

PiTTiG

Nieuwsbrief november 2021
NIEUWSBRIEF



Robert-Jan Steegman
Voorzitter stuurgroep
PiTTiG

Duurzaamheid, de kranten staan er vol van. We moeten zuinig zijn met onze planeet. Grondstoffen moeten we zoveel mogelijk opnieuw kunnen gebruiken. Uiteraard een prima streven. Maar hoe duurzaam gaan we om met onze eigen kennis en die van onze medewerkers? Zorgen we er wel voor dat die up-to-date is en zoveel mogelijk wordt toegepast?

Ik denk dat u tot dezelfde conclusie komt. Daar zou ik en zouden we als bedrijf inderdaad meer aan moeten doen. Want hoezeer we ook gaan voor duurzame inzetbaarheid en een leven lang leren, de praktijk is weerbarstig. We zijn druk met van alles en we zeggen geen tijd te hebben voor het volgen van opleidingen. Raar eigenlijk, want van welke investering heb je zo snel rendement? Wat je vandaag leert kun je morgen al in de praktijk brengen.

Dat geldt zeker voor de opleidingen die we als Praktijkacademie Technische Groothandel PiTTiG aanbieden: meteen toepasbaar, toegesneden op de dagelijkse praktijk bij ons aan de balie, op kantoor en tussen de stellingen in onze magazijnen. Wellicht een reden om onze opleidingen mee te nemen in de komende jaargesprekken met uw medewerkers.

Online masterclasses boordevol tips en tricks

Dit jaar boden we vanuit de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG een aantal online masterclasses aan om kennis te maken met de trainingen van PiTtiG. Alle online masterclasses zaten vol. Alle deelnemers kregen bij het invullen van hun evaluatie het PiTtiG branchecertificaat toegestuurd.

We hebben het initiatief genomen tot het aanbieden van online masterclasses zodat nog meer mensen zich kunnen ontwikkelen. Een heel trainingsprogramma of trainings-vierdaagse kan soms net te veel zijn. Dat lukt soms net niet in de planning. Een korte online masterclass van 2 uur maximaal boordevol tips en tricks kan dan al voldoende inspiratie geven om er in je werk mee aan de slag te gaan.

Ook in korte tijd veel inspiratie opdoen?
Bekijk de online masterclasses van PiTtiG Sales op
<https://www.praktijkacademiepittig.nl/opleidingen>
en meld je aan.

OR Platform Technische Groothandel & opleiden

Om goed inzetbaar te blijven op de arbeidsmarkt, is het belangrijk dat mensen zich blijven ontwikkelen. Dat is nog niet altijd even vanzelfsprekend. En dat terwijl de wereld om ons heen in snel tempo verandert. Dat geldt ook voor de technische groothandel. Dat vraagt van de mensen die in deze sector werkzaam zijn dat zij meegaan met de tijd en zich blijven ontwikkelen en blijven leren.

Blijven leren en ontwikkelen draagt bij aan duurzame inzetbaarheid van mensen die actief zijn binnen onze branche. Bovendien draagt het, zeker in de huidige tijden van een krappe arbeidsmarkt, bij aan het "boeien en binden" van goed gekwalificeerde medewerkers binnen bedrijven en de branche als geheel. Het OR Platform Technische Groothandel moedigt alle partijen uit de sector aan de mogelijkheden die functiegerichte scholing en opleiding bieden, te onderzoeken in het belang van zowel het bedrijf als haar werknemers.

Meer weten over onze kijk op opleiding en ontwikkeling?

Raadpleeg de site www.platform-tg.nl of neem contact op met de voorzitter Eef d'Hulst, e.d.dhulst@gmail.com.

Hoe je als technische groothandel opvalt in de grote vijver

In Engeland bevoorraadt het leger benzinstations. Omdat gekwalificeerde chauffeurs niet te vinden zijn. Natuurlijk speelt de Brexit daar een rol in, maar het is nu eenmaal zo dat we méér met minder mensen moeten doen. Ook in Nederland. Ook in de technische groothandel. We vissen met z'n allen in dezelfde (kleiner wordende) vijver en we willen allemaal (verder) groeien. Hoe val je in die vijver dan nog op als kleinere technische groothandel?

