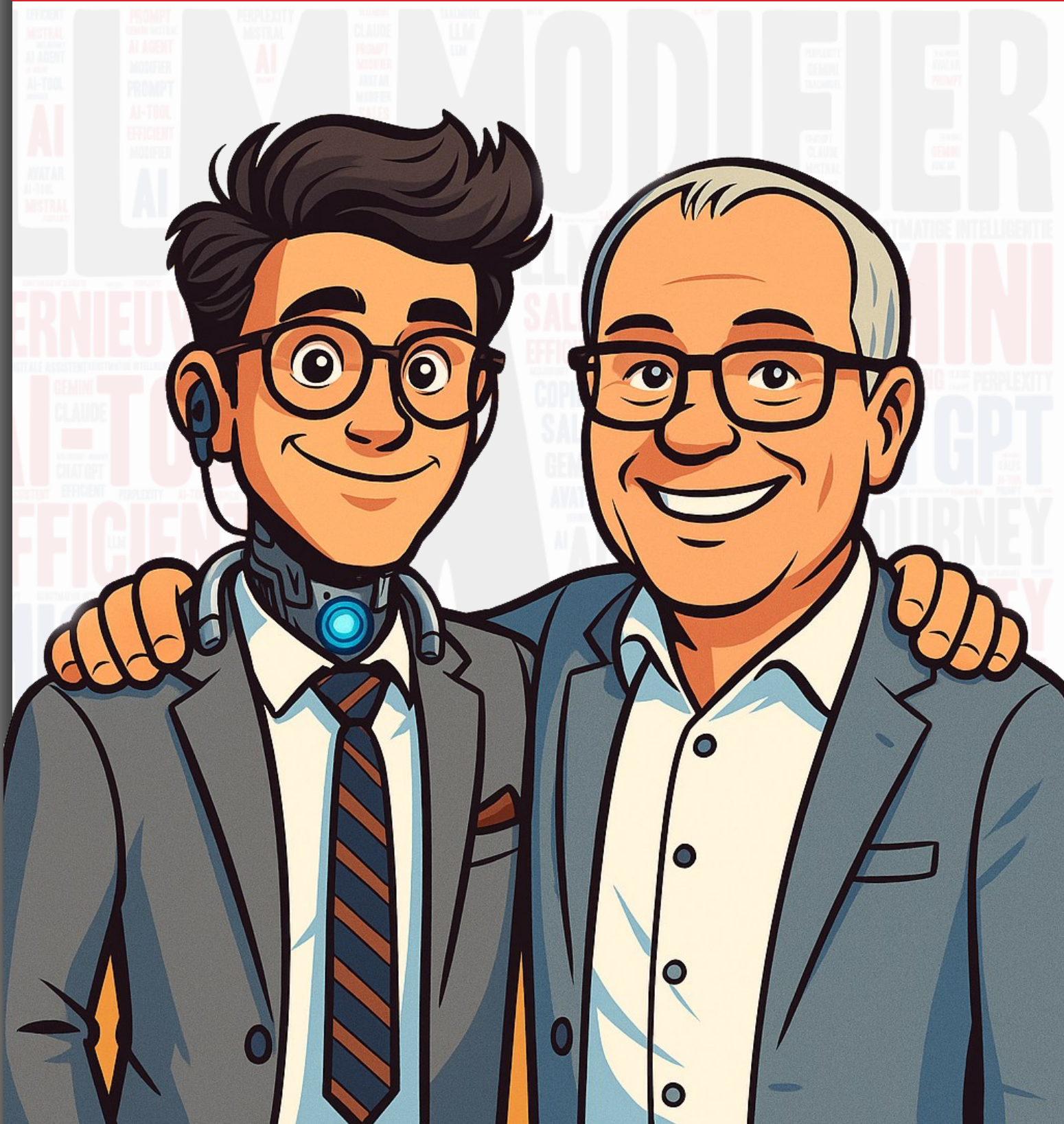


15 aanbevelingen voor salesprofessionals om AI toe te passen in hun werk



AI VOOR SALES

15 AANBEVELINGEN VOOR SALESPROFESSIONALS OM AI TOE TE PASSEN IN HUN WERK

Zo, salesprofessional. Van harte welkom in de kopgroep. Jouw vak gaat nooit meer hetzelfde zijn. De vloedgolf van kunstmatige intelligentie dendert onverminderd door en de enige optie is: leren surfen. Sinds de lancering van ChatGPT eind 2022 is er geen weg meer terug. AI is geen speeltje meer voor techneuten, maar een serieuze hefboom voor iedereen die klanten beter wil bedienen, slimmer wil werken en tijd wil winnen. Wat ooit sciencefiction leek, is nu dagelijkse realiteit: taalmodellen die teksten schrijven, analyseren, structureren en zelfs meedenken met jouw strategie. En eerlijk: dat verandert de spelregels van sales radicaal.



