

PiTtiG

Nieuwsbrief mei 2019

NIEUWSBRIEF



Robert-Jan Steegman
Voorzitter stuurgroep
PiTtiG

Kort geleden moest ik voor het eerst sinds tijden weer examen doen. Ik volbracht met succes het examen 'Verenigingsscheidsrechter' van de KNVB. Eind vorig voetbalseizoen werd ik gevraagd als vaste scheidsrechter van het elftal van onze oudste zoon, de JO19. Nu dacht ik voldoende ervaring op te hebben gedaan bij de jongere teams, na enige wedstrijden wist ik wel beter.

Na me te hebben aangemeld bij de KNVB doorliep ik samen met een aantal mede-cursisten een viertal avonden waarbij theorie en praktijk van 'het fluiten' aan de orde kwamen. Het innemen van de juiste posities op het veld, de bekende en minder bekende regels (ook de lijn van het strafschoopgebied behoort tot dat gebied), de hoe en waarom van de indeling van het veld, van alles kwam aan de orde. Ook leidde ik vier wedstrijden, daarbij begeleid door een uiterst ervaren en dus kritisch toekijkende KNVB-scheidsrechter. Zeer leerzaam en ik was dan ook trots dat ik het examen met succes doorliep en zelfs een positieve aanbeveling kreeg om de vervolgcursus te gaan doen.

U denkt vast 'Wat heeft dit met PiTtiG te maken?'

Alles en niets. Een (technische) groothandel is heel iets anders dan een voetbalveld. Maar op en om dat veld staan mensen die net als in onze werkomgeving denken alles al te weten door de jarenlange ervaring die ze immers hebben. Bij het voetbal veranderen de regels nauwelijks en als ze dat doen heel geleidelijk. In de groothandel gaan de ontwikkelingen razendsnel, op alle vakgebieden, of het nu verkoop, inkoop, logistiek of de personeelszaken zijn. Goed dus dat we net als de KNVB een eigen branchegerichte opleidings-academie hebben.

Voor u als lezer van de nieuwsbrief de uitdaging om uw eigen club te overtuigen van de noodzaak om de spelers en coaches binnen uw club verder te ontwikkelen en te trainen. Het spelletje verandert elke dag, de eisen waaraan de spelers en dus de technische staf moeten voldoen ook. Een pittige uitdaging...

Met vriendelijke groet,
Robert-Jan Steegman



Gefeliciteerd!

Naast verschillende opgestarte bedrijfspgroepen voor PiTtiG Sales en PiTtiG Logistiek hebben verschillende deelnemers ook de PiTtiG certificaten in ontvangst mogen nemen. Zo zijn er deelnemers en bedrijven gecertificeerd voor:

- PiTtiG Inkoop;
- PiTtiG Sales Gesprekstechnieken;
- PiTtiG Sales Margeverhoging;
- Complete prestatie-verbeterprogramma's van PiTtiG Sales.

Van harte gefeliciteerd!



Medewerkersonderzoek toont aan: er is veel behoefte aan opleiding!

'PiTtiG bereidt mensen voor op de toekomst'

Bij Wasco hebben ze opleiden hoog in het vaandel staan. Investeren in medewerkers is nodig om ook over 5 jaar nog succesvol te zijn, aldus het bedrijf. Toen uit intern onderzoek bleek dat er veel behoefte is aan opleiding, kennis en persoonlijke groei werd de knoop doorgehakt: maar liefst 50 verkoop binnendienstmedewerkers zijn inmiddels door PiTtiG opgeleid. Sales Coach Hans Helsloot (53) van Wasco Apeldoorn deelt zijn ervaringen.



Nou Hans, dat is niet niks: 50 mensen in opleiding. Waarom juist bij PiTtiG?

'Allereerst zijn we natuurlijk aangesloten bij de WTG. Dan is het logisch dat je kijkt naar een opleiding die voor en door de branche is ontwikkeld. We waren erg gecharmeerd van de aanpak en werkwijze van de leerstof. Toen we de keuze hadden gemaakt om opnieuw te investeren in het opleiden van ons personeel, kwamen door PiTtiG de organisatie en de medewerkers op de juiste manier bij elkaar.'

'PiTtiG bracht de organisatie en medewerkers bij elkaar!'

