

PiTtiG

Nieuwsbrief april 2020

NIEUWSBRIEF



**Robert-Jan Steegman**  
Voorzitter stuurgroep  
PiTtiG

Bij de totstandkoming van deze nieuwsbrief realiseerde ik me dat het interview met Róisín Tumpane in deze nieuwsbrief, het laatste fysieke contact is geweest tussen de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG en haar afnemers. U. Tijdens dat laatste interview begin maart 2020, zaten we al wel 1,5 meter uit elkaar. Daarna schortte ook de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG de fysieke (groeps) contacten op in verband met het Coronavirus. De fysieke bijeenkomsten van de PiTtiG zijn geannuleerd volgens de onderwijsrichtlijnen van het RIVM. Zowel de lopende open inschrijvingen als de incompany trajecten. De virtuele lessen in onze mbo programma's lopen wél gewoon door. We hopen met deze maatregelen dat u, uw medewerkers en wijzelf gezond door deze Coronatijd komen. Nieuw is onze 100% online training *Gesprekstechnieken* om ook tijdens de Corona periode te werken aan vakmanschapontwikkeling. U leest er in deze nieuwsbrief meer over.

Ook de stuurgroep PiTtiG vergaderde medio maart via Skype. Onder andere over een subsidieaanvraag die PiTtiG aanvraagt eind juni 2020. Een subsidie die uw technische groothandel ondersteunt bij het vinden en verder ontwikkelen van het 'verborgen' menselijke goud in uw technische groothandel. Op basis van een leercultuurscan, krijgt u een maatwerk opleidingsadvies en krijgt u de mogelijkheid de programma's van PiTtiG exact op uw aanvullende wensen door te ontwikkelen. Ook het samenwerken in regionale leerarrangementen staat in deze aanvraag centraal. Zo ontstaat regionale vraagbundeling en zijn we in staat om vakmanschapontwikkeling nog meer en beter te organiseren voor kleine groepen of individuen.

Met deze nieuwsbrief proberen we u te inspireren om na de Corona periode weer verder te bouwen aan uw medewerkers en aan uw bedrijf. Voor nu: sterkte en succes in de voorliggende periode. We hopen dat u, uw naasten en uw bedrijf sterk uit deze crisis komen. We hopen u dan weer te treffen!

Robert-Jan Steegman



PiTiG Sales heeft invloed op de dagelijkse praktijk

## “Je brengt ineens iets in beweging dat anders nooit in beweging was gekomen.”



Even voorstellen...

Wie? Koen Rolands (22)  
 Wat? Junior Accountmanager en deelnemer PiTiG Sales  
 Waar? Nestinox

Nu kan een training nog zo leuk zijn, het gaat erom of je er ook iets aan hebt in de dagelijkse praktijk. Dat klopt! En juist dát is wat PiTiG zo sterk maakt. Je krijgt directe input waar je de volgende dag al iets mee kunt doen.

Even als voorbeeld, in één van de eerste trainingen krijg je veel handvatten in het kader van gesprekstechnieken. Zoals welke woordkeuzes je het beste kunt gebruiken in een gesprek met een klant. Ik heb dat toen gedeeld met collega's, omdat ik het toch wel interessante materie vond. Die vonden dat op hun beurt ook erg leerzaam en kwamen zelfs bij mij terug: “wat goed dat je dat hebt gezegd, zo heb ik het nog nooit eerder bekeken!”. Je brengt ineens iets in beweging binnen het bedrijf dat anders nooit in beweging was gekomen.

**PiTiG werkt en denkt dus vanuit jullie business.**

Je hoort wel vaker dat onderwijs is toegespitst op de praktijk, maar dit is de eerste keer dat ik merk dat dat ook écht zo is. In dit geval hebben onze trainers alle wortels in het bedrijfsleven en in onze wereld. Maar niet alleen de trainers: iedereen in de organisatie van PiTiG weet hoe er gedacht en geleefd wordt in onze wereld. Dat is bijzonder en dat maakt dat het in zijn volledigheid een succesvol programma is, gedragen door de branche.

De Praktijkacademie Technische Groothandel PiTiG gemaakt voor en door de branche. En dat werpt zijn vruchten af. Mocht je daar nog niet helemaal van overtuigd zijn: in dit artikel bevestigt deelnemer Koen maar weer eens hoe toepasbaar de PiTiG mbo 4 opleiding Junior Accountmanager is.