"Ik wil dat je tijdens mijn vakantie 4000 e-mails stuurt, 2000 telefoontjes doet, 125 presentaties voorbereid en 650 offertes maakt!"

Laat ik duidelijk zijn: ik ben geen AI-goeroe. Ik ben een salesman die altijd nieuwsgierig blijft en nieuwe tools test. Vanuit dat perspectief kijk ik naar AI: hoe helpt het jou om beter te worden in je vak? Hoe kun je de kwaliteit van je werk verhogen, vervelend corvee minimaliseren en meer tijd overhouden voor het mooiste deel van sales: echt contact maken met klanten!



Je verliest je baan niet aan AI, maar aan iemand die AI gebruikt.

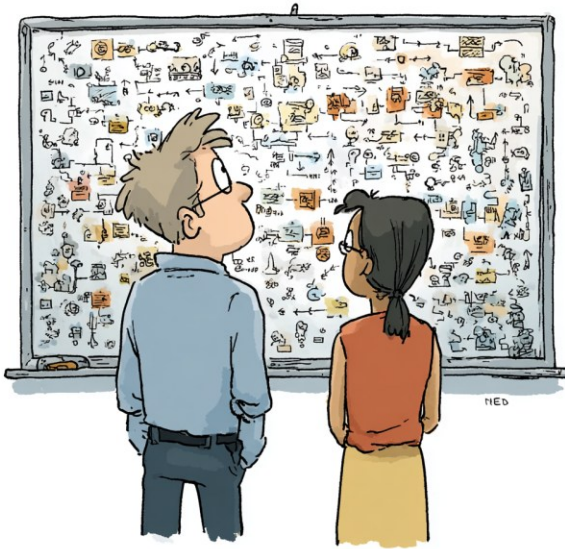
Jensen Huang

Ik heb 15 aanbevelingen uit mijn nieuwe boek *AI voor sales* en uit mijn AI trainingen samengevat. Concrete tips die je vandaag nog kunt toepassen. Zie het als een snelstartgids: compact, praktisch en gericht op directe actie. Want lezen alleen verandert niets. Pas als jij gaat experimenteren, leer je echt wat AI voor jou kan doen.

Mijn uitnodiging: zet de eerste stap. Begin klein, speel, test, probeer en laat je verrassen. Ben je geïnspireerd gemaakt, dan is het hele boek een goede aanrader. Geschreven door een salesman voor alle salesprofessionals. Met duidelijke stappen, voorbeelden en cases direct uit jouw dagelijkse werk.

AI is geen bedreiging, maar jouw krachtigste assistent. De vraag is alleen: neem jij het initiatief of laat je de concurrent ervandoor sprinten? Let's go!

1. Wacht niet op het beleid, begin gewoon



"Dit is mijn AI-studie plan voor de komende maand."

Het topje van de AI-revolutie is zichtbaar. Onder de waterlijn wacht een snel veranderende werkomgeving, waarin kunstmatige intelligentie zich als super assistent manifesteert. Maar we zitten nog midden jaren twintig, nog voor de echte hoos. Het is tijd voor jou om nu in te stappen. Skills, kennis en experimenten staan op het menu.

Wees ambitieus op dit vlak: een uur prompts per week, een podcast over nieuws en trends in AI per maand. Schuif aan bij de interne denktank van de club waar je voor werkt en zoek de netwerken die vooroplopen in kennisdeling over AI-brede thema's. Leg de verantwoordelijkheid hiervoor niet bij je werkgever. It's you, baby.

Pak de handschoen op. Speel met aandacht naar het linker rijtje. Of demarkeer naar de kopgroep. Jij vertelt later aan je nageslacht dat jij erbij was bij de geboorte van AI. Zorg dat het mooie verhalen zijn.

