

TRAINING · INNOVATIE

Vibe-coding: zelf AI-agents bouwen

Met vibe-coding beschrijf je in gewone taal wat je wilt en AI bouwt het. In dit programma bouwen je professionals hun eigen AI-agent, met hun eigen werk als oefenmateriaal.

JIJ BESCHRIJFT

Zoek voor elk klantgesprek van morgen de laatste afspraken op en zet een korte voorbereiding klaar.

JE AGENT BOUWT

- Gesprekken uit je agenda
- Afspraken uit je CRM en mail
- Een voorbereiding per klant

4 tot 8

deelnemers

1 + 3

trainingsdag en halve dagen

3 tot 5

maanden doorlooptijd

salescommunicatie.nl

WAT IS VIBE-CODING?

Je beschrijft in gewone taal wat je wilt en AI bouwt het

Denk bijvoorbeeld aan documenten en e-mails, maar ook aan procesautomatiseringen en AI-agents. Jouw focus ligt daarbij op het optimaliseren en verbeteren van de output, en niet op het doorgronden van de techniek.

Jij kent je eigen werk het best, en daarom ben jij ook degene die zo'n agent het beste kan bouwen. In dit incompany programma leer je dat in de omgeving die jullie organisatie al gebruikt, bijvoorbeeld Microsoft Copilot Studio of een Claude-project.

HET LEERDOEL

Je leert zelf AI-agents bouwen en beheren binnen jullie eigen tech stack.

Voor wie?

Professionals in kennisintensieve functies die hun eigen werkprocessen slimmer willen inrichten, zoals adviseurs, consultants, accountmanagers, trainers en HR- en L&D-professionals. Programmeerkennis is niet nodig.

Leren met je eigen werk

Het programma volgt onze Trainingsvisie. Deelnemers werken vanaf de eerste sessie aan een taak uit hun eigen werk (Action Learning), zodat iedereen aan het eind een werkende agent heeft die hij of zij daarna blijft gebruiken.

EEN VOORBEELD UIT HET PROGRAMMA

De offerte-agent

Neem een adviseur die maatwerk offertes schrijft. Na elk klantgesprek begint hij bijna opnieuw: het gespreksverslag teruglezen, oude offertes zoeken en de aanpak weer in de juiste opbouw zetten. In het programma bouwt hij een agent die dat voorwerk overneemt, zodat hij zijn tijd kan steken in de aanpak en het gesprek met de klant.

INPUT

Gespreksverslag
en aanvraag

**AGENT**

Leest, zoekt en
zet een eerste
versie klaar

**CONCEPT**

Offerte in jullie
opbouw en toon

**ADVISEUR**

Scherpt aan,
prijs en
verstuurt

Zo gaat het nu

- Gespreksverslag en mails teruglezen
- Eerdere offertes zoeken en stukken kopiëren
- Aanpak en planning opnieuw beschrijven
- Opbouw, toon en huisstijl controleren

Zo gaat het met de agent

- De agent haalt de vraag van de klant uit het verslag
- Hij zoekt passende onderdelen uit jullie aanbod en eerdere offertes
- Hij zet een eerste versie klaar in jullie opbouw en toon
- De adviseur besteedt zijn tijd aan de aanpak en de klant

Wat altijd bij de mens blijft

Het oordeel over de aanpak, de prijs, de relatie met de klant en de eindcontrole. De agent doet het voorwerk, de adviseur beslist.

EERST ONTWERPEN, DAN BOUWEN

Het functioneel ontwerp

Voordat de deelnemer gaat bouwen, beschrijft hij op één pagina wat de agent moet doen. Dat is het belangrijkste deel van het werk, want een agent is zo goed als de beschrijving die je hem geeft. Voor de offerte-agent ziet dat er bijvoorbeeld zo uit:

Functioneel ontwerp: offerte-agent		VOORBEELD
DOEL Na een klantgesprek snel een eerste versie van een maatwerk offerte klaarzetten.	GEBRUIKERS Adviseurs en accountmanagers in het team.	
KENNISBRONNEN Gespreksverslagen, eerdere offertes, de beschrijving van het aanbod en de vaste opbouw.	ACTIES De vraag van de klant formuleren, passende onderdelen kiezen en een concept opstellen.	
TAAL EN TOON De eigen schrijfstijl van de organisatie, persoonlijk en concreet.	GRENZEN Geen prijzen of toezeggingen zonder controle. Klantgegevens blijven in de eigen omgeving.	

EN ZO KLINT EEN STUKJE VAN DE INSTRUCTIE

"Lees het gespreksverslag en beschrijf in drie zinnen wat de klant wil bereiken. Kies daarna uit de bijgevoegde offertes de onderdelen die bij die vraag passen. Schrijf een eerste versie in onze vaste opbouw en laat de prijs open, die vult de adviseur zelf in."

