



**Robert-Jan Steegman**  
Voorzitter stuurgroep  
PiTtiG

Vaak gehoord de laatste twaalf maanden: na deze crisis wordt alles anders. Ouderen onder ons herinneren zich wellicht de woorden van dezelfde strekking door Joop den Uyl tijdens de Oliecrisis. Hij had het verkeerd. Binnen enkele maanden was alles weer bij het oude. Dat geldt volgens mij nu ook.

Als je de hunkering ziet naar de terugkeer naar restaurants en terrassen en de heimwee(!) naar vakantie, dan is het niet logisch om te beredeneren dat thuiswerken en virtueel vergaderen het nieuwe normaal worden. De mens heeft behoefte aan sociaal contact, ook wanneer men aan het werk is. Uiteraard verdwijnt het niet helemaal, net zoals mensen wellicht wat meer de geborgenheid van thuis en het wandelen in de natuur blijven omarmen.

Heeft de pandemie dan straks niets veranderd? Ik denk het niet. Het heeft bepaalde ontwikkelingen wel versneld. Online marketing heeft nog sneller zijn plek veroverd evenals het online bestellen. De invoer van digitalisering op de werkvloer heeft extra vleugels gekregen. Dit betekent voor ons als Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG dat ook onze opleidingen en trainingen daaraan moeten worden aangepast. Mooi voorbeeld is de training Praktisch E-commerce, die ik dan ook van harte bij u aanbeveel. Maak uw technische groothandel zo klaar voor de toekomst na de pandemie!

Robert-Jan Steegman

# Nieuw:

## Social selling en e-commerce trainingen

Het huidige saleslandschap verandert snel. Hoewel sales altijd people business blijft en het verkoopresultaat nog steeds afhangt van de sellingskills van de accountmanager in het gesprek met de klant, neemt de invloed van internet natuurlijk steeds verder toe in het verkoopvak. Dit is gestart met het verkopen via webshops en het verkopen via platforms zoals LinkedIn. Anno 2021 wordt er een gecombineerde on- en offline verkoopstrategie verwacht door de klant. Met alleen een LinkedIn connectie alleen red je het niet meer. De 'e-component' wordt dus steeds belangrijker. Gelukkig een ontwikkeling die alleen maar kansen biedt voor de verdere versterking van het verkoopresultaat.

Daarom biedt de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG je vanaf 2021 een paar gloednieuwe trainingen aan, mét e-component, om het verkoopresultaat nog verder te versterken. Zodat je verzekerd bent van resultaat.

### Deze nieuwe trainingen zijn:

- (Online) personal branding;
- Social selling;
- Remote selling;
- Praktisch E-commerce;

Voor deze trainingen zijn we nieuwe samenwerkingen aangegaan met social selling en e-commerce experts, zodat je verzekerd kunt zijn van resultaat!

In deze nieuwsbrief vertellen we je meer over deze trainingen.





# Training (Online) personal branding

De digitale ontwikkelingen volgden elkaar de afgelopen jaren in sneltreinvaart op en de veranderingen zullen onverminderd doorgaan. Dit heeft grote gevolgen voor het verkoopproces. Inkoopprocessen zijn tegenwoordig grotendeels online ingericht. Zo'n 87% van de leidinggevendenden gebruikt social media bij hun inkooptrajecten. Dat betekent dat commercieel medewerkers in de technische groothandel op een juiste manier online zichtbaar moeten zijn.

## Trainingsresultaten

De deelnemer:

1. heeft een eigen personal brand blauwdruk ontwikkeld;
2. krijgt meer online vertrouwen en gaat oprecht de connectie aan met de klant;
3. communiceert het eigen digitale visitekaartje krachtig;
4. creëert meer zichtbaarheid op sociale media kanalen;
5. creëert een toename van het aantal leads.



## Doelgroep

Commercieel medewerkers, salesprofessionals, accountmanagers, key accountmanagers, salesmanagers en commercieel directeuren.

## Uitvoering

De training (Online) personal branding wordt zowel in company aangeboden als op open inschrijving op locatie van deelnemende groothandels.

## Duur

De training (Online) personal branding duurt 1 dag.

