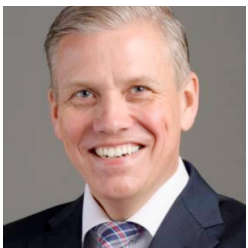


PiTTiG

Nieuwsbrief 4^e kwartaal 2017
NIEUWSBRIEF



Robert-Jan Steegman
Voorzitter stuurgroep
PiTTiG

Binnenkort mag ik op de school van mijn oudste zoon meewerken aan de beroepenvoorlichting. Leerlingen van de laatste klassen van HAVO en VWO kunnen hier informatie vergaren over ‘wat ze later willen worden’. Binnen onze organisatie lopen nogal wat HBO-ers rond. Mijn insteek is dan ook om te vertellen welke beroepen ze met bepaalde HBO-opleidingen binnen onze organisatie kunnen vervullen.

Als voorbereiding heb ik me verdiept in het HBO-aanbod, het is immers al even geleden dat ik zelf de keuze moest maken. Het valt me op hoeveel opleidingen pretenderen op te leiden voor ondernemerschap. Verbazingwekkend, omdat in mijn optiek ondernemerschap een kwestie van mentaliteit is die niet is aan te leren. Een ondernemer is die schoenmaker die je schoenen repareert maar ook even - gratis - poetst. Of de autodealer die je auto na een beurt ook nog even door de wasstraat haalt. Of de kapper die je toch nog knipt wanneer je vijf minuten voor sluitingstijd nog binnenkomt. Dat is niet te leren, dat heb je of dat heb je niet in je.

Met onze PiTTiG-opleidingen leren we de vaardigheden die binnen de technische groothandel nodig zijn. Combineer je dat met de juiste instelling, noem het ondernemerschap, dan word je een topper. Maar is dat niet het geval, dan kom je er niet. Die boodschap ga ik de leerlingen volgend jaar meegeven: met een goede opleiding ben je er nog lang niet.

“Namens iedereen van PiTTiG wens ik u allemaal een goed, gezond, succesvol, maar ook PiTTiG 2018 toe!”

“Kennis verrijken bij medewerkers en dat uitdragen naar je klanten!”

Debora van Bodegom (52) is manager P&O bij van Walraven. Acht medewerkers van de groothandel in infra- en installatiematerialen hebben in 2017 hun mbo diploma mogen ontvangen. Een prachtig resultaat. We kijken samen met haar terug op de deelname.

Gefeliciteerd!

“Dank je wel, we zijn ontzettend trots op onze collega's en de stappen die ze hebben gemaakt!”

Waarom vonden jullie het belangrijk dat jullie personeel zou worden bijgeschoold?

“We vonden het belangrijk om het niveau te verbeteren. Onze verkoop binnendienst is de afgelopen jaren nogal eens gewijzigd. Commercieel gezien was niet iedereen meer even vaardig. Technisch kunnen we ze opleiden (o.a. intern door collega's & technische workshops van fabrikanten), maar commerciële vaardigheid is toch wel iets dat je aangeleerd moet krijgen door goede scholing.”

En dan ga je zoeken naar de juiste opleiding...

“Waar we naar op zoek waren, was een traject waarbij onze mensen in een omgeving die zo dicht mogelijk aansloot bij hun eigen wereld, opgeleid zouden worden. Als ik kijk naar een algemene reguliere opleiding, geeft dat voor mij als manager P&O weinig houvast en zicht op het proces. Je weet dan eigenlijk niet precies wat een medewerker nou eigenlijk aan het doen is. Je hebt ook nauwelijks contact met de opleider. En toen kwam PiTtiG voorbij. Al snel bleek dat dat de combi was waar we naar op zoek waren. PiTtiG combineert de leefwereld vanuit de branche met de commerciële wereld. En dat is uniek! Bovendien werd onze leidinggevende van de afdeling coach van zijn collega's. Daardoor is de betrokkenheid bij de opleiding ontzettend groot.”

Dus niet alleen jullie medewerkers, maar ook het gehele bedrijf werd meegenomen in de opleiding!

“Juist! Het was een echte win-win situatie tussen coach en deelnemer. Natuurlijk kost dat meer tijd, maar uiteindelijk wordt ons gehele bedrijf er beter van en daar gaat het natuurlijk om.”



