



Je hoort het nog steeds: 'Dat is een geboren verkoper'. Als voormalig accountmanager moet ik daar altijd een beetje om lachen. Als je het mij vraagt wordt een goede verkoper niet geboren maar opgeleid. En later bijgeschoold, zeker in deze snel veranderende tijden. Want wie had ooit kunnen vermoeden dat een verkoper het tegenwoordig het goed moet doen voor een (web) camera? Of dat het omgaan met allerlei presentatietools essentieel is voor succes?

Natuurlijk heeft een 'geboren' verkoper bepaalde aangeboren eigenschappen: communicatieve skills, dus ook goed kunnen luisteren. Analytisch vermogen, cijfermatig inzicht en in onze branche technische kennis. Heeft een verkoper die eigenschappen dan kan begonnen worden met een gedegen opleiding, in onze branche natuurlijk(!) bij onze eigen Praktijkacademie.

**Robert-Jan Steegman**  
Voorzitter stuurgroep PiTtiG

# De kracht van salestraining: Ontwikkel je verkooptechnieken

In wat voor organisatie je ook werkzaam bent, er komt altijd een gedeelte verkoop bij kijken. Verkopen, het klinkt makkelijk zat. Toch blijkt dit in de praktijk soms een flinke uitdaging te zijn. Een klant is nu eenmaal niet altijd gelijk overtuigd van een product of dienst, twijfelt over de prijs of komt heel doelgericht voor een artikel of service. De kunst is dan om daar meer uit te halen en bijvoorbeeld bijverkoop te realiseren. Om te zorgen voor een hogere omzet per klant, is het belangrijk om je verkooptechnieken te ontwikkelen en te blijven aanscherpen. Een salestraining geeft je daarvoor de handvatten en brengt een stijgende omzet binnen handbereik.

## Verkooptechnieken

Met de juiste verkooptechnieken, zorg je ervoor dat je klanten zich gehoord en gewaardeerd voelen. Het is goed te merken dat je ze niet zomaar iets aansmeert om je omzet te verhogen, maar dat je oog voor ze hebt en ze daadwerkelijk wilt helpen. Klanten zien je niet meer zozeer als verkoper, maar voelen dat je helpt en hun een service verleent.

Hoe je zorgt voor een tevreden klant? Help diegene echt en denk mee met diens uitdagingen en twijfels. Een klant die tevreden is, komt geheid bij jou terug. Jij hebt immers laten zien dat je aan meer denkt dan alleen die keiharde euro's.

PiTTig biedt diverse salestrainingen gericht op gesprekstechnieken, verkoopstrategieën, bijverkoop en online omzet. Onze trainingen rusten je uit met cruciale vaardigheden om klanttevredenheid te verhogen en conversie te verbeteren. Leer hoe je klanten effectief kunt bedienen en vertrouwen kunt winnen. Hiernaast hebben we twee trainingen uitgelegd. Raadpleeg ons volledige aanbod op onze website en begin vandaag nog met het verbeteren van je verkoopvaardigheden.



## Bijverkoop: Complete dienstverlening

Bijverkoop is zoveel meer dan het aanbieden van extra producten of diensten aan klanten: het draait om het leveren van een complete ervaring die de behoeften en wensen van je klant overtreft. Door bijverkoop als complete dienstverlening te benaderen, kun je een waardevolle relatie met je klanten opbouwen. Dit stelt je in staat hun behoeften en uitdagingen te begrijpen en specifieke oplossingen aan te bieden die hun verwachtingen overtreffen. Bijverkoop gaat over het proactief kijken naar mogelijkheden om meerwaarde te bieden in de aankoopervaring van je klant. Je bent niet alleen gefocust op het verhogen van jullie omzet, maar net zo goed op het vervullen van de behoeften van je klanten. Je biedt oplossingen die hun leven gemakkelijker maken, hun problemen oplossen, of hen helpen hun doelen te bereiken.

Als je wilt leren hoe je bijverkopen gemakkelijk kunt realiseren, dan is een salestraining hiervoor een goed middel. Je leert daarin actief te cross-sellen, grootverpakkingen en actieproducten als vanzelfsprekendheid te verkopen, en alternatieven aan te bieden als een klant naar een 'nee' neigt.



## Verkoopstrategie

Het geheim van succesvolle verkooptechnieken ligt in je verkoopstrategie. Door een duidelijke strategie te ontwikkelen en toe te passen, kun je je verkoop vergroten en zo jullie omzet laten groeien. Wanneer je aan de slag gaat met het opzetten van een verkoopstrategie, ga je eerst terug naar de basis, om van daaruit een langetermijnplan te maken.

Ga voor jezelf na: richten jullie je tijd, aandacht en energie op de juiste klanten die op de lange termijn winstgevende groei kunnen opleveren, of zijn jullie vooral bezig met de korte termijn? Onderscheiden jullie je bovendien voldoende van jullie concurrenten?

