

Drie praktische toepassingen voor slim e-learning bouwen met AI



Melle Schreij
Productmanager

[LinkedIn Melle](#)
[LinkedIn Courseware](#)

Best of class leertechnologie

articulāte

VYOND

elb LEARNING

learn  amp

 reach 360™

CenarioVR®

 **totara**

 courseware
LEERPORTAAL

 peoplefluent

AI in L&D



AI als maker

- Creëren
- Vertalen
- Meer video & audio
- Interactiever
- Ontwerpen



AI als L&D assistent

- Rapportage
- Data analyse
- Organiseren/structureren
- Administratie



AI ondersteund leren

- Personalisering
- Skills
- **Roleplay / Feedback**
- Performance Support
- AI companion
- AI tutor

articulāte

Cursusopzet



Create course with AI New

Last saved 1/26/26 at 2:35 p.m.

Source material > Course details > Course outline > Lesson drafts



Let's start building your course together

Share your vision and source materials, and we'll create engaging lessons designed for your learners.

Describe your course

Required

Ontwikkel een interactieve e-learning voor nieuwe medewerkers van Courseware. De module moet de missie, cultuur, teams, werkwijze en tools van Courseware introduceren, inclusief quizzzen, video's en praktische opdrachten. Gebruik een vriendelijke stijl. Het doel is dat nieuwe medewerkers binnen 30minuten de kern van Courseware begrijpen.

A few words is enough to get started, but add as much context as you'd like.

Source materials (optional)



Drag & drop any source materials or choose file

Supported file types and sizes ⓘ



www.courseware.nl



Generate course details →



Take a look at what we've put together for course details

[Edit with AI](#) ▼

Refine the course information and learning objectives to match your vision. We'll build on this to create your course outline.

Course information

[Edit with AI](#) ▼

Course Topic

Introductie tot organisatie, cultuur en tools bij Courseware

Tone

vriendelijk, toegankelijk en ondersteunend

Audience

Nieuwe medewerkers van Courseware zonder voorkennis van het bedrijf, die snel vertrouwd willen raken met missie, cultuur, teams, werkwijze en hulpmiddelen.

Goals

Na afloop van de module begrijpen deelnemers de missie, cultuur, teams, werkwijze en gebruikte tools bij Courseware en voelen zij zich welkom binnen het bedrijf.

Learning objectives

[Edit with AI](#) ▼

After completing your course, learners should understand or be able to:

⋮ Beschrijven wat de missie en kernwaarden van Courseware zijn



⋮ Herkennen hoe de bedrijfscultuur zich uit in het dagelijks werk



⋮ Kennen van de verschillende teams en hun rollen binnen Courseware



⋮ Verklaren van de werkwijzen en processen die bij Courseware worden gevolgd



⋮ Gebruiken van de belangrijkste tools die voor het werk bij Courseware nodig zijn



[+ Add learning objective](#)

[← Back](#)

[How's this version?](#)

[Generate course outline →](#)



Lesson sequence

Overview

Welkom bij Courseware: Jouw
Introductie tot Missie, Cultuur en
Tools

Lesson #1

⋮ Welkom bij Courseware: Missie,
Kernwaarden en Cultuur

Lesson #2

⋮ Teams en Rollen binnen Courseware

Lesson #3

⋮ Werkwijzen, Processen en Tools bij
Courseware

+ Blank lesson

✦ Add with AI ▾

we've organized your content into a course outline. Once you're happy with it, we can move on to generate lessons in Rise.

Overview

Edit with AI ▾

Title

Welkom bij Courseware: Jouw Introductie tot Missie, Cultuur en Tools

68/100

Description

Ben jij nieuw bij Courseware? In deze korte, interactieve module maak je in slechts 30 minuten kennis met onze missie, cultuur, teams, werkwijze en de belangrijkste tools. Je ontdekt wat Courseware uniek maakt, leert hoe we samenwerken en welke hulpmiddelen je direct kunt gebruiken. Met video's, quizzzen en praktische opdrachten voel je je snel thuis en ben je klaar om aan de slag te gaan. Welkom bij Courseware – samen groeien we verder!

Lesson #1

Edit with AI ▾

Title

Welkom bij Courseware: Missie, Kernwaarden en Cultuur

Description

Deze les introduceert nieuwe medewerkers aan de missie, kernwaarden en bedrijfscultuur van Courseware. De les bevat een korte video, interactieve quiz en reflectie-opdracht om de missie, waarden en cultuur te verkennen en te koppelen aan het dagelijks werk.