**Je bent gestart in november 2018. Hoe ervaar je de opleiding?**

Als ik het kort en krachtig mag verwoorden: toepasbaar én herkenbaar. Natuurlijk moeten we de generieke (taal)vakken volgen, maar de vakspecifieke onderdelen zijn in zijn volledigheid heel herkenbaar en toegespitst op ons vak. Denk daarbij aan onderdelen als marketing, gesprekstechnieken en offertes. Maar ook natuurlijk de praktijktrainingen die verzorgd worden door Kenneth Smit. Het is volledig in lijn met wat wij doen in de wereld van de technische groothandel.

**Hoe bevalt het om samen te leren met mensen uit andere bedrijven?**

Dat bevalt heel goed. Juist omdat je met concullega's samen zit. Natuurlijk hoor je wel eens wat van elkaar, je krijgt mee hoe ze het bij een ander bedrijf doen en vergelijkt dat met hoe wij dat doen. Dat heeft zeker een positief effect, we worden er allemaal beter van.

De trainingsgroepen bij de Praktijkacademie Technische Groothandel zijn klein. Dat vind ik wel een voordeel, iedereen zit er met dezelfde mindset en hetzelfde doel. We hebben een leuke club deelnemers. En als er gewerkt moet worden dan wordt er ook gewerkt. Verder, niet onbelangrijk, helpen we elkaar daar waar nodig. Dat is erg prettig. Op een praktijkdag is er weinig afleiding, iedereen is geconcentreerd en gemotiveerd om het beste uit de trainingen te halen.

**‘Het is volledig in lijn met wat wij doen in de wereld van de technische groothandel’**

**Nu zitten we momenteel in een bijzondere periode door alle Corona maatregelen. Welke gevolgen heeft dat voor jouw opleiding?**

Nou, je kunt eigenlijk wel stellen dat PiTiG zijn tijd vooruit is. Want: wij kregen al veel virtueel les. Daardoor is de impact op onze opleiding minimaal. Ja kijk, de vaardigheidstrainingen in de praktijk liggen nu natuurlijk even stil. Maar al het andere gebeurt online: we hebben om de week op maandagavond virtueel les. Dat deden we dus al en daar verandert niets aan. Eerst een kwartier uitleg, dan een half uur zelfstandig werken, vervolgens centrale terugkoppeling, etc. Heel fijn dat dat zo kan, je hoeft niet het hele land af te rijden voor een lesavond. Natuurlijk, een praktijkexamen werd tot voor kort wel op locatie georganiseerd. Maar de keuze van wat er wel en niet virtueel werd gegeven, die is wel goed gemaakt.

**Heb je nog een boodschap voor potentiële deelnemers?**

De opleiding vraagt een bepaalde inzet. En dat is ook niet raar, een normale mbo opleiding duurt drie jaar. En deze maar twee. Dus wil je een officieel diploma halen, dan moet je er wel wat voor doen. Daar was ik me van bewust, dus heb ik er tijd en energie in gestoken om er een succes van te maken. Voor deze inzet krijg je ontzettend veel terug. Onbewust of bewust, je hebt er in de dagelijkse praktijk heel veel aan. Je probeert toch steeds weer wat nieuws uit: dan merk je dat dat werkt en dan ga je ermee door. Je krijgt zin om ermee aan de slag te gaan. Dat maakt dat PiTiG bijzonder uitdagend, leuk en spannend is om te volgen.

# Hoe leid je op in tijden van Corona?

Als Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG gaan wij natuurlijk ook 'gewoon' door in deze Corona periode. Niets is in tijden van Corona natuurlijk 'gewoon', maar PiTtiG heeft een brede online ervaring. Zo kon u ook lezen in het interview met één van onze deelnemers aan ons mbo sales programma in deze nieuwsbrief. PiTtiG gaat dus door. Omdat het belangrijk is voor uw medewerkers en voor uw organisatie. Maar hoe doe je dat in een 1,5 meter samenleving waar (voorlopig) nog geen trainingsbijeenkomsten in zalen georganiseerd kunnen worden? Nou... niet 'gewoon', maar 100% online. En dat is voor iedereen een nieuwe, maar ook een mooie ervaring.

We hebben een speciale 100% online training *Gesprekstechnieken* ontwikkeld. In deze training gaan uw medewerkers gedurende 6 weken aan de slag met het verbeteren van hun gespreksvaardigheden. Daarin worden zij online gecoacht en getraind.