De deelnemer schrijft dit in gewone taal, zonder code, en verbetert het stap voor stap aan de hand van wat de agent oplevert.

DE LEERREIS

Van idee naar een agent die je dagelijks gebruikt

Eén trainingsdag en drie halve dagen, verspreid over 3 tot 5 maanden. Tussen de sessies werkt de deelnemer met zijn eigen agent in de praktijk.

Intake

Online, kort

Met deelnemer en leidinggevende de taak kiezen. Toegang tot Copilot Studio of Claude vooraf regelen met IT.

Sessie 1

Hele dag

Het offerteproces in kaart brengen, het functioneel ontwerp maken en aan het eind van de dag een eerste werkende versie van de agent.

Praktijkopdracht 1

2 tot 3 weken

De agent testen op echte aanvragen en bijhouden wat goed gaat. Online learning over instructies en kennisbronnen.

Sessie 2

Halve dag

Samen de output bespreken en de instructie en bronnen aanscherpen, ook in tweetallen.

Praktijkopdracht 2

3 tot 4 weken

De agent dagelijks gebruiken en uitbreiden. Online learning over gegevens en de AI-verordening.

Sessie 3

Halve dag

Borgen: afspraken over beheer en gegevens, eventueel met IT erbij, en de agent klaarmaken om met collega's te delen.

Sessie 4

Halve dag

Eindpresentatie aan het management: wat de agent doet, wat het oplevert en welke agent hierna komt.

**Doorlopend support per e-mail**

Loopt de deelnemer tussen de sessies vast met zijn agent, dan stuurt hij een mail en krijgt hij hulp bij de verdere ontwikkeling.

RESULTAAT EN IMPACT

Wat het programma oplevert

✓ Een werkende agent die de deelnemer dagelijks gebruikt

✓ Het functioneel ontwerp en de uitgewerkte instructie

✓ Heldere afspraken over beheer en gegevens

✓ De vaardigheid om de volgende agent zelf te bouwen

WAT HET BETEKT VOOR

De deelnemer

Minder zoek- en schrijfwerk en meer tijd voor de aanpak en de klant. En de kennis om ook andere taken op deze manier slimmer in te richten.

Team en management

Offertes in een vaste opbouw en toon, en kennis uit eerdere offertes die beter wordt benut. De agent kan gedeeld en verder verbeterd worden.

L&D

Een aantoonbare stap in AI-geletterdheid, zoals artikel 4 van de Europese AI-verordening vraagt: passend bij de rol en het systeem dat medewerkers gebruiken.

IT

Deelnemers bouwen in de omgeving die jullie al gebruiken, zoals Copilot Studio of Claude, met vaste afspraken over gegevens en beheer.

HET RESULTAAT?

Professionals die zelf AI-agents kunnen bouwen en beheren binnen jullie eigen tech stack. Zo komt er meer tijd vrij voor het werk waar mensen het verschil maken.

Praktisch

- Incompany, voor groepen van 4 tot 8 deelnemers
- 1 trainingsdag en 3 halve dagen, met praktijkopdrachten en online learning
- Doorlopend support per e-mail op de eigen agent
- Doorlooptijd van 3 tot 5 maanden
- In Copilot Studio of Claude

Is jouw team er klaar voor?

1. Kun je een taak noemen die vooral uit zoeken, samenvatten of een eerste opzet schrijven bestaat?
2. Weet je waar de informatie staat die daarvoor nodig is?
3. Kun je in vijf zinnen beschrijven hoe een goed resultaat eruitziet?

Is het antwoord drie keer ja, dan is je team klaar voor de eerste agent.

UIT DE PRAKTIJK

Bij Salescommunicatie zijn onze mail, agenda, documenten, CRM, boekhouding en website gekoppeld aan Claude. Zo bereiden agents offertes voor, zetten ze blogconcepten klaar en houden ze ons CRM bij, terwijl wij ons richten op het gesprek met de klant. Daarnaast bouwen en onderhouden we professionele AI-agents voor diverse bedrijven.



JE TRAINER

Daan Buwalda

Business innovatie consultant en trainer. Daan was jarenlang Business Development Manager in internationale, complexe verkoopomgevingen en werkt nu dagelijks met AI-agents in zijn eigen bedrijf.

Benieuwd wat dit programma voor jouw team kan betekenen?

Plan een vrijblijvende kennismaking en we kijken samen naar wat jouw team nodig heeft.

daan@salescommunicatie.nl

salescommunicatie.nl/contact