Van Walraven is sinds 1968 een begrip in het leveren en verhuren van artikelen voor woningbouw, utiliteitsbouw, installatietechniek, industrie en grond-, weg- en waterbouw. Naast de levering van kwalitatief hoge producten hechten ze veel waarde aan het bieden van goede service en diensten. Als internationale leverancier met ruim 200 werknemers worden producten met zorg ingepakt en vervoerd. Bij Van Walraven heerst een no-nonsense en open cultuur. Daarnaast doet van Walraven aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Kijk op www.vanwalraven.com!



“Het is niet te vergelijken met een reguliere opleiding. Het is echt iets van grote toegevoegde waarde.”

Wat waren de reacties van de deelnemers toen ze eenmaal gestart waren?

“Omdat we collega's hebben die uit Heerlen en Mijdrecht kwamen, hebben we een centrale plek in het land gezocht voor de trainingsdagen. Dit bracht wel wat reistijd met zich mee en dat kost energie. Desondanks merkte je bij iedereen de motivatie om erheen te gaan. “Ik wil er heen, want ik vind het interessant”. Je merkte dat mensen hun ei kwijt konden en door de korte lijnen direct vragen konden stellen.”

En hoe kijkt iedereen erop terug?

“Natuurlijk waren er momenten waarop ze het zwaar hadden. Er wordt veel van je gevraagd en daarnaast lopen ook de andere werkzaamheden gewoon door. Echter, we konden als bedrijf goed bijsturen. Door de korte lijnen tussen de coach en de trainer van PiTtiG wist je precies hoe het ervoor stond bij een deelnemer. Als iemand dan even wat support nodig had, kon je meteen schakelen. Het is een opleiding die niet te vergelijken is met een reguliere opleiding. Het is echt iets van grote toegevoegde waarde.”

“Op het eind allemaal trotse mensen: ik heb het gehaald!”

Wat is je, achteraf bekeken, het meest bijgebleven naar aanleiding van het gehele traject?

“Wat mij vooral bij is gebleven, zijn de processen die PiTtiG teweeg hebben gebracht. Je zag dat mensen in het bedrijf getriggerd werden doordat collega's aan het studeren waren. Ze vonden de deelnemers ‘stoer’ dat ze dit er allemaal naast deden. Dat soort complimenten deden diezelfde deelnemers alleen maar meer stralen. De motivatie om er wat van te maken is er altijd geweest. Je zag dan dat twee collega's na vijven doorwerkten in een ruimte waar twee computers te vinden waren zodat ze samen het online gedeelte konden doorlopen. De intrinsieke motivatie was enorm! En op het eind allemaal trotse mensen met glimmende ogen die boekdelen spraken: ‘ik heb het gehaald!’... dat is toch prachtig!”

Bent u geïnteresseerd, bezoek ons voor meer informatie, aanmelding of demo op:

www.pittigsales.nl
www.pittiglogistiek.nl
www.pittiginkoop.nl

PiTtiG Sales: ook als maatwerk- programma succesvol!

PiTtiG Sales training, PiTtiG Sales mbo of misschien post-hbo, voor ieder bedrijf is er wel een oplossing mogelijk. Zo ook voor ArcelorMittal. Wim Redert vertelt hoe hij PiTtiG heeft leren kennen en wat PiTtiG het bedrijf heeft gebracht.

WIE? WIM REDERT

WAT? HR/IS/Q-MANAGER

WAAR? ARCELORMITTAL STAALHANDEL BV

“In een vergadering van de WTG werd een presentatie gehouden over het programma PiTtiG. Ik raakte enthousiast over de inhoud van de training. Wij waren niet op zoek naar een volledig mbo-programma, maar juist naar een programma op maat. Dat bleek ook tot de mogelijkheden te behoren. Over de manier waarop dit programma tot stand is gekomen, ben ik heel tevreden. Er werd eerst een gedegen interview gedaan met de verantwoordelijke managers. Samen met hen zijn de kaders uitgezet waarbinnen de trainingen plaats moesten vinden. Naar aanleiding daarvan is een training geschreven en ook gegeven aan zowel de verkoopmedewerkers binnen en buiten, als aan de salesmanagers zelf. De training is als positief ervaren, al zijn er wel verschillen tussen de diverse deelnemers. De een had wat meer moeite met het in de praktijk brengen van nieuw gedrag, terwijl dat bij de ander veel soepeler ging. Maar al met al kunnen we terugkijken op een training die volledig bijgedragen heeft aan een betere samenwerking onder de salesmensen en een vernieuwd inzicht over hoe bepaalde zaken gedaan moeten worden. Iedereen heeft er het zijne van opgestoken!”