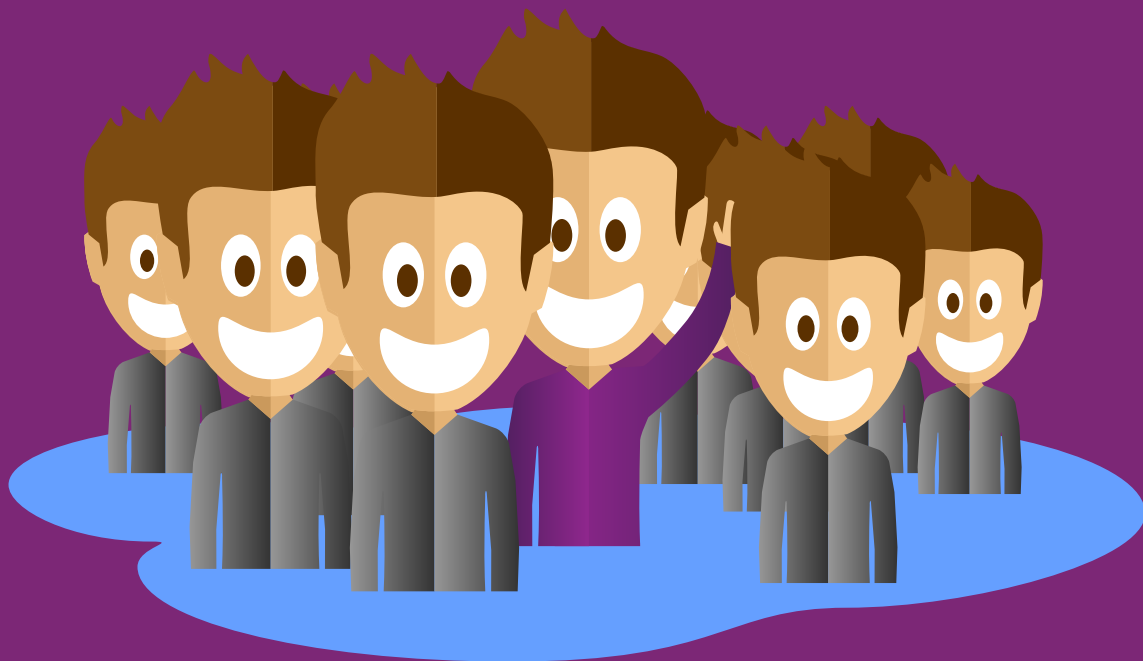
Als kleinere technische groothandel heb je misschien wel geen HRM staf die continue de arbeidsmarkt monitort en bewerkt, heb je misschien geen strak uitgelijnde performancecyclus of employee benefitsprogramma. Sterker nog; je voert HRM uit náást je andere werkzaamheden. Naast je werk als administratief medewerker of commercieel medewerker.

Hoe zorg je dan dat ook jouw groothandel positief opvalt op de arbeidsmarkt, de juiste mensen selecteert, ze ontwikkelt en ze -lieftst continue- feedback geeft over hun prestaties?

De cursus Praktisch HRM geeft je handvatten. Niet voor HR staven, maar voor medewerkers die HRM naast hun andere werkzaamheden in hun portefeuille hebben.

De cursus Praktisch HRM bestaat uit een 5-tal modules met elk een trainingsavond van 4 uur verspreid over 5 à 6 maanden. Deze trainingsavonden worden ondersteund met gastsprekers uit de technische groothandelsbranche zelf, die veel ervaring hebben op een specifiek HR terrein of deze rol op een inventieve en/of creatieve manier hebben ingevuld.

De investering voor de cursus Praktisch HRM bedraagt €1.312,50 excl. 21% BTW per deelnemer. Ook praktisch aan de slag met HRM? Bekijk de cursus op <https://www.praktijkacademiepittig.nl/opleidingen> en meld je aan.



