



Menselijke verkoop als fundament - AI als turbo

Waarom AI pas werkt als je verkoopfundament klopt

In deze eendaagse training combineer je twee werelden: menselijke verkoop die werkt én AI die je verkoopkracht versterkt. Voor ondernemers en zaakvoerders die hun verkoopsgesprekken willen verbeteren, meer klanten willen overtuigen en AI praktisch willen inzetten — zonder complexiteit, met meer vertrouwen en minder stress.

Voormiddag – de essentials van succesvolle verkoop

Je leert de 5 onmisbare bouwstenen van sterke verkoopsgesprekken. Hoe je snel connectie maakt, de juiste vragen stelt, echte noden blootlegt, waarde verkoopt in plaats van features, bezwaren omzet in kansen en effectief afsluit. Dit vormt de fundering van elke succesvolle verkoop, met of zonder AI.

Namiddag – AI Powered Selling

Daarop bouwen we verder met AI. Je ontdekt hoe je AI inzet om slimmer en effectiever te verkopen, met toepassingen die je meteen kan gebruiken. Van scherpere klantprofielen en betere voorbereiding tot sterkere gesprekken, opvolging en meer conversie. AI versterkt wat al goed staat — daarom vertrekt deze sessie bewust vanuit de essentials van de voormiddag.

Philippe Sarens is zelfstandig salestrainer en coach. Hij begeleidt organisaties in diverse sectoren en specialiseert zich in het versterken van soft skills binnen sales. Hij gelooft dat succesvolle verkoop begint bij sterke communicatie, vertrouwen en duurzame klantrelaties..

Data & Locatie

05/05/26 van 09:00u tot 12:30u
van 13:30u tot 17:00u,
Van der Valk, Oostkamp

22/09/26 van 09:00u tot 12:30u
van 13:30u tot 17:00u,
UNIZO VI.-Brabant, Leuven

Prijzen

1^e deelnemer:
€ 420 (excl. btw) *

Vanaf 2^e deelnemer:
€ 350 (excl. btw) *

* prijzen voor UNIZO-leden met KMO-Portefeuille. Bekijk de opleidingsinfo voor jouw specifieke prijs

Thema

KMO-Portefeuille: **Bedrijfsstrategie**
Aantal uren: 7

Inschrijven

[Workshop Sales in combinatie met AI - Opleiding - TOPacademie](#)



Vragen?
ondernemersacademie@unizo.be