Trainer Erik de Rode (L)
samen met Wim Redert (R)
van ArcelorMittal

OR Platform Technische Groothandel omarmt PiTtiG

De Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG en het OR Platform Technische Groothandel hebben verschillende malen met elkaar gesproken over nut en noodzaak van een branche-brede opleidingsaanpak. Het resultaat is dat het OR Platform Technische Groothandel de doelstellingen van de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG van harte onderschrijft.

Het OR Platform Technische Groothandel is een vereniging met 21 leden en bestaat uit ondernemingsraden van bedrijven die vallen onder de CAO Technische Groothandel. Het OR Platform vertegenwoordigt ruim 10.000 werknemers in deze sector.

Een aantal van de leden van het OR Platform maakt voor de opleiding en training van haar mensen inmiddels tot grote tevredenheid gebruik van de expertise van PiTtiG.

Wilt u -als eventueel toekomstig lid- van het OR Platform Technische Groothandel ook een impuls geven aan uw opleidingsbeleid en uw krachten daarin bundelen, dan kunt u contact opnemen met Eef d'Hulst, telefoon 06 - 50 23 78 62 of e.d.dhulst@gmail.com

Algemeen Directeur van Ginkel-groep zo trots als een pauw op zijn medewerkers.

“Er wordt met meer flair gewerkt!”

Wat krijg je wanneer je 9 mensen laat deelnemen aan een mbo-programma? U zult zeggen: 9 gediplomeerde medewerkers. Maar in het geval van Michiel van der Stel (56 jaar) krijg je er nog iets extra's bij: een mega trotse algemeen directeur!

In totaal hebben jullie 36 mensen in dienst (+5 oproepkrachten) en maar liefst 9 deelnemers zijn door PiTtiG opgeleid. Dat is niet niks!

“Zeker niet! Toen ik hier 3,5 jaar geleden begon, heb ik met iedereen gesprekken gevoerd. Ik wilde weten waar iedereen graag naar toe wilde. Daaruit bleek dat veel mensen een serieuze opleiding wilden volgen. Toen het moment daar was, raakte ik geïnteresseerd in PiTtiG, omdat het een mooi samengesteld pakket is. Ik heb toen contact gezocht met Rogier Vos (opleidingscoördinator PiTtiG, red) en er was gelijk een goede klik. We hebben in een verkoopvergadering daarna alle modules van het programma besproken en iedereen heeft persoonlijk aangegeven welke hij wel of niet wilde volgen. Daar hebben we het gemiddelde van genomen. Het allermooiste: dit is een opleiding waar een diploma aan vast zit. Dat sprak mij het meeste aan.”

Waarom is dat zo belangrijk voor je?

“Een diploma neemt een stuk vrijblijvendheid weg. We hebben nu een diploma-uitreiking en een examenfeest gehad. Dan komt trots naar voren bij alle deelnemers. Het staat goed op je cv, dat moet je niet vergeten. Bovendien is iedereen met astronomische cijfers geslaagd, dat maakt het natuurlijk ook heel leuk.”

“Ze zijn nu in staat een gesprek dat stroef verloopt, toch aan de gang te houden!”

Zou je kunnen proberen aan te geven, welk ander gedrag de deelnemers zijn gaan vertonen?

“In het kader van gesprekstechnieken: men is makkelijker in staat een gesprek dat stroef loopt, toch aan de gang te houden. Als het ernaar neigt dat de klant voor een ander gaat kiezen, om toch het gesprek gaande te houden en hem proberen bij

je te houden. Ze hebben de overtuiging gekregen dat ze aan zichzelf verplicht zijn om te weten wat er gaat gebeuren. Ik zeg altijd: als je een offerte hebt gemaakt, heb je het recht om te weten wat de klant er mee gaat doen. Dat antwoord, daar moet je voor gaan. Een order verliezen is tot daaraan toe, maar niet weten waarom is not done. Je stopt ergens veel tijd in en als je dan niet weet waarom het een nee is... dat kun je jezelf niet aandoen. Verder hebben ze tijdens de opleiding geanalyseerd hoeveel tijd er eigenlijk in bijv. het offertetraject gaat zitten. Of hoeveel tijd en geld het kost om bij iemand op bezoek te gaan.”