Topics

Introductie tot Courseware
Missie van Courseware
Kernwaarden en hun betekenis
Kenmerken van de cultuur bij Courseware
Voorbeelden van missie, waarden en cultuur in de praktijk

Lesson #2

Edit with AI ▾

Title

Teams en Rollen binnen Courseware

← Back



Course content options →

Course content options



Generate lessons as:

- ☒ Text and interactive content
- ☐ Text only

Generate images for this course

This takes a bit longer.

☐ Add AI images Beta

Close

✦ Create course draft [→]



Edit with AI

Add AI Audio

Instant convert >

Convert to:

Accordion

Flashcard

Knowledge Check

List

Process

Sorting

Statement

Table

Tabs

Timeline

Kenmerken van onze cultuur



Op de tabs hieronder om te ontdekken wat onze bedrijfscultuur uniek maakt. Elk kenmerk draagt bij aan een fijne en inspirerende werkomgeving:

**OPEN
COMMUNICATIE**

SAMEN GROEIEN

**RESPECT EN
DIVERSITEIT**

WERKPLEZIER

Bij Courseware geloven we dat open en eerlijke communicatie de basis is voor vertrouwen. Iedereen wordt aangemoedigd om ideeën, feedback en zorgen te delen, ongeacht functie of ervaring.

Dit betekent dat je altijd bij collega's of leidinggevenden terecht kunt. We organiseren regelmatig teamoverleggen en informele momenten om met elkaar in gesprek te gaan.





IL

IN

FR

DE



Bienvenue dans Courseware !

Bienvenue dans votre première étape en tant que nouveau membre de l'équipe Courseware ! Dans cette leçon, vous découvrirez notre mission, nos valeurs fondamentales et notre culture d'entreprise. Nous souhaitons vous accueillir chaleureusement et vous aider à vous sentir rapidement chez vous. Au cours de cette leçon, vous découvrirez des éléments interactifs tels que des vidéos, des quiz et des exercices de réflexion, afin d'apprendre de manière ludique tout ce qui rend Courseware si spécial.

Il est toujours agréable de savoir à l'avance ce qui vous attend. Vous pouvez

Share

Feedback

Request Review (FR)



Comments

Translation FR



<> Off

4 lessons to validate

Lesson 1: Welkom bij Courseware: Missie, Kernwaarden en Cultuur ▼

Welkom bij Courseware: Missie, Kernwaarden en Cultuur

Bienvenue chez Courseware : mission, valeurs fondamentales et culture

Welkom bij Courseware!

Bienvenue dans Courseware !

Welkom bij je eerste stap als nieuw teamlid bij Courseware! In deze les maak je kennis met onze missie, kernwaarden en bedrijfscultuur. We willen je graag een warm welkom heten en je helpen je snel thuis te voelen. Tijdens deze les kom je interactieve elementen tegen zoals video's, quizen en reflectieopdrachten, zodat je op een leuke manier alles leert kennen wat Courseware bijzonder maakt.

Bienvenue dans votre première étape en tant que nouveau membre de l'équipe Courseware ! Dans cette leçon, vous découvrirez notre mission, nos valeurs fondamentales et notre culture d'entreprise. Nous souhaitons vous accueillir chaleureusement et vous aider à vous sentir rapidement chez vous. Au cours de cette leçon, vous découvrirez des éléments interactifs tels que des vidéos, des quiz et des exercices de réflexion, afin d'apprendre de manière



Mark Lesson 1 Validated

Previous

Next

The background features decorative geometric patterns in the corners. The top-right and bottom-left corners have clusters of overlapping circles and rounded rectangles in shades of orange, teal, and dark blue. The bottom-right corner has a similar pattern with more teal and dark blue shapes.

VYOND

AI Video



Enter your Topic

<https://courseware.nl/event/articulate-gebruikersdag-belgie/>

Maak een energiek en professioneel promo-filmpje (±30–45 seconden) voor een zakelijk publiek in e-learning en L&D.

Het filmpje promoot de Articulate Gebruikersdag België.

Inhoud:

Intro met dynamische animatie en upbeat muziek

Tekst in beeld: "Articulate Gebruikersdag België"

Datum: 20 maart

Locatie: Zebrastraat, Gent

Benoem dat Articulate zelf aanwezig is

Thema: "What's new & What's next in Articulate"

Focus

Suggest a topic

<https://co...ersdag-belgie/>

482/4.000

Language settings updated.

