

PiTtiG

Zomer 2017

## NIEUWSBRIEF



**Robert-Jan Steegman**  
Voorzitter stuurgroep  
PiTtiG

Op 22 juni jongstleden mocht ik in de brasserie van het Feijenoordstadion de cursisten toespreken die PiTtiG Sales met goed gevolg hadden voltooid. Naast de grote groep cursisten was ook een groot aantal leden van de Werkgevers Technische Groothandel aanwezig na de Algemene Leden Vergadering die daar had plaatsgevonden. Ook hadden veel partners en familie van de cursisten de moeite genomen om aanwezig te zijn.

**Ik was om twee redenen trots**

Ten eerste - als trouwe supporter van Feyenoord - omdat we te gast waren bij de kersverse Landskampioen van Nederland. Ten tweede omdat de groep aanmerkelijk groter was dan degene die een jaar eerder nog in een bescheiden zaaltje van Hotel Houten paste. PiTtiG begint kennelijk langzaam maar zeker iets te betekenen in onze mooie branche!

**De Kuip en PiTtiG**

In mijn toespraak legde ik een verband tussen de historie van de Kuip en die van PiTtiG. De bedenkers van beide projecten werden meewarig aangekeken, Van Zandvliet en de zijnen toen ze met de plannen kwamen voor een uniek stadion met een inmiddels monumentale staalconstructie, de vakbonden en WTG toen ze op de proppen kwamen met een branche-eigen academie in een bedrijfstak waar niet echt een opleidingscultuur bestaat, of liever bestond want die is er inmiddels aantoonbaar wel. Stadion Feijenoord, de club en de gemeente Rotterdam hebben inmiddels opnieuw ja en alleman verbaasd met een ambitieus plan, Feyenoord City. Wij hebben met PiTtiG ook mooie plannen met een HBO-variant op PiTtiG Sales, een inkoopmodule, een logistieke opleiding, technische cursussen en plannen voor PiTtiG HRM.

**Voetballers en cursisten**

Een andere vergelijking die ik maakte was die tussen de spelers van Feyenoord en de geslaagde cursisten. Beiden hebben de afgelopen twee jaar hard gewerkt en uiteindelijk een prachtig succes geboekt. Feyenoord gaat als kampioen de Champions League in, onze cursisten zijn uitstekend toegerust om hun carrière en de omzet van hun bedrijf een mooie boost te geven. Vandaar nogmaals de felicitaties aan onze PiTtiGe toppers.

# PiTTiG Sales diploma-uitreiking MBO-4

Op 22 juni 2017 vond de officiële diploma-uitreiking plaats van twee PiTTiG Sales MBO-4 groepen.

De diploma-uitreiking vond plaats na afloop van de Algemene Leden Vergadering van de WTG in de brasserie van stadion De Kuip in Rotterdam. Ingeleid door de voorzitter van de stuurgroep PiTTiG -Robert-Jan Steegman-, richtten de docenten en trainers zich tot de PiTTiG deelnemers vanuit Lasaulec, Kruyt, Plieger, Aluart en Laspartners Multiweld.

Na twee intensieve jaren hebben alle deelnemers het gehele prestatie-verbeterprogramma succesvol doorlopen van leadgeneratie tot aftersales en inclusief de aanvullende mbo vakken. 100% van de examenkandidaten is geslaagd. De kandidaten gingen na een gezellige borrel met collega's, partners en praktijkopleiders op de foto in de perszaal van Feyenoord. Daar namen zij het officiële MBO-4 diploma Junior Accountmanager in ontvangst, kregen ze het PiTTiG branche-certificaat in handen en ontvingen ze van hun trainers ook nog een trainingscertificaat.

**Gefeliciteerd mannen en dame! Geniet van het succes!**



## PiTTiG op social media

Vanaf medio juni 2017 is de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTTiG actief op social media, waaronder Twitter, Facebook en LinkedIn. Social media is een nieuwe (online) stap om met u in contact te komen.

Komende weken zullen we meer en meer relevante content delen via Twitter, Facebook en LinkedIn. Bestaande content, maar ook nieuwe, zoals interessante artikelen en achtergronden, verkooptips, startdata van opleidingen en meer. Zo geven we een kijkje in de keuken van de Praktijkacademie PiTTiG en geven we letterlijk én figuurlijk gezicht aan de mensen achter en rondom PiTTiG. Bij het plaatsen van nieuwe updates via onze socialmediakanalen proberen we een goede mix te vinden tussen informatie, entertainment en interactie. Zo verbinden we onze leden op thema's, starten we gesprekken en houden we deze levend. En eenmaal in beweging is het, net als in real-life, zaak met elkaar in gesprek te blijven.