2. Wees leergierig, geen perfectionist

Als je gewend bent om vooral gestructureerd te leren, dan is dit de kans om een andere invalshoek te proberen. AI is gereedschap dat zichzelf uitlegt. Het is de uitvoerder en de leermeester tegelijk. Dat is wennen, maar op een goede manier. Vraag veelvuldig om hulp. Bij alle stappen. Laat je begeleiden, ondersteunen en van feedback voorzien. Daarbij mag je groots experimenteren. Je leert het pas goed door het veel te doen. Pak iedere twee weken een taak op waarvan je zoveel mogelijk elementen probeert te automatiseren met een taalmodel of specifieke AI-tool. Hiermee maak je meters om je workload te reduceren en leer je ondertussen beter prompts.

Slordig en snel leren is beter dan beheerst en met de rem erop. Laat het voordoen door je taalmodel. Ga het gesprek aan met je digitale assistent. Dat maakt het makkelijker voor je om de goede instructies te geven.

Je kunt altijd om hulp vragen aan je AI-tool. Ze zijn uitvoerder en leraar tegelijk.

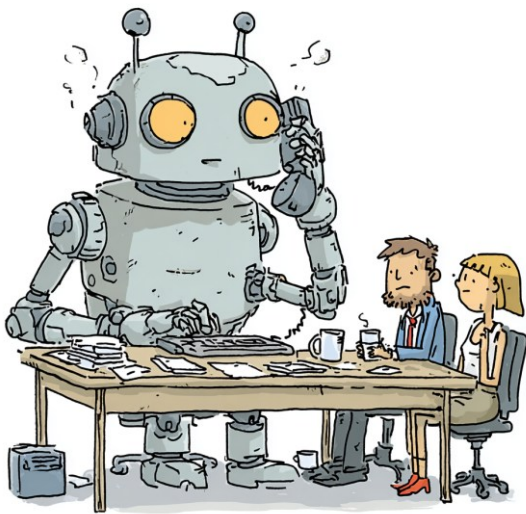
3. Investeer in je gereedschap

Kost die tool geld? Kan dat ook met de gratis versie? Het antwoord is ja, en meestal ook ja, maar wel met beperkingen. Maar het feit dat er een gratis versie is, wil niet zeggen dat dit ook de beste keus is. Dat is namelijk niet zo. Je kunt best een hoop gedaan krijgen met de freebies, maar je loopt altijd tegen beperkingen aan. Het is ook niet dat je drie ribben lichter wordt van het maandelijkse bonnetje. De meeste tools kosten een tientje of twee per maand. En daarvoor kun je ineens met allerlei extra opties aan de slag. Als je 18 euro over hebt voor Netflix en Spotify, dan moet dit een no-brainer zijn. AI-tools moet je zien als een slimme collega die nooit pauze neemt, altijd zin heeft en dol is op alle repeterende en tijdsintensieve taken van jouw dagprogramma. En dat voor de prijs van een dikke slok koffie per dag.

Goed gereedschap
verbetert de manier
waarop je werkt.
Geweldig gereedschap
verandert de manier
waarop je denkt.

Jeff Duntemann

4. Automatiseer je irritatie



*"Mijn digitale assistent moet
iedere 2 uur gesmeerd worden."*

Salesprofessionals zijn niet gemaakt voor administratie. We willen bij klanten zijn. In directe interactie met gesprekspartners, op zoek naar waarde en die samen met business partners creëren. Rapporten schrijven, CRM bijwerken, researchen, offertes uitwerken, voelt allemaal als moetjes die niet bijdragen aan de bottom line. Juist het verlichten van het werk voor die bijzaken, daar zijn taalmodellen ijzersterk in. Ze zijn een kei in het automatiseren van repetitieve taken. De truc is om klein te beginnen. Een prompt voor een standaardantwoord op klantvragen, een sjabloon laten opzetten voor een offerte of een samenvatting van een lange e-mail. Het zijn de micro-irritaties van je werkdag die een taalmodel graag van je overneemt. Klinkt simpel en dat is het ook.

Het begint met een belangrijke vraag: Waar verlies jij structureel tijd en energie aan dingen die geen voldoening geven? Zet daar een taalmodel op. Jij focust op de interactie, het denken, het verkopen. Je digitale assistent op de rest. Voor je het weet heb je de moetjes geautomatiseerd en heb je meer tijd voor die persoonlijke klantinteractie.