Is er binnen jullie bedrijf veel veranderd door PiTtiG?

“Kijk, wij zijn eigenlijk een kenniscentrum. Op ieder vraagstuk hebben wij een antwoord. ‘Als ik er niet uit kom, dan is het eerste wat ik doe, naar jullie bellen, hoor je klanten zeggen. Daar mag je trots op zijn, maar dat moet je ook beschermen. De combinatie leggen van advies geven en ook de order krijgen, dat is versterkt. Mensen zijn bewuster geworden van hun rol binnen het bedrijf. Ik weet niet of je het zo kunt zeggen, maar er wordt met meer flair gewerkt.”

Ik denk dat je dat best zo mag zeggen.

“Kijk, je moet trots zijn en respect hebben voor het feit dat je een functie hebt in het geheel. Dat ze bij jou komen voor uitdagingen. Hoe los ik dit op? Je bent geen doorgeefluik dat alleen maar vraagt ‘welk artikelnummer wilt u hoe vaak en waar en hoe laat hebben?’

“Een order verliezen is tot daaraan toe. Maar niet weten waarom is not done.”

- Michiel van der Stel
Algemeen Directeur



De leeftijden van onze deelnemers variëren van in de 30 tot in de 50. Waar je in het begin nog wat geluiden hoorde als ‘ja maar bij ons is dat anders, of ‘ach dat hebben we al zo vaak gehad’, was het onze oudste deelnemer die dat als eerste losliet en nieuw gedrag inzette. Dat is toch prachtig! Er is zo'n cartoon waarbij de P&O manager tegen de directeur zegt: ‘wat als we onze mensen opleiden en ze gaan weg... waarop de directeur reageert: ‘wat als we het niet doen en ze blijven?’ Die hing bij ons ineens aan het prikbord. En weet je: die heb ik niet opgehangen. Dat was één van de deelnemers! Volgens mij zegt dat alles!”

Bent u geïnteresseerd, bezoek ons voor meer informatie, aanmelding of demo op:

www.pittigsales.nl, www.pittiglogistiek.nl of www.pittigkoop.nl

DE VAN GINKEL-GROEP... bedient klanten optimaal als het gaat om complete leidingssystemen. Er zijn een aantal werkmaatschappijen die onderdeel uitmaken van de Van Ginkel-groep. ‘Smans Products’ is producent van PVC-u hulpstukken en prefab van complete kunststof leidingssystemen. ‘De Leidinggroothandel’ geeft advies en levert leidingen en appendages. ‘Inel Innovations’ ontwikkelt meet- en regelttechniek. ‘Geronet’ is importeur/agent van Gerodur producten (PE leidingen). Daarnaast maakt sinds kort ook ‘Anders Verwarmen’ onderdeel uit van de Van Ginkel-groep. Zij leveren oa aardwarmtekorven, warmtepompen, zonneboilers, pelletketels/-kachels en waterontharders.

PiTTiG Inkoop van start

In de vorige nieuwsbrief meldden we dat PiTTiG Inkoop in ontwikkeling was. In november 2017 heeft de klankbordgroep PiTTiG Inkoop, met afvaardiging van Burghouwt, MCB, Prefab Beton Veghel, Steenkist en Van Ommen, de laatste afsluitende bijeenkomst gehad, waarin de klankbordgroep het programma heeft opgeleverd. De afgelopen maanden hebben zich al verschillende technische groothandels aangemeld voor de eerste groep PiTTiG Inkoop, die start in Januari 2018.

De Praktijkacademie Technische Groothandel PiTTiG is er dan ook trots op dat ze AIC, Aluart Aluminium, Leeuwbouw, Techcomlight, VAPO Techniek en Würth mag verwelkomen als nieuwe gebruikers van PiTTiG Inkoop.