**Volg, like en connect de Praktijkacademie PiTTiG vandaag nog op Twitter, Facebook en/of LinkedIn op:**

<https://twitter.com/PraktijkPittig>

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

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



*"We zien je graag snel!"*



# Leeuwtechniek gebruikt PiTtiG Sales



O. de Leeuw bv is een holding waar zes groothandelsbedrijven onder vallen. Met in totaal meer dan 150 medewerkers vormen Leeuwbouw, IJzerleeuw, Teham Pongers, Geertsema Staal, Leeuwtechniek en Hattemleeuw samen de O. de Leeuw Groep.

In het najaar van 2016 maken vier van de bedrijven de keuze om te investeren in het verbeteren van de commerciële prestaties van de medewerkers.

Wij praten met Jeroen Horst, vestigingsmanager van Leeuwtechniek, en in de groep van elf medewerkers vertegenwoordigd met vijf medewerkers waaronder hij zelf.

## Waarom de keus voor PiTtiG Sales?

De reden hiervoor ligt in het feit dat je in een relatief korte tijd veel rendement kan halen. Daarnaast vinden wij het belangrijk dat we als team uniformer acteren richting klant. De keus voor de module *Gesprekstechnieken* is ingegeven door het feit dat wij hiermee in eerste instantie de grootste stappen konden maken. Dit ligt in het feit dat het niet dicht bij de praktijk staat maar gewoon de dagelijkse praktijk is!

## Hoe heb je het ervaren?

De eerste reactie van mij is intensief en pittig, om maar weer eens een uitdrukking te gebruiken! We zijn ons nu heel erg bewust van de gesprekken en hebben veel meer grip op de gesprekken. Ook is het zo dat we nu daadwerkelijk gesprekken kunnen sturen, de juiste commerciële kant op welteverstaan.

## Welk gedrag is veranderd?

We besteden veel tijd aan de voorbereiding van gesprekken. Hierbij vragen we ons af wat we willen bereiken en welk commercieel doel wij hebben met dit gesprek.

## Hoe heeft het bijgedragen aan het succes?

Dat blijft moeilijk al ben ik ervan overtuigd dat het heeft bijgedragen aan het feit dat wij twee keer zo hard gegroeid zijn als de markt. Ook is het zo dat de klantrelatie hechter is geworden en de bekende gunfactor groter, dat merken we dagelijks. Klanten reageren ook positief op deze verandering, merken het en spreken het uit.

Medewerkers zeggen dan dat ze inderdaad een module hebben gevolgd om hen beter van dienst te zijn.

*‘De veelzeggende reactie van klanten “dat is dan gelukt” is de bevestiging dat het een goede investering is geweest.’*

Inmiddels is er een nieuwe groep voor de module *Gesprekstechniek* van PiTtiG Sales gepland en daarbij is ook IJzerleeuw aangehaakt met twee medewerkers. Op de vraag aan Jeroen of hij doorgaat met de bestaande groep is zijn antwoord “natuurlijk en graag even overleg met jullie hoe”

Ook daarin kunnen we Jeroen geruststellen en heeft PiTtiG Sales altijd een antwoord op het verbeteren van commerciële prestaties en ..... dat is nog leuk ook!





POLVO BV is ontzettend blij met PiTtiG Sales gestart te zijn

## “Deze opleiding is geen ‘standaard kunstje’. Het sluit aan bij de branche, wat wij doen.”

**Wie?** Richard Krijnen (44 jaar)

**Wat?** Hoofd projectenbureau Roosendaal, maar intussen ook verantwoordelijk voor de vestigingen van Leys en Dubson

**Waar?** Polvo BV

*Sinds september 2016 volgt een groep van medewerkers van Polvo BV PiTtiG Sales MBO-3. Hoog tijd om eens te bellen hoe het ervoor staat.*

### **Richard, waarom leek PiTtiG Sales jullie de beste keus?**

“Sinds de crisis zijn we ons weer gaan oriënteren op opleidingen. Het grote voordeel van deze opleiding is natuurlijk dat hij mede door de WTG is ontwikkeld. Waar je bij andere opleidingen nog wel eens ziet dat mensen een ‘standaard kunstje’ wordt aangeleerd dat voor ieder vak toepasbaar is, is PiTtiG Sales volledig toegespitst op onze praktijk. Producten worden benoemd, het gaat over wat wij echt doen.”

### **Eén van de voordelen van de opleiding is dat je kunt kiezen voor verschillende leertrajecten. Jullie hebben gekozen voor een verkorte opleiding van een jaar. Waarom?**

“Het traject dat wij hebben gekozen is PiTtiG Sales MBO-3. Dit omvat tien fysieke trainingdagen waarin zeven van de in totaal elf modules behandeld worden. Bij het enthousiast maken van mijn collega’s merkte ik dat twee jaar toch wel een lange periode was. In het verkorte traject zitten standaard overigens zes modules, wij hebben er daar nog één aan toegevoegd: bij-verkoop. Dat vinden we heel belangrijk, bij ons kom je dat vaak tegen.”