5. Werk met een vast stappenplan

PROMPT IN 8 STAPPEN

1. ROL

2. CONTEXT

3. TAAK

4. ACHTERGROND

5. OUTPUT

6. TONE OF VOICE

7. UPLOAD

8. DOORVRAGEN

Prompten is niet zomaar een lullig zinnetje intikken en daarna wonderen verwachten. Het is een skill. En zoals bij elke vaardigheid geldt: met een sterke structuur kom je verder dan met lukraak aanrommelen. Daarom adviseer ik om een 8-stappenmodel te gebruiken voor serieuze vragen aan je taalmodel. Kort samengevat: geef een duidelijke omschrijving van de rol, context, taak, achtergrond, output, tone of voice, eventuele uploads om vervolgens kritisch door te vragen. Klinkt misschien als gedoe, maar het tegendeel is waar. Als je je prompt zo opbouwt, krijgt je taalmodel exact wat het nodig heeft om met iets sterks te komen. Tuurlijk mag je hier af en toe van afwijken. Want wie de regels kent, weet ook wanneer je die creatief kan breken. Goed gestructureerde prompts kun je bovendien prima hergebruiken en delen met collega's. Gebruik dus een vast stappenplan. Je output wordt meteen beter. Meer controle, meer consistentie en veel minder frustratie.

6. Fouten maken moet

Je eerste prompts zijn vaak ruk. Welkom bij het leren van een nieuwe vaardigheid. Leren is fouten maken en fouten maken is jezelf verbeteren. Je output is soms waardeloos, onbegrijpelijk of onbruikbaar. Je krijgt een halve pagina vroege Italiaanse poëzie terwijl je om een checklist voor een ideale offerte vroeg. AI-tools zijn niet foutloos. Ze hallucineren soms en begrijpen niet altijd precies wat je bedoelt. Het is net een echte collega. Geef het tijd om de samenwerking met je AI-kameraad op de rit te krijgen. Iedere mislukte poging is een iteratie. Stel je prompt bij. Vraag input. Laat het herschrijven. En wees niet bang om drie keer hetzelfde te vragen, maar dan net anders. Je leert pas echt prompten door het vaak niet goed te doen. Zo ontdek je welke formuleringen werken, welke structuur loont en hoe je een taalmodel naar jouw hand zet.



"Oeps"

7. Deel je prompts (en jat van anderen)



Helen Keller

Je had al besloten om vooraan te lopen in de AI-revolutie. De beste prompts ontstaan uit delen, stelen, aanpassen en opnieuw proberen. Samenwerken is daarna the name of the game. Laat dus zien wat voor jou werkt en betrek collega's, teamleden en andere stakeholders in je netwerk. Laat zien met welke prompts en GPT's je werkt, welke resultaten je behaalt en welke nieuwe slimigheden je ontdekt. Maak een gedeelde promptbibliotheek met je team of drop je beste vondsten in de appgroep. Wees niet te trots om de briljante ideeën van anderen te gebruiken. Waarom zelf het wiel uitvinden als iemand anders al met een turbo-opgevoerde versie rondrijdt? Prompten is teamwerk. Wat jij vandaag oplost, bespaart morgen je collega een uur frustratie. Gebruik, hergebruik en bouw samen aan die AI-voorsprong.