PiTTiG Inkoop is bedoeld voor inkopers die werken in het team inkoop en daar een bestelfunctie of junior/medior inkopersfunctie bekleden. Naast fulltime inkopers, is PiTTiG Inkoop ook geschikt voor medewerkers die een inkooprol vervullen. Bij de kleinere technische groothandel zien we dat inkoop is geïntegreerd in andere afdelingen, zoals verkoop en voorraadbeheer.

Met PiTTiG Inkoop brengen deelnemers verbetering aan in de inkoopfunctie vanuit vijf inkoop verbetermodules:

1. **Inkoop is een vak: vanuit trots proactief 'aan de knoppen' zitten;**
2. **Organisatie: georganiseerder en efficiënter werken;**
3. **Contracteren: scherper en gericht selecteren van leveranciers;**
4. **Bestellen: bestellen en evalueren;**
5. **Leveranciers: waarde creëren met leveranciers.**

Bent u geïnteresseerd, bezoek ons voor meer informatie, aanmelding of demo op:

www.pittigsales.nl, www.pittiglogistiek.nl of www.pittiginkoop.nl



PiTTiG op social media

Zoals we in de vorige nieuwsbrief aankondigde is de Praktijkacademie Technische Groothandel ook actief op social media, waaronder Twitter, Facebook en LinkedIn. Social media is een nieuwe (online) stap om nog meer met u in contact te komen. Bij het plaatsen van nieuwe updates via onze socialmediakanalen proberen we een goede mix te vinden tussen informatie, entertainment en interactie. Wil u ook graag op de hoogte blijven van alle ontwikkelingen rondom de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTTiG?

Volg, like en connect de Praktijkacademie PiTTiG dan vandaag nog op Twitter, Facebook en LinkedIn op:

<https://twitter.com/PraktijkPittig>

<https://www.facebook.com/praktijkacademiepittig/>

<https://www.linkedin.com/organization/18110802/admin/>

"We zien u graag snel!"



PiTtiG post-hbo National Accountmanagement (concept)

Waar PiTtiG Sales zich nu richt op verkopers binnendienst-, buitendienst- en balieverkopers, vertegenwoordigers met enkele jaren relevante werkervaring of 'goudhaantjes' die in een talentprogramma zitten, bereikte ons ook de vraag naar een opleidingsprogramma voor accountmanagers met:

1. een **werktuigbouwkundige/technische achtergrond;**
2. een **algemene hbo vooropleiding;**
3. een **commerciële hbo vooropleiding;**
4. **jaren werkervaring, maar zonder 'papieren';**
5. **nima sales achtergrond.**

Voor deze groep 'national accountmanagers' heeft de stuurgroep PiTtiG gevraagd een opleidings- en trainingsaanbod voor te stellen op post-hbo niveau. Met een diploma of certificaat dat -ook buiten het PiTtiG branchecertificaat- hoge arbeidsmarkt- en CV-waarde heeft. Op basis van verschillende verkenningen is er in samenwerking met Hogeschool Avans+ voor de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG een concept post-hbo opleiding National Accountmanagement van 10 maanden ontwikkeld.

Concept inhoud van de post-hbo opleiding

De opleiding is samengesteld uit vier thema's, ieder bestaande uit drie modules.

THEMA 1

PERSOONLIJKE EFFECTIVITEIT (ONDERLIGGEND AAN ALLE THEMA'S)

Module 1.1

Persoonlijkheid;

Module 1.2

Krachtbron, drive en bevoegenheid;

Module 1.3

Zelfsturing en regie.

THEMA 2

CUSTOMER VALUED ENGINEERING

Module 2.1

Omgevingsanalyse/interne analyse;

Module 2.2

Visie en strategiebepaling;

Module 2.3

Communicatie & Leiderschap.

THEMA 3

PROJECT- EN PROCESMANAGEMENT

Module 3.1

Projectmanagement;

Module 3.2

Leiden van projecten;

Module 3.3

Communicatie & Teamvorming.

THEMA 4

CONSULTATIVE SELLING

Module 4.1

Softskill (Gesprekken, communicatie etc.);

Module 4.2

Hardskill (Leadgeneratie, klantsegmentatie etc.);

Module 4.3

Salescyclus.



Bent u geïnteresseerd in een post-hbo opleiding sales, mail dan snel naar:

rogier@praktijkacademiepittig.nl o.v.v PiTtiG Sales post-hbo.