



Brightminds.

VOOR ADVISEURS EN DIENSTVERLENERS

AI voor adviseurs en dienstverleners



Van gesprek naar een helder voorstel.

EDITIE SEPTEMBER 2026

PROEFVERSIE

Inhoud

1. Het gesprek is klaar, het denkwerk niet 3

2. Intake: van drie wensen naar open vragen 4

3. Een voorstel met een scherpe grens 5

Dit is de proefversie. De volledige editie bevat alle hoofdstukken, opdrachten en werkbladen.

1. Het gesprek is klaar, het denkwerk niet

Je hebt een goed gesprek gevoerd. De klant wil minder vertraging, het team wil rust en de directeur vraagt om een voorstel voor volgende week. In je notities staan drie verschillende problemen door elkaar. Voor je iets kunt aanbieden, moet je begrijpen wat de opdracht werkelijk is.

Deze gids helpt zelfstandig adviseurs, consultants en kleine zakelijke dienstverleners bij vijf taken: intake, voorstel, bronnenonderzoek binnen eigen materiaal, voortgang en afronding. De bedoeling is minder uitwerktijd en een beter controleerbaar dossier. Het professionele oordeel, de diagnose en het advies blijven van jou.

De voorbeelden zijn fictief. Ze bevatten herkenbare frictie, maar zijn geen bewijs van uitgevoerde klantopdrachten of besparing. Gebruik ze eerst in een lege oefenomgeving. Je hebt een tekstassistent, een eigen voorstelstructuur en een klein toegelaten bronpakket nodig. Geen klantkoppeling, opnamebot of volledige documentendatabase.

Begin met een taak die je zelf kunt beoordelen

Een samenvatting van jouw eigen notities is een betere eerste proef dan een advies over een vakgebied dat je niet kent. Bij die samenvatting weet je welke nuance mag blijven staan. Als je een antwoord alleen kunt beoordelen doordat het professioneel klinkt, is de taak nog te groot.

2. Intake: van drie wensen naar open vragen

De notitie

Directeur: offertes moeten sneller de deur uit. Teamleider: we wachten vaak op technische input. Verkoop: klanten veranderen hun vraag tussendoor. Er zijn geen doorlooptijden gemeten. Directeur noemt twee weken onderzoek, maar heeft nog geen budget toegezegd.

Vraag niet meteen om een plan van aanpak. Dan vult de assistent gemakkelijk al in dat de bottleneck bij het team ligt of dat twee weken is afgesproken. Laat eerst ordenen.

Maak een intakekaart met uitspraken per rol, waargenomen feiten, hypothesen en ontbrekend bewijs. Geef daarna vijf vragen voor een vervolgesprek. Gebruik uitsluitend deze notitie. Maak van een gewenste onderzoeksduur geen afspraak. Geef geen diagnose en verzin geen interviewresultaten.

Een bruikbare intakekaart meldt drie perspectieven en het ontbreken van metingen. Een vraag kan zijn: “Welke vijf recente offertes liepen vertraging op en op welk moment?” Dat is nuttiger dan “Hoe kunnen we de weerstand van het team oplossen?” Die tweede vraag veronderstelt een oorzaak die nog niet vaststaat.

De menselijke controle

Lees elke conclusie terug tegen de letterlijke notitie. Is “we wachten vaak” een gemeten frequentie of de ervaring van één persoon? Zijn klantwijzigingen hetzelfde als een onduidelijke intake? Je mag die verbanden als hypothese onderzoeken, maar niet als bevinding verkopen. Bewaar de intakekaart bij je eigen voorbereiding; zij is nog geen vastgesteld gespreksverslag.

3. Een voorstel met een scherpe grens

Je besluit een beperkte analyse aan te bieden. Je hebt goedgekeurd: drie interviews, vijf geanonimiseerde dossiers en één bespreking van bevindingen. Implementatie, extra interviews en herinrichting van software zijn uitgesloten. Prijs en planning bepaal je zelf.

Schrijf een voorstelconcept op basis van mijn goedgekeurde scope. Gebruik de rubrieken vraag, aanpak, opbrengst, benodigde medewerking, uitgesloten werk en open afspraken. Verzin geen garantie, tarief of doorlooptijd. Iedere extra activiteit komt onder 'voorstel ter bespreking', niet in de verkochte scope.

De opbrengst kan een procesbeschrijving en een onderbouwde keuze voor een eerste verbetering zijn. “Een reductie van 30 procent in offertedoorlooptijd” hoort er niet in: die heb je niet vastgesteld en de implementatie zit niet in de opdracht.

Controleer de werkwoorden

“Onderzoeken”, “adviseren”, “inrichten” en “borgen” zijn geen synoniemen. Een AI-redactie maakt tekst soms ambitieuzer. Loop daarom werkwoorden en leveringen langs. Is “wij richten een dashboard in” werkelijk onderdeel van je aanbod? Wie levert de dossiers? Wat gebeurt er als interviews niet kunnen doorgaan?

Maak daarnaast een lijst met aannames die de klant moet bevestigen. Laat AI die lijst uit je concept halen en controleer haar zelf. De waarde is een voorstel dat minder uitleg achteraf vraagt. Het is niet de snelheid waarmee het eerste fraaie document op het scherm verschijnt.