Vooruitstrevend willen zijn en blijven. Daar staat Wasco om bekend. Toch?

'De strategie van Wasco is op kennisniveau bij te blijven en vooruitstrevend te zijn, inderdaad. Daar staan we zeker om bekend. We hebben een grote database met e-learnings, maar die is vooral gericht op techniek. Op het gebied van Sales willen we onze mensen ook doorontwikkelen. We willen onze klanten graag goed van dienst zijn, door op de juiste manier de juiste vragen te stellen en zo achter de echte wens van de klant te komen. PiTtiG biedt concrete handvatten, om hier daadwerkelijk mee aan de slag te kunnen gaan.'

Ik heb gehoord dat jullie flink tijd hebben geïnvesteerd in voorbereidingen... klopt dat?

'Dat mag je best zeggen. Eerst hebben we samen met de directie een centrale kick-off georganiseerd. Deze was bedoeld voor alle vestigingsleiders; die wil je natuurlijk enthousiast krijgen. Toen dat gelukt was hebben we een tour gepland door het gehele land om op alle zeven binnendienstvestigingen een decentrale kick-off te organiseren. Om draagkracht te creëren hebben we (met ondersteuning van ons) de vestigingsleider een presentatie laten geven voor hun eigen medewerkers. Voor het inhoudelijke deel was er ook tijd voor ontspanning: we hebben eerst gezellig samen gegeten. Op die manier hebben we er wel écht een feestje van gemaakt.'

Volgens mij creëer je op die manier veel commitment bij de mensen, door het luchtig te houden.

'Zeker! En dat is ook wel nodig; het is niet niks wat we van onze mensen vragen. Het volgen van zo'n opleiding kost veel tijd en energie. Je zult je als medewerker ook in de avonden een aantal keer beschikbaar moeten stellen aan je werkgever. Maar met die zeer gezonde dosis scepsis hadden we wel rekening gehouden, hoor.'

De juiste energie werd dus gepakt!

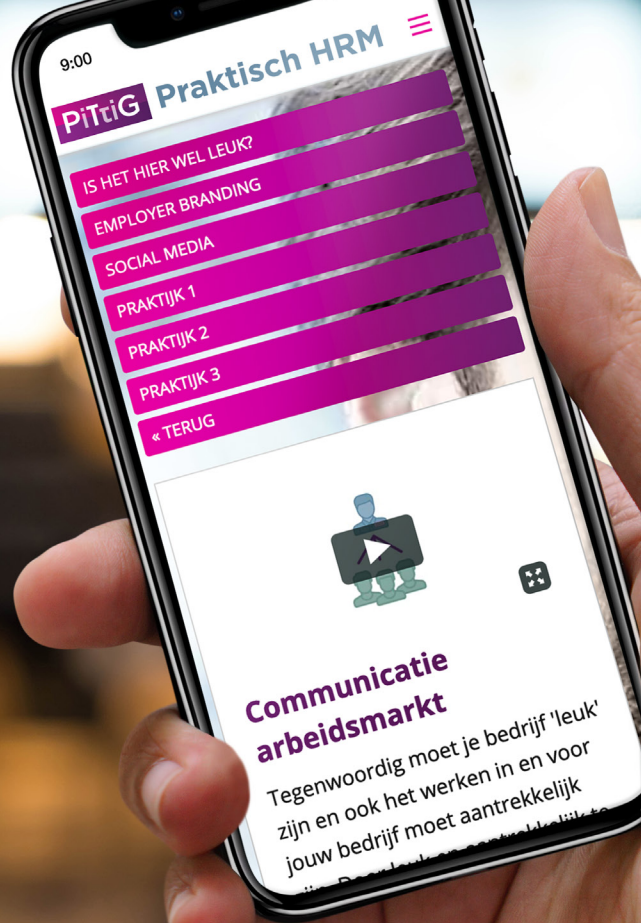
'En ik heb geen enkele twijfel of we die vast blijven houden. Allereerst sluit de afwisselende, interactieve leeromgeving volledig aan op de belevingswereld. Door middel van interactieve werkvormen en super herkenbare voorbeelden blijft het gewoon boeien. En dan heb ik het nog niet eens over de praktijktrainingen. Daarvoor ook oprecht complimenten aan de trainer: onze mensen lopen écht met 'm weg. Verkoopmedewerkers zien gewoon dat in zo'n offlinetraining de onlinetheorie op de juiste plek valt. De volgorde van vragen die gesteld kunnen worden in een verkoopgesprek, het wordt ineens concreet en gaat leven en zo kunnen wij de klant nóg beter van dienst zijn. Ik ben erg blij dat we met deze opleiding onze mensen kunnen voorbereiden op de toekomst en naar een nog hoger niveau hebben kunnen tillen.'