“We wilde leren goede keuzes te maken in onze acties en samenwerking met e-commerce dienstverleners.”



Even voorstellen...

Wie? Peter Fredriks
 Wat? Directeur
 Waar? VSS Nederland
 Video Systems

VSS Nederland Video Systems realiseert beveiligings en video-oplossingen voor bedrijven, organisaties en particulieren die (letterlijk) zicht willen hebben op eigendommen, processen en gebeurtenissen. Met video-oplossingen voor winkel, ziekenhuis, binnenvaartschip tot grote productiehal. VSS adviseert, distribueert, installeert en voert het onderhoud uit.

“En natuurlijk wilden we er ook resultaat mee halen. Wij willen graag ook op een andere manier gevonden worden dan op een unieke artikelcode van onze producten. Onze klanten zoeken vaak op een heel specifieke artikelcode, waardoor ze heel snel via Google op onze website terecht komen. Op een andere manier met onze (nieuwe) klanten in contact komen is belangrijk. Waarbij we onze toegevoegde waarde als kennispartner nog beter voor het voetlicht kunnen brengen. En natuurlijk willen we ook verbeteringen aanpassen op onze website www.vssnederland.nl, met goede call to action's.”

Hoe heb je de trainingsbijeenkomsten ervaren?

Door Corona had PiTtiG een combinatie-aanpak gemaakt van een deel fysieke training, e-learning, theoriemeetings via Google Meet en een soort advies-uren om samen met een e-commerce adviseur echt de tools in te duiken. Bijvoorbeeld een tool voor zoekwoorden onderzoek. Door de compacte groepsgrootte heb je ook ruime tijd om met je eigen website of webshop aan de slag te gaan en bijvoorbeeld een nieuwe boomstructuur te maken.

Hoe zagen de lessen eruit?

In de ochtend kregen we theorie, waarmee we in de middag middels opdrachten aan de slag moesten in ons eigen werk. Aan het einde van de dag hadden we dan een terugkom moment of je kon 's middags online met een adviseur praktisch aan de slag. De trainingen waren interactief. Wel vond ik de tijd tussen de theoriemeetings kort. Je hebt wel tijd nodig om in je praktijk met de opdrachten aan de slag te kunnen gaan.

Hoe heb je de trainer ervaren?

De trainer was hands-on en staat met beide voeten op de grond. Hij geeft je -ook al heeft hij een kennisvoorsprong- geen moment het idee dat je nog ergens aan de basis staat. Hij is oprecht geïnteresseerd en vraagt actief door naar jouw ervaringen.

“Al met al zijn we zeer tevreden over het verloop van de cursus.”

Wil je net als Peter en z'n collega ook beginnen met de cursus Praktisch e-commerce?

Op 15 februari 2022 start de cursus weer. De cursus bestaat uit onderstaande onderwerpen:

Thema	Inhoud
Intro	1. Kennismaking online marketing
Webshop	2. SEO 3. SEA
Promotie	4. Content marketing 5. Social media marketing 6. Social selling basis
Data	7. Google analytics 8. Conversie optimalisatie

De cursus bestaat uit vijf (online) trainingsbijeenkomsten van een e-commerce expert. De investering bedraagt € 1.775 excl. 21% BTW per deelnemer. Ook praktisch aan de slag met e-commerce? Bekijk de cursus op <https://www.praktijkacademiepittig.nl/opleidingen/> en meld je aan.

Even voor de zomervakantie 2021 meldde Peter Fredriks, één van de directeuren, zich bij de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG voor de net geïntroduceerde (pilot) cursus Praktisch e-commerce voor de kleinere technische groothandel. Hij las erover in de PiTtiG nieuwsbrief van voorjaar 2021 en startte in de zomer met één van z'n collega's aan deze cursus.

Na afloop tijd voor een bezoekje in Zwolle bij VSS.

Welke doelen had je met het starten met de cursus Praktisch e-commerce?