## Investing

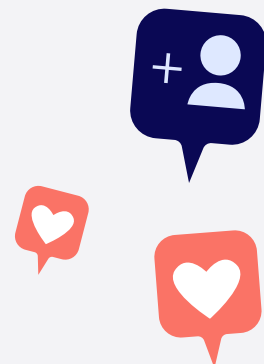
De investering voor deze training bedraagt € 425 per deelnemer excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief PiTTiG branchecertificaat en het boek Social selling van Carola Rodrigues; één van de train(st)ers waarmee we samenwerken vanuit de academie.

Neem contact op voor meer informatie of aanmelding via:

<https://www.praktijkacademiepittig.nl/contact/>

Of mail rechtstreeks naar:

[marianne@praktijkacademiepittig.nl](mailto:marianne@praktijkacademiepittig.nl).



# Training Remote selling

Mede ingegeven door Corona, werken commercieel medewerkers veel meer vanuit huis. Zij kunnen niet altijd meer bij de klant op bezoek voor een face-to-face gesprek. Nu niet, maar de verwachting is dat dit ook ná Corona (deels) zal blijven. Verkopers hebben er inmiddels zoveel positieve ervaringen mee opgedaan. Het verkopen via videobellen is daarmee geadopteerd door verkopers zélf maar natuurlijk ook door hun klanten. Remote selling is dus een 'blijvertje' en zal naast het 'live' gesprek ook in de toekomst waarde blijven toevoegen in het verkoopproces. Inmiddels is verkopen via videobellen een volwassen discipline geworden en is er een soort nieuwe professionele standaard ontstaan voor verkopen via videobellen.

## Trainingsresultaten

De deelnemer:

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

## Doelgroep

Commercieel medewerkers, salesprofessionals, accountmanagers, key accountmanagers, salesmanagers en commercieel directeuren.

## Uitvoering

De training Remote selling wordt zowel in company aangeboden als op open inschrijving op locatie van deelnemende groothandels.

## Duur

De training Remote selling duurt 1 dag.

## Investing

De investering voor deze training bedraagt € 425 per deelnemer excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief PITTIG branchecertificaat en het boek Social selling van social selling expert Carola Rodrigues; één van de train(st)ers waarmee we samenwerken vanuit de academie.

Neem contact op voor meer informatie of aanmelding via:

<https://www.praktijkacademiepittig.nl/contact/>

Of mail rechtstreeks naar:

[marianne@praktijkacademiepittig.nl](mailto:marianne@praktijkacademiepittig.nl).



# Training Social selling



Het huidige sales-en marketinglandschap waarin wij allemaal zakendoen is veranderd. Zo kost het gemiddeld € 750,- om een accountmanager op pad te sturen naar een acquisitiesprek met een potentiële klant binnen een groot bedrijf. Van elke 100 prospects die je via cold calling te spreken krijgt, zijn er slechts 6 tot 12 die instemmen met een afspraak (en dan doe je het goed!). En slechts 3% van alle prospects in de markt is op dat exacte moment, dat jij aanklopt, bereid om te kopen. Dus, een koude benadering kost veel tijd, geld en levert weinig op. Tijd dus voor een warme social selling aanpak.

## Trainingsresultaten

De deelnemer:

1. ontwikkelt een eigen social selling strategie in 8 stappen voor de eigen technische groothandel/de eigen klanten;
2. creëert op social media kanalen interactie met de eigen doelgroep;
3. ontwerpt een eigen contentmiddelen mix en maakt hier een contentplanning voor;
4. ontwikkelt focus op omzetrealisatie, doelen en kpi's;
5. converteert warme leads naar afspraken.

## Doelgroep

Commercieel medewerkers, salesprofessionals, accountmanagers, key accountmanagers, salesmanagers en commercieel directeurs.

## Uitvoering

De training Social selling wordt zowel in company aangeboden als op open inschrijving op locatie van deelnemende groothandels.

## Duur

De training Social selling duurt 1 dag.

## Investing

De investering voor deze training bedraagt € 425 per deelnemer excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief PiTtiG branchecertificaat en het boek Social selling van social selling expert Carola Rodrigues; één van de train(st)ers waarmee we samenwerken vanuit de academie.