Language output Dutch

Belgium

☒ Auto detect

CREATE VIDEO

Talking head

Conversation

Narration


Malachite - Avatar


Tidal - Avatar


Coulson - Avatar


Corner office - Avatar


Opal - Avatar


Orbital - Avatar


Meridian - Avatar


Metropolitan - Avatar


Experience storytelling with Vyond Go


Experience storytelling with Vyond Go


Experience storytelling with Vyond Go


Experience storytelling with Vyond Go

Choose avatar



> Optional settings

✦+ CREATE VIDEO

Talking head



Conversation



Narration



Casual office



Cubicles



Chat debrief



Catch up



Clinic



Telehealth



Warehouse



Warehouse



Choose character 1



Choose character 2

✦ CREATE VIDEO

Choose a layout

Talking head

Conversation

Narration

Prasino

Quadrant

Grid flow

Strike

Info ticker

Voiceover slideshow

Apex insights

Dossier

Benday

Multi disc

Beamo

Indigo infomercial

Optional settings

Vibe

Formal Informative **Casual** Playful

Format

Anecdote **Announcement** Debate Rant How-to Overview Tips

CREATE VIDEO

Maak een energiek en professioneel promo-filmpje voor een zakelijk publi...

EDIT VIDEO

Articulate Gebruikersdag België

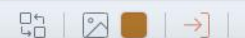


Vaak een energiek en professioneel p...



PREVIEW

SAVE



All Palettes

BRAND KIT

COURSEWARE



BUSINESS FRIENDLY

COLOR



SKIN TONE



WHITEBOARD ANIMATION



CONTEMPORARY



Door en voor
gebruikers

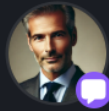


Date Night [Volume 10%]





AI Rehearsal Roleplay



Klantenservice RET Retail

Foundational

35 min

4.5 rating

342 completed



Introduction

Description

Goals

Character

Tips & Preparation

Share



Jeremy de Vries

De klant is teleurgesteld en licht geïrriteerd, maar blijft netjes. Hij/zij belt omdat een recent gekocht product al binnen anderhalve week kapot/lek is gegaan en daardoor vlekken op een houten tafel heeft veroorzaakt. De klant wil erkenning, een snelle oplossing voor het product (omruil of geld terug) én dat RET Retail de schade serieus oppakt, zonder dat er "afgewimpeld" wordt.

SCENARIO CONTEXT

This environment simulates common interactions where you'll need to demonstrate professional communication, problem-solving, and interpersonal skills.

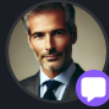
WHAT TO EXPECT

- ✓ Natural conversation flow with realistic responses
- ✓ Challenging scenarios that test your skills
- ✓ Immediate feedback on your approach
- ✓ Multiple paths to successful outcomes

Ready to practice? This session takes approximately 35 minutes.

Close

Preview Session



Klantenservice RET Retail

Foundational

35 min

4.5 rating

342 completed



Introduction

Description

Goals

Character

Tips & Preparation

Share

SCENARIO OVERVIEW

Je gaat een rollenspel doen met een klant die boos/teleurgesteld is. De klant heeft een product gekocht dat snel kapot ging. Daardoor zijn er vlekken op de tafel gekomen.

Jouw doel:

de klant **netjes en rustig** te woord staan,

het probleem **helder krijgen** zonder te discussiëren,

een **passende oplossing** bieden volgens RET Retail-beleid: gul met service, maar geen wilde beloftes of "gratis" toezeggingen zonder check,

eindigen met een **concrete afspraak** (wat gebeurt er, wanneer, en hoe).

Let op tijdens het gesprek:

Begin met erkenning en samenvatting.

Stel max. 3 gerichte vragen om feiten te checken.

Geef 2-3 oplossingsopties.

Wees duidelijk over wat je wél doet en wat je nog moet uitzoeken.

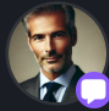
Sluit af met een referentie/afpraak en controle of de klant hiermee verder kan.



Ready to practice? This session takes approximately 35 minutes.

Close

Preview Session



Klantenservice RET Retail

Foundational

35 min

4.5 rating

342 completed



Introduction

Description

Goals

Character

Tips & Preparation

Share

GOALS

- 1 De lerende erkent de emotie en het probleem binnen 20 seconden na de opening, met een empathische zin (bijv. "Dat is vervelend, ik ga dit met u uitzoeken.").

