, inclusief
lunch

LOCATIE

Stadsring 139, Amersfoort

GROEP

Maximaal 12 deelnemers

Voor directie en salesmanagement in B2B, met name in groothandel, productie en handel: organisaties waar aanvragen, offertes en opvolging door meerdere handen gaan.

WAT JE MEENEEMT

Aan het einde van de dag heb je drie dingen uitgewerkt

- Een tekening van je salesproces**
Van eerste aanvraag tot volgende klantactie, met de plekken waar het werk wacht.
- Eén bottleneck die je als eerste aanpakt**
Onderbouwd met wat je die dag zelf ziet: waar de doorstroom stukt en of AI daar waarde toevoegt.
- Een duidelijk beeld waar AI verschil maakt**
Waar je AI in jouw salesorganisatie kunt inzetten, en waar niet. Met één startpunt dat je aan je team kunt uitleggen.

HET PROGRAMMA

Zo verloopt de dag

- 01 Je salesproces op tafel**
Met je eigen situatie en cijfers teken je hoe een aanvraag door je organisatie beweegt.
- 02 De plek waar de doorstroom stukt**
Met Theory of Constraints bepaal je welke fase het tempo van het geheel bepaalt.
- 03 Waar AI wél en niet moet worden ingezet**
Je bepaalt waar AI capaciteit vrijmaakt en welke toepassingen daarbij passen. Het resultaat is een concreet AI-plan voor je eigen proces.
- 04 Als het knelpunt verschuift**
Je weet wat je doet als de bottleneck naar de volgende fase gaat, zodat AI geen eenmalige toolkeuze wordt.

INVESTERING

€ 599,-

excl. btw per deelnemer, inclusief lunch

- Elke extra deelnemer uit dezelfde organisatie: € 539,10 (10% korting)
- Neem je later Sales Enablement Mapping af, dan verrekenen we de masterclass.

Zo schrijf je in

Via de website. Je krijgt direct een bevestiging en binnen 2 werkdagen de factuur.

Eerst een offerte nodig? Kies "Eerst een offerte" in het formulier.

Inschrijven t/m 28 oktober. Betaling uiterlijk 4 werkdagen vooraf; een collega kan altijd in je plaats komen.

Voorwaarden:
go.salesarchitects.nl/voorwaarden

Begeleid door Jacob Schermers

CEO van Sales Architects. Werkt met Theory of Constraints, SPIN en Sales Process Engineering.

"De masterclass was ontzettend goed. Het was een mooie confrontatie van 'hoe hebben wij het georganiseerd?'."

Adriaan Kamphorst, Regional Sales Director, Royal Joh. Enschedé

Inschrijven of een offerte aanvragen
go.salesarchitects.nl/masterclass

Sales Architects • Stadsring 139, 3817 BA Amersfoort
033 258 50 70 • info@salesarchitects.nl