Neem contact op voor meer informatie of aanmelding via:

<https://www.praktijkacademiepittig.nl/contact/>

Of mail rechtstreeks naar:

[marianne@praktijkacademiepittig.nl](mailto:marianne@praktijkacademiepittig.nl).

# Training Praktisch E-commerce

Bijna 40% van zakelijk Nederland bestelt z'n artikelen online. Een nog groter percentage van de zakelijke klanten zegt dat de zoekactie naar een product begon op Google. Dat ziet de technische groothandel natuurlijk ook en opent meer en meer webshops en klantportalen. Veel groothandels voeren inmiddels een krachtig e-commercebeleid, maar er is ook een deel (kleinere) technische groothandels die de producten bijvoorbeeld wel online heeft staan op bijvoorbeeld een website of -shop, maar nog geen actief en praktisch e-commercebeleid voert. Hier valt snel een beter verkoopresultaat te behalen.

## Trainingsresultaten

De deelnemer:

1. kent de verschillende basisprincipes en begrippen van de online marketing (service, marketing, sales, funnel, SEO, SEA etc.);
2. versterkt de positie van z'n website/groothandel op de resultatenpagina van Google met hulp van de belangrijkste 10 beïnvloedingsfactoren;
3. zet een krachtige Google Adwords campagne op;
4. stelt een inspirerende contentkalender op en voert hem uit;
5. optimaliseert op een aantal punten de eigen website door de inzet van Google Analytics.

## Doelgroep

Medewerkers van een technische groothandel < 50 medewerkers die e-commerce tot hun takenpakket rekenen en die e-commerce er in die zin 'bij' doen.

## Uitvoering

De training Praktisch E-commerce wordt aangeboden als open inschrijving op locatie van deelnemende groothandels.

## Duur

De training bestaat uit vier fysieke trainingsbijeenkomsten van een e-commerce expert. Deze bespreekt de uitwerkingen/aanpakken van de deelnemers en is in staat hier verder richting aan te geven met gericht implementatieadvies. Met behulp van acht micro-learnings bereidt de deelnemer de trainingen voor.

## Investering

De investering voor deze training bedraagt € 1.545 excl. 21% BTW per deelnemer.

Neem contact op voor meer informatie of aanmelding via:

<https://www.praktijkacademiepittig.nl/contact/>

Of mail rechtstreeks naar:

[marianne@praktijkacademiepittig.nl](mailto:marianne@praktijkacademiepittig.nl).



Tijdelijk  
gratis!

# Gratis online sales masterclasses

Om kennis te maken met de nieuwe (online) trainingen en masterclasses van de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG, biedt PiTtiG in mei en juni 2021 vier verschillende gratis masterclasses aan. Vier gratis online masterclasses boordevol inspiratie, tips en trucs om meteen al de volgende dag toe te passen in je werk. Meld je medewerkers snel aan. Vol = vol. Max. drie deelnemers per groothandel.



## Alle masterclasses

- duren 4 uur;
- worden aangeboden via Zoom, Teams of Meet;
- kennen een PiTtiG branchecertificaat.

### 1. Masterclass Verhogen aantal orderregels

Over het allerbelangrijkste in de verkoop: vragen stellen, vragen stellen en nog eens vragen stellen. Behoeften achterhalen en vooral de klant verkopen wat hij nodig heeft voor z'n hele project in plaats van alleen de bestelling te noteren die de klant plaatst. Dit levert veel meer op voor de klant én groothandel. De klant gaat compleet op klus en je groothandel realiseert meer orderregels.

#### Datum:

17 mei 2021 13.00-17.00

*Uitvoering: Kenneth Smit training*

### 2. Masterclass Verhogen marge

Over het ombuigen van het prijsbezwaar in een gesprek, over de meerwaarde en services van je eigen technische groothandel. Over rotsvast achter je prijs staan, prijs-parkeer-technieken, korting ruilen en een notoire kortingsklant aan je concurrent gunnen.