✓ Practiced by 89% of learners

- 2 De lerende neemt regie door het doel van het gesprek te benoemen en toestemming te vragen om gerichte vragen te stellen (bijv. "Mag ik u 3 korte vragen stellen zodat ik dit meteen goed kan regelen?").

✓ Practiced by 89% of learners

- 3 De lerende achterhaalt de kernfeiten met maximaal 3 vragen: product + aankoopmoment, aankoopkanaal (webshop/filiaal) + bewijs (bon/order), en wat er precies misging + aanwezigheid van foto's.

✓ Practiced by 89% of learners

- 4 De lerende vat het probleem samen in één duidelijke zin en checkt expliciet of dat klopt ("Als ik u goed

Ready to practice? This session takes approximately 35 minutes.

Close

Preview Session

Klantenservice RET Retail

 Jeremy de Vries  Foundational  ~21m

[Start Session](#)

No video available

GOALS

- 1 De lerende erkent de emotie en het probleem binnen 20 seconden na de opening, met een empathische zin (bijv. "Dat is vervelend, ik ga dit met u uitzoeken.").
- 2 De lerende neemt regie door het doel van het gesprek te benoemen en toestemming te vragen om gerichte vragen te stellen (bijv. "Mag ik u 3 korte vragen stellen zodat ik dit meteen goed kan regelen?")

Je gaat een rollenspel doen met een klant die boos/teleurgesteld is. De klant heeft een product gekocht dat snel kapot ging. Daardoor zijn er vlekken op de tafel gekomen.

Jouw doel:

1. de klant **netjes en rustig** te woord staan,
2. het probleem **helder krijgen** zonder te discussiëren,
3. een **passende oplossing** bieden volgens RET Retail-beleid: gul met service, maar geen wilde beloftes of "gratis" toezeggingen zonder check,
4. eindigen met een **concrete afspraak** (wat gebeurt er, wanneer, en hoe).

Let op tijdens het gesprek:

1. Begin met erkenning en samenvatting.
2. Stel max. 3 gerichte vragen om feiten te checken.
3. Geef 2–3 oplossingsopties.
4. Wees duidelijk over wat je wél doet en wat je nog moet uitzoeken.
5. Sluit af met een referentie/afpraak en controle of de klant hiermee verder kan.

Duration ~21 min
Difficulty **Foundational**
Type **Voice Roleplay**

PROGRESS

Sessions Started 1
Completed 0

Complete a session to see performance metrics

RECENT

Jan 27 at 4:40 PM

In Progress

Today



Jeremy de Vries

De klant is teleurgesteld en licht geïrriteerd, maar blijft netjes. Hij/zij belt omdat een recent gekocht product al binnen anderhalve week kapot/lek is gegaan en daardoor vlekken op een houten tafel heeft veroorzaakt. De klant wil erkenning, een snelle oplossing voor het product (omruil of geld terug) én dat RET Retail de schade serieus oppakt, zonder dat er "afgewimpeld" wordt.

Available

Session limit: 15 minutes

schreij@courseware.nl

Click **Begin Session**, then **Record** or press **SPACE** to record

Character speech, text, and feedback are AI-generated

Response transcript will appear here

Personalized feedback will appear here

Goals

- 2 De lerende neemt regie door het doel van het gesprek te benoemen en toestemming te vragen om gerichte vragen te stellen (bijv. "Mag ik u 3 korte vragen stellen zodat ik dit meteen goed kan regelen?").
- 3 De lerende achterhaalt de kernfeiten met maximaal 3 vragen: product + aankoopmoment, aankoopkanaal (webshop/filiaal) + bewijs (bon/order), en wat er precies misging + aanwezigheid van foto's.
- 4 De lerende vat het probleem samen in één duidelijke zin en checkt expliciet of dat klopt ("Als ik u goed beariop... kloot dat?").

antenservice RET Retail

Description

History

Insights

Goals

Settings

Begin Session



Jeremy de Vries



schreij@courseware.nl

14:23

Speaking

Ready

Record

Character speech, text, and feedback are AI-generated

Goedemiddag. Ik ben echt niet blij. Ik heb bij jullie een product gekocht en dat is binnen anderhalve week kapot gegaan. Het is gaan lekken en nu zitten er vlekken op mijn tafel. Wat gaan jullie daaraan doen?