## Hoe ziet de online training eruit?

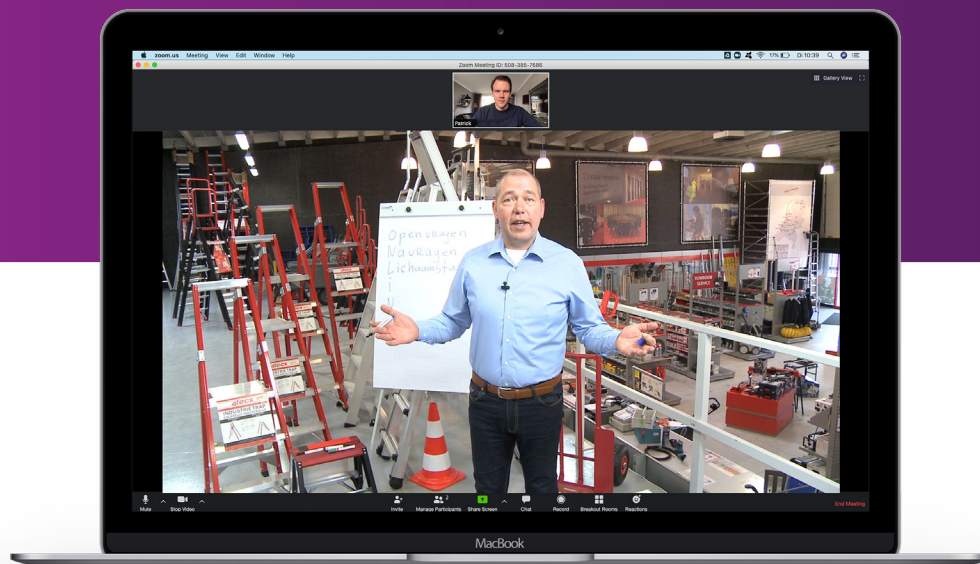
- 6 weken programma *Gesprekstechnieken*;
- 6 fasen in het verkoopgesprek. Iedere week een fase;
- Iedere week online leermateriaal en oefenopdrachten;
- Online wekelijkse weekstart;
- Twee online lessen *Vraagtechnieken* en *Bezwaartechnieken*;
- Online groepscoaching;
- Online trainingssessies met rollenspellen;
- Privacy gewaarborgd met professionele software;
- Met PiTtiG branchecertificaat.

De investering voor deze 100% online training bedraagt per deelnemer € 555,-

## Wilt u meer informatie of aanmelden?

Kijk dan op onze website [www.praktijkacademiepittig.nl](http://www.praktijkacademiepittig.nl).

Bent u geïnteresseerd in hoe ook andere van onze trainingen 100% online aangeboden kunnen worden voor uw technische groothandel, mail ons dan of laat een bericht achter op onze website [www.praktijkacademiepittig.nl](http://www.praktijkacademiepittig.nl).



# Tot 60% subsidie op een bedrijfsscholingsplan op maat

De Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG vraagt op uiterlijk 30 juni 2020 als opleider voor de branche een SLIM-subsidie aan. SLIM staat voor stimulering, leren en ontwikkelen in het MKB. Mogen wij uw technische groothandel bij de aanvraag betrekken?

De SLIM-subsidie heeft betrekking op het aanbieden van een scholingsplan op maat aan technische groothandels waarin we uw groothandel -tot 60% gesubsidieerd- het volgende pakket aanbieden:

**1. Een 'future-proof' organisatie-competentiescan**

In welke mate wordt op dit moment invulling gegeven aan de competenties van uw technische groothandel in de (nabije) toekomst. Denk aan e-commerce skills, 21st century skills en consultative selling skills.

**2. Een leercultuurscan**

In welke mate speelt de aanwezige leercultuur in uw technische groothandel hier een versnellende dan wel remmende rol bij?

**3. Quickscan reguleren**

In welke mate kunnen collega technische groothandels u ondersteunen bij het vormgeven van (toekomstbestendig) leren door samen te werken bij leren in de buurt?

**4. Leercultuur implementatieadvies**

Hoe implementeer je nu een effectieve leercultuur in je technische groothandel?

**5. Scholingsplan op maat**

Samen met een opleidingsambassadeur wordt een scholingsplan opgesteld voor het komende jaar.

Wilt u bovenstaande activiteiten ook graag gesubsidieerd laten uitvoeren in uw technische groothandel, laat het ons dan snel weten.