#### Datum:

24 juni 2021 09.00-13.00

*Uitvoering: Kenneth Smit training*

### 3. Masterclass Succesvol verkopen met videobellen

Waar moet je op letten in je communicatie met de klant, hoe werkt de harde techniek (b.v. je camera of het type programma waar je mee werkt), hoe presenteer je jezelf professioneel (beeldbel-etiquette) maar ook de techniek van het verkopen zelf is nét even anders. Je voelt je klant anders aan, bent meer op afstand van elkaar, maar gelijktijdig is de interactie juist veel intenser en diepgaander; zo samen achter een scherm zonder afleiding vanuit de fysieke omgeving.

#### Datum:

20 mei 2021 13.00-17.00

*Uitvoering: Carola Rodrigues en Geert Menting*

### 4. Masterclass Warme online leads converteren naar afspraken

Het huidige sales-en marketinglandschap waarin wij allemaal zakendoen is veranderd. Zo kost het gemiddeld € 750,- om een accountmanager op pad te sturen naar een acquisitiegesprek met een potentiële klant binnen een groot bedrijf. Van elke 100 prospects die je via cold calling te spreken krijgt, zijn er slechts 6 tot 12 die instemmen met een afspraak (en dan doe je het goed!). En slechts 3% van alle prospects in de markt is op dat exacte moment, dat jij aanklopt, bereid om te kopen. Dus, een koude benadering kost veel tijd, geld en levert weinig op. Tijd dus voor een warme social selling aanpak. Je leert het hier!

#### Datum:

17 juni 2021 13.00-17.00

*Uitvoering: Carola Rodrigues en Geert Menting*

Neem contact op voor meer informatie of aanmelding via:

<https://www.praktijkacademiepittig.nl/contact/>

Of mail rechtstreeks naar:

[marianne@praktijkacademiepittig.nl](mailto:marianne@praktijkacademiepittig.nl).



# Van individueel leren een leermoment voor het hele team maken

Ondanks Corona is jouw technische groothandel nog steeds actief met online opleiden en/of trainingen op 1,5 meter afstand. Of staan in ieder geval opleidingsplannen weer op de agenda. Misschien niet meer alleen fysieke trainingen maar trainingsprogramma's waarin online rollenspellen, webinars, online tutorials, chatbots en e-coaching hun plek hebben gekregen.

Naast on- en offline trainingen, worden aan medewerkers ook steeds meer e-learnings aangeboden (los of in abonnementsvorm) waar medewerkers zelfstandig mee aan de slag kunnen. Individueel. Misschien omdat medewerkers gedurende langere tijd thuiswerken, in quarantaine zitten of in het ergste geval ziek thuis zijn. Goede initiatieven om leren levend te houden in je groothandel.

Wanneer je je medewerkers e-learnings aanbiedt, is het goed om na te denken over de manier waarop je medewerkers stimuleert en motiveert ze ook écht te gaan gebruiken. Je kunt dat doen op het vlak van organisatie, door bijvoorbeeld medewerkers te faciliteren in tijd en middelen, zelf tijdstippen te laten bepalen etc.

Ook is het belangrijk om na te denken over hoe je het leren positief aanmoedigend 'volgt'. Niet om te controleren, maar juist om te stimuleren. Je medewerkers een breed aanbod van e-learnings aanbieden is hartstikke goed, je biedt medewerkers er tal van kansen mee om zichzelf te ontwikkelen. Ondersteun je medewerkers echter ook bij het leren. Help je medewerkers een handje op weg. Toon interesse en maak van individueel leren een leermoment voor het hele team. Daarmee geef je leren ook de belangrijkheid die het verdient.

1. Vraag je medewerkers bij de start van een e-learning hoe de online aanmelding verliep en wat de positieve eerste indrukken zijn geweest.
2. Vraag ze na korte tijd bijvoorbeeld naar de eerste positieve ervaringen. "Wat vind je goed aan deze e-learning? Welke dingen leer je, die goed kunnen werken in je dagelijkse werk?"
3. "Wat kunnen wij daar als team of bedrijf van leren?"
4. "Hoe kunnen we dat dan nog vaker gaan doen of toepassen?"
5. "Wat zou er gebeuren als we dat vaker zouden toepassen in ons werk?"
6. "Wanneer en hoe kunnen we er dan mee starten?"

Door op deze manier het gesprek aan te gaan met je medewerker in opleiding, maak je van individueel leren een leermoment van je hele team! Succes!