### **We zijn nu een paar maanden verder.**

#### **Hoe zijn de ervaringen?**

“Zoals de naam zegt: Het is een pittige opleiding. Natuurlijk, voor de één wat meer dan voor de ander. Bij de start zaten veel mensen er positief in, maar van sommige kreeg ik nog wel eens te horen “ach, dat ken ik wel”. En: “dat heb ik allang gehad”. Het leuke is: gaandeweg het programma verdwenen die opmerkingen heel snel. Nu hoor ik niets anders dan positieve berichten. We hebben bijvoorbeeld een collega in Oosterhout, die gedurende de opleiding van winkelmedewerker gepromoveerd is naar vestigingsleider.

**OVER POLVO B.V.** Polvo BV is een bv van een 10-tal gerenommeerde ijzerwarenvakhandels, namelijk Leys, Holtgreffe, vdStad, Lekkerkerker, Kruij, vdHam, Dubson, De Schakel, Kobam en Hendriks met 36 vestigingen door heel Nederland. Polvo is lid van de inkooporganisatie Zevij/Necomij waar Ivana als huismerk wordt gevoerd. Daarnaast is Polvo bv onderdeel van Pallieter groep bv.

Die kan het geleerde optimaal in de praktijk brengen. Verder hebben we een collega in de buitendienst, die gaf aan nog wel eens moeite te hebben met het maken van afspraken. Dankzij PiTtiG gaat dat nu een stuk beter. Ook iemand die al 40 jaar in het vak zit heeft er profijt van. Je gaat dingen anders doen dan dat je gewend bent.”

### *‘De grootste winst is de veranderende gedachtegang van de medewerkers.’*

#### **Waar merk je dat de grootste stappen in worden gezet?**

“Op allerlei gebieden. Door de praktijkopdrachten gaan deelnemers op een andere manier naar hun werkgever kijken. En mogelijk nog belangrijker: ze gaan op andere wijze om met klanten. Wat we met de hele groep hebben gedaan, is een evenement organiseren. Een Toolbox avond over ‘luchtdicht bouwen’. We hebben iets andere kerntaken gepakt dan er eigenlijk voor stonden, zodat het wat meer raakvlakken had met ons bedrijf. De medewerkers moesten alles organiseren: van flyers en folders maken tot het werven van klanten, zowel in de winkel als telefonisch. Echt super, een prachtige ervaring. En dan natuurlijk wel twee weken later de klanten even nabellen of we nog iets voor ze kunnen betekenen!”

#### **Dus niet alleen de medewerker, maar juist ook het bedrijf haalt zijn voordelen uit het programma!**

“Het is 100% een win-win situatie. Zoals het bijhouden van het CRM. Waar vroeger misschien met een melding over een klant toch wat te weinig werd gedaan, wordt dat nu direct opgepakt. Mensen begrijpen het belang ervan. Verder hebben ze een eigen leadgenerator gemaakt. Daar gaan ze vervolgens in de praktijk mee aan de slag. Deelnemers gaan anders kijken naar het bedrijf waar ze voor werken. In het begin vroeg iemand naar aanleiding van een opdracht of ik de USP’s van Leys kon geven. Kijk, dat is juist iets wat ze zelf moeten bedenken. Maar behalve dat: deelnemers gaan echt anders om met klanten. Ze krijgen veel handvaten in gesprekstechnieken. Zodat ze bij een nee-verkoop niet direct aan korting denken, maar op productniveau de meerwaarde voor de klant kunnen benoemen. En daar gaat het om.”

*‘Ze denken bij nee-verkoop niet direct meer aan korting. Ze gaan op productniveau verkopen.’*

- Richard Krijnen  
Hoofd projectenbureau





# PiTtiG Inkoop in de steigers

*'Goed om anderen te kunnen inspireren over hoe mooi het vak van inkoop is.'*

**Francoise van Rhee**

DGA Prefab Beton Veghel BV

*'Ik krijg zelf ook een duidelijker beeld van de te maken keuzes binnen de organisatie.'*

**Anton de Greef**

Inkoop & Verkoop Steenkist-Rooijmans

*'We hebben allemaal hetzelfde vak, maar voeren het eigenlijk allemaal verschillend uit. Het is erg leerzaam om met anderen in de klankbordgroep te sparren over de do's en de dont's.'*

**Marcel Zoete**

Prefab Beton Veghel BV

*'De klankbordgroep stimuleert de kijk op het inkoopvak, theorie en praktijk komen samen.'*

**Maurice van de Braak - Manager Inkoop**

Burghouwt BV

*'Het is mijn motivatie om mijn (praktijk)kennis te beleggen in een praktijkgerichte inkoopopleiding.'*

**Henri van Proosdij - Head of Purchasing**

Van Ommen B.V.