'Als door een aantal tools iemand het licht gaat zien, is dat natuurlijk erg mooi!'

Jullie zijn inmiddels geruime tijd onderweg. Pakt iedereen de handschoen op?

'Jazeker! Ik zal je een mooi voorbeeld geven om dat te illustreren. Er is een deelnemer die vrij sceptisch was op het gebruiken van bepaalde gesprekstechnieken. Zoals ik al zei: in PiTtiG worden concrete mogelijkheden gegeven om de klant op een bepaalde manier te benaderen. Deze deelnemer had hier eigenlijk vrij negatieve gedachten bij: 'daar zit een klant toch niet op te wachten?'. Maar, ondersteund door deze technieken is hij toch aan de slag gegaan en kreeg hij ineens veel inhoudelijkere gesprekken. Oftewel: hij werd zelf positief verrast toen hij eenmaal over de drempel gestapt was. Het resultaat: zijn scepsis sloeg om in enthousiasme. Nu is hij in feite ambassadeur geworden van dit programma! Als door een paar simpele tools iemand ineens het licht gaat zien, is dat natuurlijk erg mooi.'

Over Wasco Wasco is de meest toonaangevende groothandel binnen de installatiebranche in Nederland. Met ruim 45 jaar ervaring, expertise en vakmanschap zijn wij uitgegroeid tot een landelijk begrip. Wasco heeft 36 vestigingen, grote distributiecentra en een uitgebreide webshop waarmee wij dag en nacht in de buurt zijn om de klant te voorzien van de beste producten en diensten. Vanzelfsprekend garanderen wij de beste service en ondersteuning, want het succes van onze klant is onze passie.'



Aftrap cursus PiTtiG Praktisch HRM

Medewerkers zijn de kritische factor in de technische groothandel. Of het nu gaat om inkoop, logistiek, verkoop of administratie, iedereen is een onmisbare schakel voor het succes van de technische groothandel. Gemotiveerde medewerkers zorgen voor een foutloze uitvoering van het werk en maken zo samen het verschil naar klanten. De grotere technische groothandels beschikken over een afdeling Personeel & Organisatie of een HRM medewerker (al dan niet als ZZP-er betrokken).

PiTtiG Praktisch HRM is er juist voor de kleinere technische groothandel zonder HRM medewerker en waarvan het management of een andere collega personeelszaken 'erbij' doet. Juist voor deze groep is de korte, praktijkgerichte cursus PiTtiG Praktisch HRM ontwikkeld; een korte cursus waarbij je met en onder begeleiding van vakcollega's spart over de uitdagingen van HRM op het vlak van:

1. Communiceren met de arbeidsmarkt;
2. Selecteren van de juiste medewerker;
3. Contracteren;
4. Monitoren en evalueren;
5. Ontwikkelen.

De cursus bestaat uit bovenstaande 5 modules. Met praktische handreikingen, tips, checklists en toolkits speciaal voor de technische groothandel. In 5 avonden met vakgenoten nemen we je mee in de dagelijkse praktijk van HRM. Iedere maand één cursusavond. Deze cursus start bij voldoende aanmelding in oktober 2019. De investering bedraagt € 1.312,50 per persoon inclusief cursuslicentie en arrangementskosten.

Heb je interesse of wil je meer informatie?