Je begon vriendelijk, maar je moet de klant eerst laten vertellen wat er aan de hand is voordat je je hulp aanbiedt. Probeer te beginnen met erkenning van het probleem en vraag daarna om meer details.

Goals

2

De lerende neemt regie door het doel van het gesprek te benoemen en toestemming te vragen om gerichte vragen te stellen (bijv. "Mag ik u 3 korte vragen stellen zodat ik dit meteen goed kan regelen?").

3

De lerende achterhaalt de kernfeiten met maximaal 3 vragen: product + aankoopmoment, aankoopkanaal (webshop/filiaal) + bewijs (bon/order), en wat er precies misging + aanwezigheid van foto's.

4

De lerende vat het probleem samen in één duidelijke zin en checkt expliciet of dat klopt ("Als ik u goed begrijp... klopt dat?").

5

De lerende biedt twee concrete

antenservice RET Retail

Description

History

Insights

Goals

Settings

End Session



Jeremy de Vries



schreij@courseware.nl

13:35

Speaking •

• Ready

• Record

Character speech, text, and feedback are AI-generated

Het gaat om de RET PowerClean Spray die ik tien dagen geleden heb gekocht. De dop lekt, en daardoor is er vloeistof op mijn houten eettafel gekomen, wat vlekken heeft veroorzaakt.

Goed dat je begrip toont en vraagt naar het product. Probeer nu ook te vragen naar het aankoopbewijs en of de klant foto's kan sturen om het probleem verder te verifiëren.

Goals

- 2 De lerende neemt regie door het doel van het gesprek te benoemen en toestemming te vragen om gerichte vragen te stellen (bijv. "Mag ik u 3 korte vragen stellen zodat ik dit meteen goed kan regelen?").
- 3 De lerende achterhaalt de kernfeiten met maximaal 3 vragen: product + aankoopmoment, aankoopkanaal (webshop/filiaal) + bewijs (bon/order), en wat er precies misging + aanwezigheid van foto's.
- 4 De lerende vat het probleem samen in één duidelijke zin en checkt expliciet of dat klopt ("Als ik u goed begrijp... klopt dat?").
- 5 De lerende biedt twee concrete

antenservice RET Retail

Description

History

Insights

Goals

Settings

End Session

Klantenservice RET Retail

SESSION ANALYSIS ⌚ 4:47 / 15:00 🗨️ 14 turns ⓘ View Details

[← Back to Sessions](#)**Good Progress** OVERALL ASSESSMENT

Je toonde empathie en bood duidelijke oplossingen, maar zorg ervoor dat je het probleem samenvat en bevestigt dat de klant tevreden is met de oplossing.

[↺ Practice Again](#)

Keep practicing to achieve all goals

🎯 Session Goals

4/7 Achieved

- **De lerende erkent de emotie en het probleem binnen 20 seconden na de opening, met een empathische zin (bijv. "Dat is vervelend, ik ga dit met u uitzoeken.").** Met
Je erkende de emotie en het probleem direct door te zeggen 'Dat is vervelend om te horen zeg', wat empathie toonde.
- **De lerende neemt regie door het doel van het gesprek te benoemen en toestemming te vragen om gerichte vragen te stellen (bijv. "Mag ik u 3 korte vragen stellen zodat ik dit meteen goed kan regelen?").** Not Met
Je vroeg niet expliciet om toestemming om gerichte vragen te stellen, waardoor je minder regie over het gesprek nam.
- **De lerende achterhaalt de kernfeiten met maximaal 3 vragen:** Met

📊 Performance Metrics

- **Confidence & Presence** Met
Je bleef kalm en beheerst gedurende het gesprek, zelfs toen de klant zijn ontevredenheid uitte.
- **Clarity of Communication** Met
Je communiceerde duidelijk en gaf de klant heldere instructies over de vervolgstappen.
- **Active Listening** Partial
Je luisterde goed naar de klant, maar je vatte het probleem niet samen om te bevestigen dat je het goed begreep.
- **Adaptability** Met
Je paste je goed aan de situatie aan door de klant opties te bieden en de juiste informatie te geven.

Demo



Scan de **QR-code** voor
een demo of contact op:

📞 030 239 90 90

✉️ sales@courseware.nl

🌐 www.courseware.nl

Articulate Gebruikersdag



ARTGD België

📍 Gent, De Zebrastraat

📅 20 maart 2026

🌐 www.courseware.nl