Het is van groot belang om af en toe even stil te staan en grondig te evalueren wat het effect is van jullie inspanningen in de verkoop. Op basis daarvan kun je een goed doordacht plan opstellen voor de klantengroep die echte kansen biedt voor winstgevende groei. Het doel is om effectieve en strategische verkoopacties uit te voeren, die passen in een samenhangend verkoopplan, in plaats van ad hoc beslissingen te nemen. Op die manier kun je je richten op de juiste activiteiten en doelstellingen, en voorkom je dat je met hagel schiet. Ook het inrichten van die onmisbare verkoopstrategie is onderdeel van een salestraining.

# PiTTiG Basistraining Leidinggeven

De Praktijkacademie Technische Groothandel PiTTiG interviewde Anke Rumpf van technische groothandel Hogeweg Goor. Anke heeft recent de PiTTiG basistraining Leidinggeven gevolgd. Technische groothandel Hogeweg Goor is al bijna 55 jaar een begrip als sanitair- en installatiegroothandel. Naast een showroom heeft Hogeweg Goor een breed assortiment aan installatiematerialen, zoals sanitair, tegels, verwarming, riolering en non-ferro metalen. Anke geeft leiding aan het team showroom.

## Anke, je hebt de basistraining Leidinggeven van PiTTiG gevolgd. Hoe heb je de training ervaren?

De trainingen waren ontzettend nuttig en leerzaam. Tijdens de trainingen was er een veilige leeromgeving, waarin je middels rollenspellen goed kon experimenteren met nieuw gedrag, leerde je meer in dialoog te gaan met je medewerkers op een respectvolle manier. Ook leerde je hoe je niet altijd 'alle apen op je schouder' krijgt en hoe je ook en juist je team kunt inzetten om met goede oplossingen of ideeën te komen. Kreeg ook de hele tijd een spiegel voorgehouden. Werkt heel goed. De PiTTiG trainster trainde zeer prettig. Nam tijd voor vragen, toonde veel respect voor de deelnemers en controleerde regelmatig of 'we er nog bij waren'. De aanwezige kennis bij de PiTTiG trainster van de groothandel is echt een pré. Dat merk je.

## Wat vond je van de bijbehorende e-learning omgeving?

Na afloop van de trainingen bestudeerde ik de bijbehorende e-learnings. Door de theorie in de e-learnings vielen dan ook de kwartjes vanuit de trainingen op hun plek. In de e-learnings stonden nuttige theorieën en waardevolle praktijkopdrachten, zoals bijvoorbeeld een motivatieonderzoek uitvoeren of een sturingsgesprek voeren. De praktijkopdrachten heb ik in de praktijk uitgevoerd. Waren soms wel PiTTiG. De uitwerking ervan stuurde ik op naar de PiTTiG trainster, die me voorzag van een waardevolle terugkoppeling.

## Wat doe je nu beter en slimmer.....zo na de training?

Ik ga meer dan voorheen in gesprek met m'n team over hun ideeën, denkrichtingen en oplossingen. In plaats van wat ik voorheen deed..... "niet zeuren, schouders eronder en we gaan het zo doen!" Voorheen schoot ik nogal eens in de oplossingsreflex, waar ik nu juist meer de ideeën van m'n team ophaal. En tuurlijk gaan dingen die ik geleerd hebt tijdens de training niet meteen altijd goed. Ik blijf experimenteren.

## Hoe vond je het om samen met andere groothandels te trainen?

Samen trainen met collega groothandels heb ik als heel waardevol ervaren. Het is altijd leerzaam om een kijkje in de keuken van een collega groothandel te nemen. Daaraan toets je hoe je het zelf doet. Soms zijn het "feestjes van herkenning", soms denk je "hé, dat ga ik zo ook eens proberen"...

## Zou je de PiTTiG basistraining Leidinggeven aanbevelen aan collega's in de groothandel?

Ja zeker! Door de trainingen ben ik zelf gegroeid en daardoor ook m'n hele team!

  
hogeweggoor



## Basistraining Leidinggeven

Wil je weten aan welke knoppen je moet draaien om de prestaties van je team te optimaliseren? In onze Basistraining Leidinggeven leer je de fijne kneepjes van het vak, zodat je jouw leidinggevende capaciteiten volledig kunt benutten om zo de mooiste resultaten te behalen.

De training duurt 4 dagen, verspreid over 4 maanden en combineert fysieke training, e-learning en werkplekleren. Binnenkort zal er weer een groep van start gaan op open inschrijving en er zijn nog enkele plekken beschikbaar. De investering is 1.930,- euro per deelnemer. Meld je aan door een mail te sturen naar [info@praktijkacademiepittig.nl](mailto:info@praktijkacademiepittig.nl).

### Wat levert deze training mij op?

- Je vindt de belangrijkste 'knoppen' om aan te draaien bij teammotivatie;
- Je implementeert quick-wins om de motivatie te versterken;
- Je coacht je medewerkers effectief en inspirerend;
- Je ontwikkelt een werkfocust waarbij je stuurt op wat wél werkt i.p.v. van wat niet werkt;
- Je stuurt gedrag positief bij.