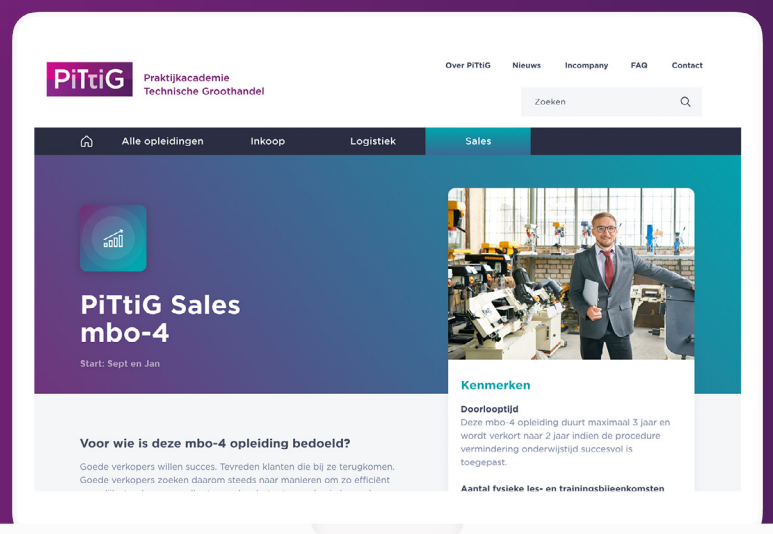
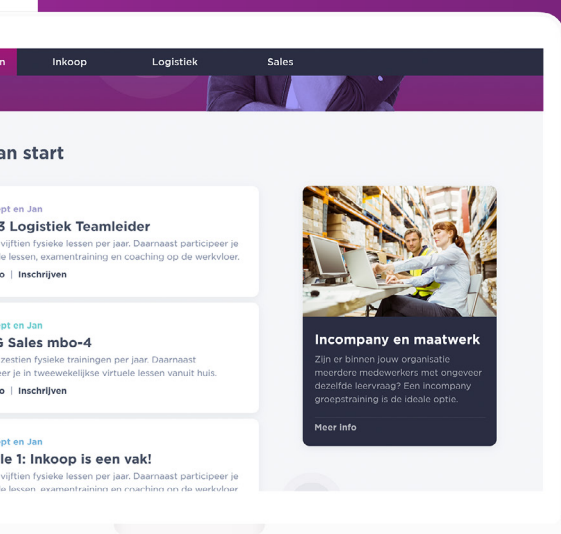
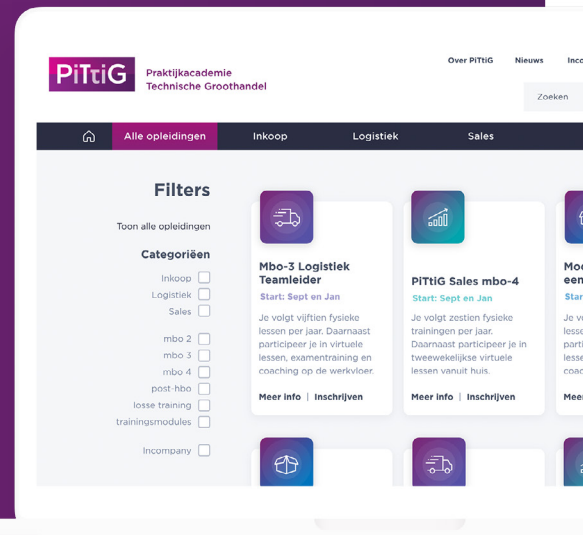
Mail dan naar rogier@praktijkacademiepittig.nl o.v.v. PiTtiG Praktisch HRM.

De Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG krijgt een nieuwe website

In juli 2019 wordt de compleet vernieuwde website van de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG geïntroduceerd.

Waar we tot op heden verschillende productwebsites hadden voor inkoop, verkoop en logistiek, krijgt PiTtiG nu één website met het totale cursusaanbod op één vertrouwde plek. Zodat je kunt selecteren op functiegroep, training, cursus of mbo en hbo opleiding. Je kunt je aan- en afmelden op digitale nieuwsbrieven en meer. Je ziet hier alvast een sneak peak.

Bij livegang krijg jij het uiteraard meteen te horen!



Nieuwe samenwerking met mbo scholingsaanbieder ROC de Leijgraaf

In samenwerking met ROC de Leijgraaf zijn de mbo opleidingen van de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTTiG in 2019 nog beter afgestemd op de wensen van de technische groothandel.

Nog steeds zijn het stevige programma's.