*'PiTtiG Inkoop reikt de inkopers tools aan die bijdragen aan de professionaliteit van de organisatie en een beter bedrijfsresultaat.'*

**Willem Branten -Expeditor Supply Chain Management**

MCB Nederland B.V.

De inkoopfunctie van de technische groothandel is steeds vaker de bepalende factor in een goede performance naar de klant.

De steeds veranderende klantwensen wat betreft assortiment, voorraadbeschikbaarheid en kostenbesparing zorgen ervoor dat inkoop goed in de pas moet blijven lopen met commercie en logistiek. De ene klant is bijvoorbeeld gericht op de laagste prijs en een betrouwbare just-in-time-levering. Een tweede klant wil een goede prijs met zoveel mogelijk gemak. Aan de inkoop de taak om vanuit zijn/haar brugfunctie steeds de match te maken tussen het organisatiebelang, de wensen van de verkoopafdeling en de vraag van de klant.

## Na PiTtiG Sales en PiTtiG Logistiek nu ook PiTtiG Inkoop

Het is dan ook niet verwonderlijk dat we na PiTtiG Sales en PiTtiG Logistiek in april 2017 begonnen zijn met het ontwikkelen van PiTtiG Inkoop: hét prestatie verbeterprogramma voor medewerkers die betrokken zijn bij inkoop in de technische groothandel. De klankbordgroep stelt de opzet en inhoud van de modules vast en draagt bij aan de ontwikkeling van de online leeromgeving.

De leden van de klankbordgroep zijn specialisten op inkoopgebied vanuit alle geledingen van de technische groothandel. Groot, klein, van bouwkeetbenodigdheden en gereedschappen tot digitale meetinstrumenten en beton.

Samen werken zij aan de ontwikkeling van PiTtiG Inkoop. In het najaar van 2017 willen we gaan starten met een pilotgroep PiTtiG Inkoop.

## Wilt u meer informatie of iemand aanmelden voor de pilotgroep?

Mail dan naar:

**ROGIER@PRAKTIJKACADEMIEPITTIG.NL**

o.v.v. PiTtiG Inkoop

# PiTtiG Inkoop





# PiTTiG Logistiek slim georganiseerd

In het voorjaar van 2017 zijn er veel nieuwe contacten gelegd met technische groothandels over de introductie van PiTTiG Logistiek: een programma voor medewerkers en teamleiders in de technische groothandel.

Het concept van probleemgebied-gericht werken wordt goed ontvangen. Van veilig & gezond werken, terugdringen verspilling, verhogen uitleveringsgraad tot optimaliseren klantcontact aan de magazijnbalie. Ook de combinatie daarvan met een mbo 2 of mbo 3 diploma wordt gewaardeerd.

PiTTiG Logistiek had al een open inschrijvingsmodel voor aparte MBO 2 en MBO 3 groepen. Nu kunnen mbo 2 en mbo 3 deelnemers bij elkaar in een trainingsgroep PiTTiG Logistiek volgen en ieder ook nog eens op z'n eigen niveau. Uw DC kan dus nu met een heel team tegelijk leren en verbeteren.

Hoewel prestatieverbetering van medewerkers inzet en tijd vraagt, maakt PiTTiG het nu nog laagdrempeliger om aan de slag te gaan met uw magazijnmedewerkers en -voormannen, want in het opleidingsmodel wordt uitgegaan van een lesdag waarbij de deelnemers 's morgens een 2-3 durende workshop volgen en in de middag praktijkinstructie krijgen tijdens het werk en op de werkplek zelf.

Zo bent u uw medewerker nooit meer dan een halve dag per trainingsdag kwijt in de productie.

## Geïnteresseerd geraakt?

Ga voor meer informatie, aanmelding of demo naar:

**[WWW.PITTIGLOGISTIEK.NL](http://WWW.PITTIGLOGISTIEK.NL)**

**Bent u geïnteresseerd geraakt in opleidingen en trainingen van de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTTiG, bezoek ons dan voor meer informatie, aanmelding of demo op:**

**[WWW.PITTIGSALES.NL](http://WWW.PITTIGSALES.NL)**

**[WWW.PITTIGLOGISTIEK.NL](http://WWW.PITTIGLOGISTIEK.NL)**

**[WWW.PITTIGINKOOP.NL](http://WWW.PITTIGINKOOP.NL)**