“Ten eerste wilden we zelf basiskennis hebben over wat E-commerce precies is. Wat is zoekwoorden onderzoek? Wat is SEA? Wat is social media marketing? We zitten hier op kantoor regelmatig met elkaar op een soort redactievergadering over wat we, wanneer op welke sociale media of op de website plaatsen. Doen we dat goed, hoe kan dat nog beter?”

“Ook wilden we met E-commerce dienstverleners beter het gesprek kunnen aangaan. Het is een vak apart, dus in gesprekken met sociale media of e-commerce bureau's weet je ook niet precies wat nu een goed advies of een goede aanpak is. Met de cursus Praktisch e-commerce hebben we inzicht in de basis gekregen van bijvoorbeeld zoekwoorden onderzoek. Hoe zoekt onze klant op internet? En hoe vertalen we dat naar bijvoorbeeld keywords of pagina's op onze website?”

Een mbo diploma en functiegerichte training in één!

Dat veel bedrijven nut zien in het -al dan niet verplicht- functiegericht scholen, dat weten we. Er wordt gelukkig steeds meer geïnvesteerd in trainingen. Goed voor werkgever en goed voor werknemer. Je ziet vaak meteen of in ieder geval op de korte termijn resultaat: magazijnmedewerkers halen een verplicht veiligheidscertificaat, commercieel medewerkers leren meer orderregels te boeken tijdens een telefoongesprek of vestigingsmanagers leren een HR gesprek te voeren.

Bij een (mbo) diplomerende opleiding is dat anders. Daar ligt het resultaat vaker in de toekomst. Met een op het eerste oog misschien wat minder grijpbaar resultaat.

Denk aan:

- een hoger ontwikkeld zelfvertrouwen;
- meer doorgroeiperspectief;
- betere doorstroommogelijkheid naar vervolgonderwijs;
- betere en meer duurzame inzetbaarheid (binnen en buiten de technische groothandel);
- betere positie op de arbeidsmarkt.

De diplomerende opleidingen van PiTtiG bieden een mooie combinatie van enerzijds resultaten in de toekomst, zoals een beter carrièreperspectief en anderzijds directe resultaten in het werk door het opnemen van verschillende praktijkgerichte trainingen in het onderwijsprogramma.

Op 1 februari 2022 starten onze mbo opleidingen weer.

- MBO 3 Commercieel medewerker;
- MBO 4 Junior accountmanager;
- MBO 2 Magazijnmedewerker;
- MBO 3 Logistiek teamleider.

En.....

- Je kunt er vanaf één deelnemer aan mee doen;
- Je leert van verhalen en aanpakken van verschillende mensen;
- Je maakt leren mogelijk, terwijl de dagelijkse operatie gewoon doordraait;
- Je hoort ideeën, aanpakken en werkwijzen die je kunt meenemen en toepassen in je eigen groothandel;
- Je praat met collega's uit je vak;
- Je bent even uit je dagelijkse werk en bouwt nieuwe relaties op.

*Never
stop
learning*

Bekijk de mbo diplomerende opleidingen op <https://www.praktijkacademiepittig.nl/opleidingen> en meld je aan.

Weer mbo diploma's voor accountmanagers

Hoppla!



Gefeliciteerd!!!

Lekker bezig



Met heel veel trots kon de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG ondanks Corona weer mbo diploma's afleveren. Met trots want deze groep accountmanagers 'dieselde' gewoon door, terwijl andere trainingsgroepen door Corona soms werden verzet. Gelukkig deed scholingsaanbieder ROC de Leijgraaf er alles aan om deze groep talentvolle accountmanagers ondanks Corona toch een feestelijke diploma-uitreiking te bieden met gebak en een mooie bos bloemen van PiTtiG.

En hoewel groothandels of deelnemers nog wel eens roepen 2 x 10 maanden is best heel veel voor een opleiding, kijken de accountmanagers er enorm positief op terug. "Het was zo voorbij!"

En nu hebben ze én een mbo 4 diploma Junior accountmanager op zak én een bak verkoopbagage met maar liefst 15 trainingsdagen van Kenneth Smit training. Twee vliegen in één klap bij PiTtiG!