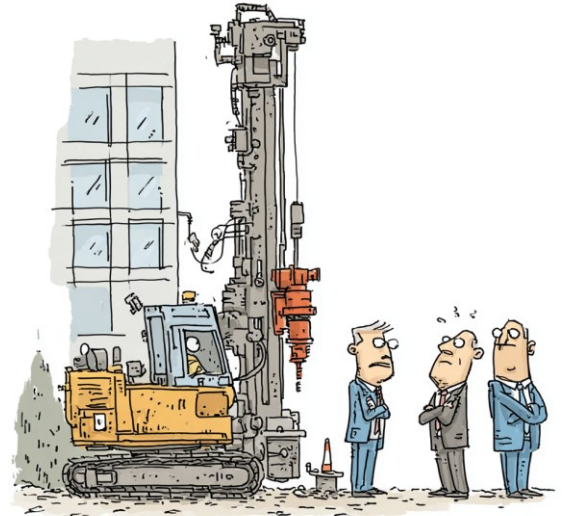
8. Zoek de grenzen op

Een taalmodel lijkt in eerste instantie op een brave stagiair die keurig jouw taakjes uitvoert. Maar de echte lol (en waarde) begint pas als je durft door te duwen. Vraag om een brede toekomstvisie op jouw vakgebied. Laat je zelfgemaakte presentatie volledig fileren, met feedback op ieder detail. Verzoek om een complete acquisitiestrategie voor het veroveren van een onontgonnen markt. Zoek de grenzen op en ontdek hoe krachtig deze tools echt zijn. Een taalmodel is niet alleen een assistent, maar ook een uitdager, criticaster en brainstormexpert. Je moet prikkelen, kietelen, verleiden. Push, push, push. En ja, af en toe vliegt je tool uit de bocht. Maar zonder te hard te gaan, weet je niet waar de bochten zitten. Zolang jij de regie houdt, is er niets mis met het opzoeken van de absolute grenzen. Want juist aan de randen zit soms het echte goud.

Je moet een taalmodel prikkelen, kietelen, verleiden. Push, push, push. En ja, af en toe vliegt je tool uit de bocht. Maar zonder te hard te gaan, weet je niet waar de bochten zitten.

9. Laat dieper zoeken

Alle grote taalmodellen hebben tegenwoordig een 'deep research'-optie. Je kunt hiermee je taalmodel lang en uitgebreid laten zoeken. Zo raadpleegt het veel verschillende bronnen, legt het complexe analyses naast elkaar en combineert het diverse inzichten tot een samenhangend geheel. Dat levert diepgaande rapportages op waar McKinsey zo een paar ton voor vraagt. Perfect voor je marktonderzoek, concurrentieanalyse of strategische planning. Je krijgt scherpere argumenten en een stevigere onderbouwing. Oké, soms staat je taalmodel even te pruttelen als je een complexe onderzoeksvraag invoert. Maar een paar minuten wachten is peanuts vergeleken met handmatig tientallen bronnen zelf uitvlooien. Deep research rocks!



"Je vroeg Deep Research, je krijgt Deep Research."

10. Praat met je AI



Mortimer Adler

Tekst is top, maar spraak opent een compleet nieuw speelveld. Kletsen met je AI-vriend. Gewoon, hardop, met stem en intonatie. Dat voelt ineens veel natuurlijker dan typen. De geavanceerde voice-modus van moderne taalmodellen is verbluffend. Je kunt gesprekken voeren alsof je aan het bellen bent. Je hoort nuance, tempo, twijfel, enthousiasme. En jij reageert met je stem. Geen enterknop nodig. Dit was voor mij een van de vele gamechangers: hardop nadenken en uitspreken wat er allemaal in die offerte moet. Verkoopgesprekken oefenen alsof je bij een klant zit. Je laten bijpraten over ieder denkbaar onderwerp, alsof je met het Delphi-orakel persoonlijk spreekt. Het voelt wat vreemd in het begin. Maar wow, wat is het praktisch. Praten is vaak sneller dan typen. Dus zet die microfoon aan, tik op die knop en start met praten. Je taalmodel luistert. Letterlijk.

11. Laat je AI-tool je beter leren kennen

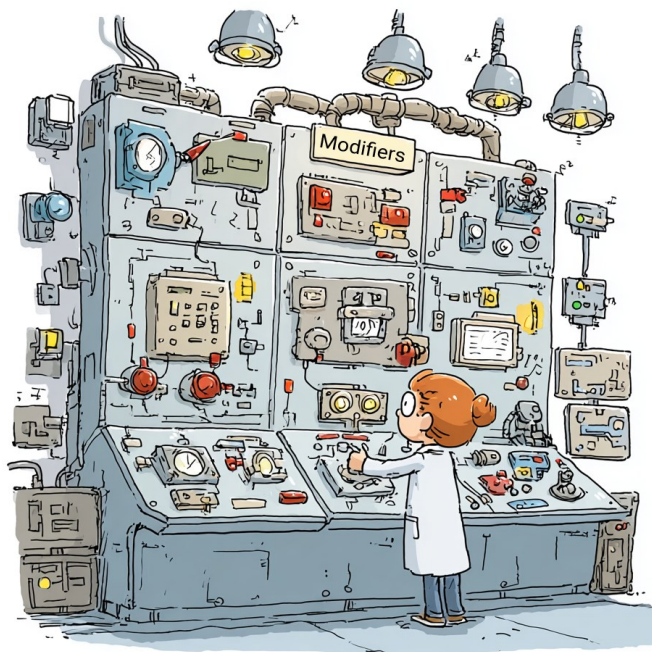
Hoe meer je deelt over hoe je denkt, schrijft en werkt, hoe beter een taalmodel jou kan ondersteunen.

