Voorbeelddocument van het verzonnen bedrijf Studio Noord
Datum: 6 november 2026

Antwoordsleutel les 4: de offerteopzet

Open dit document pas als je de oefening van les 4 hebt gedaan, met de Gespreksnotities Kloofnet. Voor deze cursus geschreven. Dit is geen antwoord van een AI-tool. De woorden van Claude zijn anders. Controleer je opzet met de lijst hieronder. Voorbeeld, verzonnen gegevens.

Wat er in elk geval in moet staan

Als feit (status Afgesproken in je feitentabel):
- De training Klantgericht communiceren, een halve dag (ongeveer 3,5 uur)
- 16 deelnemers voor het supportteam van Kloofnet
- Een nameting na zes weken
- Aanhef en een zin die de vraag van Yara herhaalt
- Geldigheid van 30 dagen, de factuur binnen 5 werkdagen na de training en een betaaltermijn van 14 dagen
- Een verwijzing naar de algemene voorwaarden
- De volgende stap

De prijs, met berekening en bron. Basis tot en met 12 deelnemers € 900, vier extra deelnemers (4 keer € 45) € 180 en een nameting € 350. Op het kantoor van Kloofnet is het totaal € 1.430. Regelt Studio Noord een zaal, dan komt € 250 toeslag bij en is het totaal € 1.680. Het bronbestand is de Tarievenlijst Studio Noord, paragraaf 1. Alle bedragen zijn exclusief btw.

Als open punt tussen blokhaken:
1. De locatie (kantoor van Kloofnet of een zaal die Studio Noord regelt)
2. De datum
3. Het voorbereidende gesprek van een half uur (een voorstel)
4. De zaaltoeslag, omdat die afhangt van de locatie
5. Het offertenummer

Punt 1 komt uit rij 5 van je feitentabel, punt 2 uit rij 8 en 9 en punt 3 uit rij 12. Punt 4 en 5 horen bij de opzet zelf.

Wat er niet in mag staan

- 23 december en 4 maart als datum
- € 750, € 1.500 of een andere uitspraak van Yara over geld
- Een erkend certificaat
- Een korting voor het salesteam
- Een zin als "wij garanderen"
- Een prijs zonder berekening of bron

Tellen

Rijen in de feitentabel die niet Afgesproken zijn: 9 (rij 1, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12 en 13). Daarvan horen er 3 in de opzet als open punt (locatie, datum en voorbereidend gesprek, met rij 8 en 9 samen als datum). De andere rijen horen op de lijst met punten om te bevestigen, omdat ze niet in de offerte thuishoren: het bedrag van € 750, het budget, het certificaat en de korting voor het salesteam. Rij 1 hoort bij de klantvraag.

Een voorbeeld van een goede opzet

De opzet staat uitgeschreven in Deel 1 van het Herschreven voorbeeld met wijzigingen. Zo kan een goede opzet eruitzien. Jouw tekst verschilt en dat is goed.

Voorbeeld, verzonnen gegevens.