Ook accountmanagers functiegericht én gelijktijdig mbo diplomerend opleiden? We starten op 1 februari 2022 weer. Bekijk de MBO opleiding Junior accountmanager op <https://www.praktijkacademiepittig.nl/opleidingen> en meld je aan.

Terug naar Teams, Zoom of Meet? Train je zelf in Remote selling

In de verkoop konden we onze klanten voor grote delen van het klantcontact weer live ontmoeten. Zien, ruiken, ervaren, ontmoeten. Nu alle Corona maatregelen weer zijn aangescherpt voor het laatste kwartaal 2021, worden veel verkoopgesprekken in de handel weer gevoerd via Teams, Zoom of Meet.

Om accountmanagers goed toe te rusten op het virtuele verkoopgesprek, biedt de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG de 1-daagse training Remote selling aan. Inmiddels is verkopen via videobellen een volwassen discipline geworden en is er een nieuwe professionele standaard voor ontstaan. De training Remote selling zorgt voor een maximaal verkoopresultaat bij een virtueel acquisitiesprek.

Collega's in de branche kregen de vraag deze (online) training te waarderen in één woord:

“verfrissend, inspirerend, vernieuwend, leerzaam, bevestigend”

Wat leert de medewerker?

De medewerker:

1. leert hoe je je het beste kunt voorbereiden op een virtueel acquisitiesprek;
2. zet de juiste vaardigheden in om een virtueel acquisitiesprek succesvol te voeren;
3. hanteert een overzichtelijke gespreksstructuur;
4. kent de tooling en techniek voor een succesvol acquisitiesprek op afstand;
5. geeft krachtige commerciële follow up.

Investing

De investering voor deze training bedraagt € 425 per deelnemer excl. 21% BTW.

Bekijk de training op <https://www.praktijkacademiepittig.nl/opleidingen/> en meld je aan.



Kerstwebinar: Hoe krijg je meer medewerkers aan het leren?

De Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG heeft een gevarieerd en praktijkgericht blended leeraanbod van (online) trainingsmodules. Iedere technische groothandel die er mee werkt, wil natuurlijk dat er zo veel mogelijk medewerkers actief gebruik van maken. Opleiden wordt er een stuk makkelijker en leuker van. En je groothandel gaat er steeds beter van presteren. Wie wil dat nou niet?

Gratis!

**Alleen...
Hoe krijg je iedereen zo ver dat ze gaan inloggen?
En dat ze tijd vrij maken om te gaan leren?
Wat moet je vooral niet doen?**

Dat ontdek je tijdens ons gratis online PiTtiG kerstwebinar:
Hoe krijg je meer medewerkers aan het leren?

Donderdag 16 december van 10:00 tot 12:30 uur.
Bomvol concrete handvatten om leren beter op de kaart te zetten.

Meld je aan door een mail te sturen aan marianne@praktijkacademiepittig.nl.

Maak nu een afspraak voor de PiTtiG opleidingscatalogus '21/'22

Ondanks Corona heeft de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG niet stilgezeten. Sterker nog: we hebben een aantal hele interessante nieuwe trainingen ontwikkeld in samenwerking met nieuwe scholingsaanbieders, zoals:

- (Online) personal branding;
- Remote selling;
- Social selling;
- Praktisch e-commerce;
- Basistraining leidinggeven.

Inmiddels heeft PiTtiG een uitgebreid aanbod aan functiegerichte trainingen voor verkoop en e-commerce, logistiek, inkoop, HR en leiderschap. Tijd dus voor het actualiseren van onze website én tijd voor een papieren 52 pagina's tellende opleidingscatalogus. Superhandig voor op je kantoor. Alle opleidingen bij de hand.

De opleidingscatalogus komen we natuurlijk het liefst bij je langsbrengen. Als we er dan toch zijn, gaan we natuurlijk heel graag met je in gesprek over je opleidingsambities en -doelstellingen en kijken we samen hoe we daar vanuit de academie waarde aan kunnen toevoegen.

Maak nu een afspraak voor de opleidingscatalogus door een mail te sturen aan marianne@praktijkacademiepittig.nl

Tot snel!