Het unieke aan taalmodellen is dat jij niet alleen moet leren hoe ze werken, maar dat je taalmodel ook moet leren hoe jij werkt. Yup. Kennismaken werkt twee kanten op. Hoe meer je deelt over hoe je denkt, schrijft en werkt, hoe beter een taalmodel jou kan ondersteunen. De eerste stap: leer je taalmodel jouw tone of voice. Voeg voorbeelden toe van teksten die je zelf hebt geschreven en waar je blij mee bent. Laat zien hoe je een e-mail opzet, hoe je afsluit, welke woorden je vaak gebruikt en welke stijl je juist vermijdt.

Vertel ook waar je werkt, in welke branche je actief bent, wat het jargon is in jouw organisatie, wie je klanten zijn en met welke uitdagingen je dagelijks te maken hebt. Dan gaat je output ineens van generiek naar zeer specifiek. En dat is waar het verschil zit. Geen tekst die klinkt als een algemene LinkedIn-post, maar iets waarvan collega's zeggen: "Die had jij geschreven, toch?" Je taalmodel kan pas echt als digitale assistent opereren als jij hem leert wie jij bent. Dus voed hem, train hem, leer hem jouw stijl.

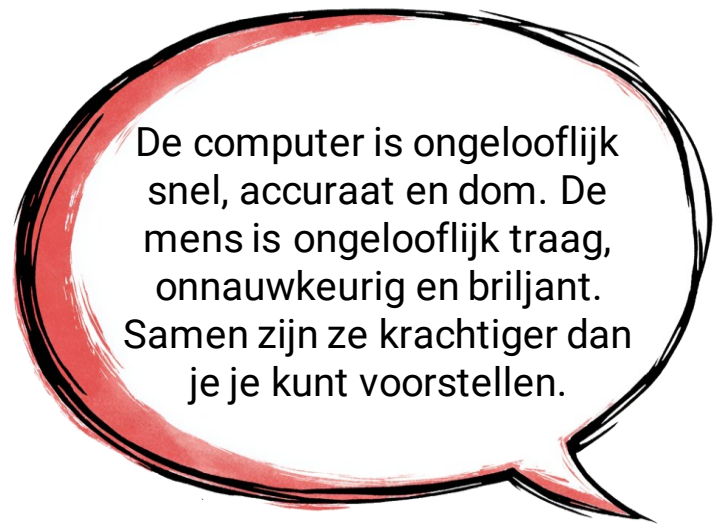
12. Modifiers: finslijpen als een pro

Het duveltje zit in de details. Om betere en scherpere output te krijgen, wil je precieze en complete prompts ingeven. Die acht stappen, inderdaad. Maar daarbinnen kun je nog verdere nuancering aanbrengen. Hier komen de modifiers om de hoek kijken: specifieke instructies die je toevoegt aan je prompt. Je vraagt bijvoorbeeld om een redenering, een hypothese, een vergelijking of om het emuleren van een persoon. Ook kun je laten inzoomen op een bepaald detailniveau, of juist een specifieke focus of intentie meegeven. De echte promptbazen kijken onder de motorkap van een taalmodel en gebruiken technische modifiers. Denk aan *Temperatuur* (hoe creatief mag het zijn?), *Presence Penalty* (hoe vaak mag een onderwerp terugkomen?) of *Top-p* (hoeveel variatie is toegestaan?). Met de juiste modifiers ga je van een middle-of-the-road antwoord naar een uniek en gepersonaliseerd resultaat.