Een officieel mbo diploma krijg je immers nog steeds niet voor niets. Jezelf ontwikkelen kost nu eenmaal tijd. Daar kunnen we niet om heen. Als je een wedstrijd wilt winnen, zul je ervoor moeten trainen. Toch zijn in 2019 alle mbo opleidingen van de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTTiG weer verder verbeterd op het vlak van praktijkgerichtheid, studeerbaarheid en inzetbaarheid.

De eerste groepen zijn in 2019 gestart met de nieuwe opzet van de mbo opleidingen:

- Commercieel Medewerker;
- Junior Accountmanager;
- Logistiek Teamleider;
- Logistiek Medewerker.

Aanmelding, inschrijving en start

In september 2019 starten deze opleidingen weer met minimaal 15 door ROC de Leijgraaf ingeschreven deelnemers (na intake en eventueel assessment).

Meld je aan voor deze mbo opleidingen op de websites www.pittigsales.nl www.pittiglogistiek.nl

Je kunt natuurlijk voor informatie of aanmelding ook mailen naar rogier@praktijkacademiepittig.nl.



seo economisch onderzoek **debeleidsonderzoekers**

**Een gemeenschappelijke
opgave**

Resultaten strategisch onderzoek
toekomst technische groothandel

Strategisch onderzoek Technische Groothandel

Begin 2019 is het strategisch onderzoek Technische Groothandel gepubliceerd. In de cao 2016-2018 voor de Technische Groothandel zijn de cao-partijen WTG, FNV, CNV Vakmensen en De Unie overeengekomen een strategisch onderzoek uit te laten voeren naar de economische ontwikkeling van de sector en de gevolgen hiervan voor bedrijven en de factor arbeid.

De grootste uitdaging voor de groothandel op het vlak van arbeid is volgens het rapport het vinden en behouden van voldoende gekwalificeerd en duurzaam inzetbaar personeel. Dit is een belangrijke asset om als technische groothandel nieuwe diensten te kunnen (blijven) leveren met een grotere toegevoegde waarde. Daarvoor zijn specifieke technische kennis en vaardigheden bij werknemers nodig. Kennis en vaardigheden waarvan een deel van de medewerkers aangeeft er (nog) niet over te beschikken. In een wereld die snel verandert, worden ook wendbare medewerkers gevraagd, die flexibel genoeg en bereid zijn om zich te ontwikkelen.

De Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG wil hierin met haar opleidings- en trainingsaanbod graag een rol spelen voor de aangesloten groothandels.

Het volledige strategische rapport is zeer zeker de moeite waard het te lezen. Je kunt het lezen op www.technischegroothandel.org

Post-hbo Nationaal Accountmanager Technische Groothandel start

De post-bachelor opleiding Nationaal Accountmanager Technische Groothandel is bedoeld voor accountmanagers, projectmanagers en consultants in de technische groothandel met (een combinatie van):

- een werktuigbouwkundige/technische achtergrond;
- een hbo vooropleiding;
- minimaal 5 jaar werkervaring in het vak;
- Nima sales achtergrond;
- PiTtiG Sales achtergrond.

Programma

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

Thema 1

PERSOONLIJKE EFFECTIVITEIT

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.

Programmakenmerken

De post-bachelor opleiding is een slimme combinatie van online voorbereiding en fysieke trainingssessies. De offline trainingen worden verzorgd door trainers met verstand van sales in de technische groothandel.

Doorlooptijd

10 maanden

Fysieke trainingdagen

15 dagen x 6 uur

Gem.studiebelasting

8 uur per week (opdracht-uitwerkingen etc.)

Locatie

Deelnemende groothandels

Investering

De investering is € 6.767,20 per deelnemer excl. arrangementskosten, boekengeld en een eventueel aanvullend assessment.

Arrangementskosten

€ 262,50

Boekengeld

€ 265,00

Eventueel intake assessment

€ 250,00

Aanmelding, inschrijving en start

De opleiding start in oktober 2019 met minimaal 10 door Avans+ ingeschreven deelnemers (na intake en eventueel assessment).

Meld je aan voor de Avans+ post-bachelor opleiding PiTtiG Sales Nationaal Accountmanager Technische Groothandel op www.pittigsales.nl. Je kunt natuurlijk voor informatie of aanmelding ook mailen naar rogier@praktijkacademiepittig.nl.