### DOELGROEP:

Leidinggevende, meewerkend voorman, teamleider.



### UITVOERING:

De Basistraining Leidinggeven wordt zowel als open inschrijving als incompany aangeboden met een minimale groepsgrootte van 8 deelnemers. De training duurt 4 dagen.



### BLENDED LEARNING:

De Basistraining Leidinggeven is een slimme combinatie van e-learning, fysieke training en learning on the job.



### INVESTERING:

De investering voor deze training bedraagt € 1.930 per deelnemer excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief PiTTiG branchecertificaat.



### LOCATIE:

De trainingsbijeenkomsten worden gegeven bij (een van) de deelnemende technische groothandels.



# Positief leiderschap: De katalysator voor mooie resultaten

Als het aankomt op het leiden van een team, dan bestaat er geen 'one size fits all' aanpak. Leidinggevendenden die dat wel proberen, komen er al snel achter dat dit eerder een 'one size fits none' uitwerking heeft. Ieder teamlid is uniek, maakt eigen afwegingen en heeft andere motieven om het werk uit te voeren. Wil je het maximale uit het potentieel van die diversiteit aan medewerkers halen, dan heeft dat een bepaalde manier van leidinggeven. De uitdaging van jou als leidinggevende is om je team zodanig te ontwikkelen dat ieders talent optimaal wordt benut om de teamprestatie neer te zetten. Dat bereik je met positief leiderschap.

## Wat is positief leiderschap?

De naam zegt het al: een leidinggevende die positief leiderschap beoefent, benadert teamleden en situaties vanuit een positieve invalshoek. Er wordt gekeken naar ieders sterke kanten, de sfeer is positief en successen worden gevierd. Gaat er een keer iets mis? Dat kan natuurlijk altijd gebeuren. Waar mensen werken worden immers fouten gemaakt. Met positief leiderschap wordt dit gezien als een les waarvan het team kan leren, waardoor men uiteindelijk samen kan groeien en nóg betere resultaten kan bereiken.

## Leiderschapsontwikkeling: de voordelen

Als leidinggevende wil je jouw team zo ontwikkelen dat het talent van ieder teamlid wordt ingezet om de best mogelijke prestatie neer te zetten. Je doel is dat je team die prestatie zelfstandig realiseert, zodat jij verder kunt bouwen aan de ontwikkeling van je team vanuit een positieve focus. Medewerkers floreren als zij op een positieve manier worden gestimuleerd en gemotiveerd. Door die leiderschapsstijl te hanteren, geef je medewerkers de ruimte initiatief te nemen en weten ze dat zij niet worden afgestraft als dingen minder goed gaan. Maar hoe positief je ook bent, het kan een uitdaging zijn om daar rustig op te reageren en bij te sturen tot het gewenste gedrag van je team. Door je leiderschaps capaciteiten onder de loep te nemen en te ontwikkelen, ervaar je al snel de positieve invloed die je leiderschapsstijl heeft op de prestaties van je team en de sfeer op de werkvloer.

## Positief leidinggeven

Wat houdt positief leidinggeven nu concreet in? Wat moet je doen om je team echt aan te slingeren?

**Dit zijn de vijf punten waar een positieve leider in uitblinkt:**

- 1 Deze leider vindt de belangrijkste 'knoppen' om aan te draaien bij teammotivatie;
- 2 Deze leider implementeert quick-wins om de motivatie te versterken;
- 3 Deze leider coacht diens medewerkers effectief en inspirerend;
- 4 Deze leider ontwikkelt een werkfocus waarbij die stuur op wat wél werkt in plaats van wat niet werkt;
- 5 Deze leider stuurt gedrag positief bij.



# Platform Technische Groothandel bestaat 20 jaar!

Het Platform Technische Groothandel vierde onlangs haar 20-jarig jubileum, het platform voor ondernemingsraden binnen de branche.

We feliciteren PTG met deze mijlpaal. We blijven ons inzetten voor opleiding binnen de technische groothandel.



## Blijf op de hoogte

Wil je altijd op de hoogte blijven van de laatste ontwikkelingen in de technische groothandelsbranche en PiTtiG's opleidingsaanbod? Volg ons op LinkedIn en schrijf je in voor onze nieuwsbrief voor updates, tips, evenementuitnodigingen en exclusieve interviews.

Scan de QR-code voor alle links naar onze kanalen. Wees onderdeel van onze groeiende community en blijf ontwikkelen.



## Contact

Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG

Telefoon: 085-0872021

E-mail: [info@praktijkacademiepittig.nl](mailto:info@praktijkacademiepittig.nl)

Website: [www.praktijkacademiepittig.nl](http://www.praktijkacademiepittig.nl)

*PiTtiG is mogelijk gemaakt door het Fonds Kollektieve Belangen Technische Groothandel (FKB).*