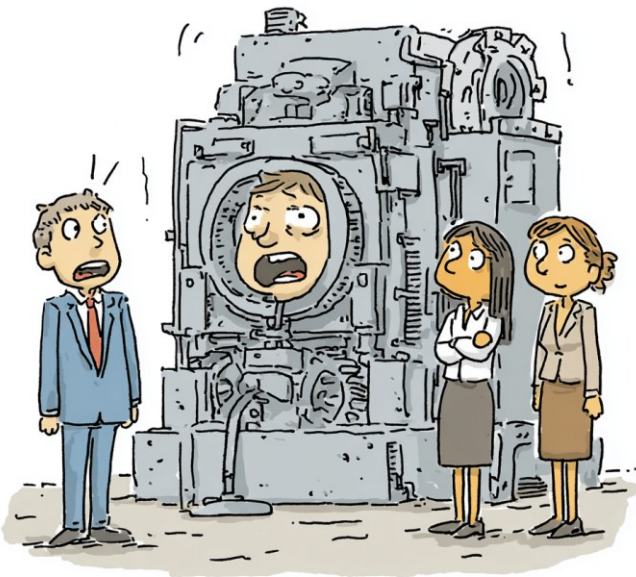
13. Bouw je eigen GPT's

Met voldoende ervaring op zak kun je de stap maken naar het bouwen van je eigen GPT's. Dit zijn een soort superprompts die werken als een AI-collega die je zelf hebt getraind voor een specifieke taak of vakgebied. Denk aan een eigen GPT die je helpt bij het schrijven van LinkedIn-posts, het voorbereiden van klantgesprekken of het opstellen van offertes. Het maken van een GPT is verrassend eenvoudig. Je hebt er geen technische kennis voor nodig. Geef een aantal vaste instructies in, voeg voorbeelden toe, geef aan wat het wel en niet mag doen en zet er een paar slimme voorbeeldprompts bij. En voilà: je hebt een digitale assistent die nooit moe wordt en steeds slimmer wordt.



Einstein

14. Testing, one, two



"We hebben onze AI trainer gevraagd om onze nieuwe GPT te testen."

Perfectie is het resultaat van rigoureus testen. Een redelijk goede prompt maken is prima voor een tussendoor-taakje. Maar wil je een serieuze promptbibliotheek opbouwen? Besteed dan aandacht aan die laatste 10%. Dat betekent testen. Veel en vaak. Schrijf dezelfde prompt drie keer, verander één ding per keer en check het verschil. Laat ook anderen een proefritje maken. Zet iemand met nul voorkennis achter je GPT en kijk of ze snappen wat de bedoeling is. Komen ze er niet uit? Dan ligt het aan jou. Werk met een testscript: een lijstje met vragen die je altijd stelt om de boel scherp te houden. Wat je ook doet: documenteer de parels. Prompts die werken, wil je bewaren en hergebruiken. Testen is geen bijzaak. Dus bij twijfel: doorvragen. Opnieuw formuleren. Hardop lachen om de onzin die eruit komt. En dan: herschrijven. Tot het klinkt als iets waar jij je naam onder durft te zetten.

15. Ethiek en veiligheid

Wees voorzichtig met de data die je gebruikt. Anonimiseer de gegevens die je uploadt of gebruik alleen openbare data.

Taalmodellen zijn krachtig gereedschap. The sky is bijna the limit. Maar het gebruik ervan roept ook morele en juridische vragen op. Deel je weleens vertrouwelijke data in prompts? Namen van klanten? Cijfers uit je eigen organisatie die te herleiden zijn? Da's tricky. De uitbaters van de grote taalmodellen beloven van alles, maar uiteindelijk staat die data wel ergens geparkeerd op een Amerikaanse server. Wees een beetje voorzichtig. Anonimiseer op z'n minst de gegevens die je uploadt, of gebruik alleen openbare data.

Daarnaast kunnen taalmodellen je lui of overmoedig maken. Klakkeloos output knippen, plakken en in je e-mail gooien of op LinkedIn zetten zonder te checken? Da's een rampenrecept. Dus hier mijn oproep: leer AI-tools gebruiken met klasse. Bescherm je data. Denk na over de morele kant van je werk. Wees transparant over wat je met AI doet. Blijf aan het stuurwiel. Die digitale assistent doet zijn stinkende best, maar jij bent in control. Jij tekent ervoor. AI gaat niet alleen over snelheid en efficiëntie. Het gaat ook over vertrouwen. Dat van je klant, je collega's en jezelf.

Conclusie

Je hebt nu een korte reis gemaakt langs de mogelijkheden en uitdagingen van AI-tools voor jou als commercieel professional. Dit is zijn vijftien aanbevelingen naar aanleiding van mijn boek en trainingen *AI voor sales*. Het belangrijkste inzicht? AI is geen hype, maar een hefboom. Wie nu leert spelen, experimenteren en structureren, bouwt een voorsprong die moeilijk in te halen is. AI is niet bedoeld om je te vervangen, maar om je te versterken.

Het neemt de corvee-taken van je dag over, zodat jij meer tijd en energie overhoudt voor waar je echt goed in bent: waarde creëren in direct contact met klanten. Prompten is een vaardigheid en die leer je door fouten te maken, door te delen, door samen te bouwen. De kunst is om klein te beginnen, groots te denken en vooral vol te houden. Mijn uitnodiging aan jou: pak dit momentum. Bouw aan je eigen digitale assistent, deel je inzichten en wees niet bang om te experimenteren. De kopgroep wacht. Het is tijd om aan te haken.

Wat kun je nu doen? Simpel: blijf leren en proberen. Lees mijn boek en uitgaven van anderen op dit gebied en pas de aanbevelingen toe. Neem een abonnement op een taalmodel en ontdek de extra mogelijkheden. Start een AI-groep binnen je organisatie of sluit je aan bij een bestaande community. Luister podcasts, volg een training, lees nieuwsbrieven en volg experts die je scherp houden. En train jezelf in een nieuwe reflex: telkens als je een klusje moet doen, vraag je af: wat hiervan kan ik automatiseren met een AI-tool? Zo maak je stap voor stap AI tot je slimste collega.

MEER WETEN OVER AI VOOR SALES?

Heb je zin gekregen om met AI-tools aan de slag te gaan?

In *AI voor Sales* ontdek je hoe je taalmodellen als ChatGPT, Claude en Copilot slim inzet in je dagelijkse werk. Van het maken van offertes en presentaties tot het voorbereiden van gesprekken, het analyseren van markten, het vinden van prospects, het bouwen van je eigen GPT en het schrijven van persoonlijke posts voor gebruik op LinkedIn. Je leert werken met drie soorten prompts en krijgt tientallen voorbeelden die je meteen kunt toepassen.

Dit is geen technische handleiding, maar een praktische toolkit voor iedereen in sales, marketing of business development. Je leert krachtige prompts opstellen in acht stappen, je eigen tone of voice aanleren aan AI en zelfs een persoonlijke assistent bouwen.

Ik neem je mee van je eerste prompt tot strategisch gebruik, helder en direct toepasbaar. Ook de grote vragen komen aan bod: wat doet AI met authenticiteit, vertrouwen en jouw rol als salesprofessional?

Het bijzondere aan dit boek? Het is geschreven samen met Gijs, mijn digitale assistent. Dat merk je aan alles: actueel, concreet en geschreven in de taal die salesprofessionals begrijpen. Voor commerciële professionals die niet willen wachten tot de concurrentie hen inhaalt.

Begin vandaag. Word beter met AI.



Harro Willemsen is oprichter van 3to1 Sales Artists en ontwikkelaar van de Par5 methode®. Al meer dan twintig jaar verzorgt hij maatwerktrainingen, workshops en presentaties over solution selling, B2B-acquisitie, thoughtleadership en AI. Hij werkte voor meer dan 300 organisaties en trainde en coachte duizenden professionals. Als vernieuwer van het salesvak loopt hij voorop in de integratie van nieuwe technologieën en technieken. Naast twee bestsellers over sales en business development schreef hij honderden artikelen, columns en whitepapers. Dagelijks deelt hij zijn inzichten via zijn LinkedIn-profiel.

Bestel hier / Paperback en E-book



Link, like of volg:



[linkedin.com/in/harrowillemsen](https://www.linkedin.com/in/harrowillemsen)



[youtube.com/c/3to1videos](https://www.youtube.com/c/3to1videos)

3to1 / De Par5 methode - Elisabeth Catsvliet 16 - 2992WV Barendrecht - 088-1651900 - info@3to1.nl

Alle namen en portretten die voorkomen in de voorbeelden van posts zijn fictief en zijn gebaseerd op stockfoto's van modellen of op teksten en afbeeldingen gegenereerd door AI-tools. Elke gelijkenis met bestaande personen of gebeurtenissen berust op louter toeval.

© 2025 Harro Willemsen - Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.