We komen dan graag met u in contact om uw wensen en voorwaarden hierin te bespreken en gezamenlijk met collega technische groothandels de subsidieaanvraag in te dienen.

Laat ons uw deelnamewens weten via de contactpagina op onze website [www.praktijkacademiepittig.nl](http://www.praktijkacademiepittig.nl). We nemen dan meteen contact met u op.



# “Met PiTtiG kregen onze medewerkers nog meer zelfvertrouwen!”

Jeveka is een technische groothandel in bevestigingsartikelen en gereedschappen. De klanten van Jeveka bevinden zich met name in de machinebouw waaronder het hightech segment. Jeveka werkt continue aan kwaliteit, duidelijkheid en vertrouwen. Dit doet Jeveka onder andere door actief te investeren in haar medewerkers. Iedere medewerker heeft hiervoor een eigen scholingsbudget. Voor 2019-2020 heeft Jeveka dat in overleg met haar logistiek medewerkers o.a. ingezet voor de mbo-2 en mbo-3 diplomerende programma's van PiTtiG Logistiek. We spraken logistiek manager Róisín Tumpane zo'n 3 maanden vóór de diplomering van 'haar' deelnemers over haar ervaringen met de mbo opleidingen van PiTtiG Logistiek.

delen van de virtuele klas ook te organiseren vanuit Jeveka zelf. Tijdens werktijd. De deelnemers volgden dan in een speciale ruimte met elkaar een korte virtuele les. Hun docent zat dan 100 km verder op.

## Hoe heeft de groep het leren ervaren?

De sfeer was altijd goed in de groep. Naast de lessen op de werkvloer, heerste er ook op de zaterdagen altijd een goede 'werksfeer'. De docent Dennis Meinen, die namens PiTtiG lesgeeft vanuit ROC de Leijgraaf, droeg daar ook actief aan bij. Dennis wordt door de groep beoordeeld als een vakman, die weet waar het over gaat in het vak en in de handel. Dennis lag ook goed in de groep.

Voor de medewerkers was het wel even wennen dat ze ook in gesprek gingen met de collega's op 'kantoor'. Op die manier kregen ze wel nog meer zicht op hun eigen rol en bijdrage aan ons succes. Dat motiveert.

## Met welke PiTtiG opleiding zijn jullie gestart?

Wij hebben de combinatie-aanpak gekozen waarbij we een groep hebben samengesteld van zowel mbo 2 als mbo 3 deelnemers.



Tussen de bijeenkomsten door kregen de mbo 3 deelnemers extra bijeenkomsten over leidinggevende vaardigheden. Op deze manier hadden we genoeg deelnemers bij elkaar om een incompany groep op te starten. Onze groep was iets kleiner, maar toch konden we in overleg met PiTtiG starten.

## Hoe hebben jullie het leren georganiseerd?

Na een voorlichtingsbijeenkomst door PiTtiG hebben we de vraag bij de medewerkers neergelegd. Wat wilden zij? Waren zij enthousiast over de opleiding? Zij moeten het immers doen. Iedereen wilde graag met PiTtiG Logistiek mbo starten. Samen met PiTtiG hebben we geïnventariseerd op welke wijze we de opleiding op zo'n manier konden organiseren dat onze logistieke processen gewoon door konden lopen. Uiteindelijk hebben we in overleg met medewerkers en PiTtiG een planning gemaakt waarin we naast 'les op de werkvloer' ook op zaterdagen les kregen. De medewerkers investeren dus ook een stukje eigen tijd in hun eigen ontwikkeling. Dat dragen we ook uit bij Jeveka. We doen het samen!

De virtuele klas, die ervoor zorgde dat we de cursus nog slimmer konden organiseren, was soms wel een uitdaging. Soms was het de techniek waar de mensen aan moesten wennen, dan weer de gebruiker die iets wel of niet goed deed. We besloten daarom

## Zou je de mbo opleidingen van PiTtiG Logistiek aanbevelen aan collega's?

Ja. Ik zou de opleiding zeker aanbevelen. Als ik kijk naar de winst van het programma -en we zijn nog niet helemaal klaar- dan zie ik een sterk gegroeid zelfvertrouwen bij medewerkers. Ze stralen meer trots uit. Trots op zichzelf (al was het omdat ook hun partner of kind trots op ze is) en trots op hun vak. Medewerkers stappen sneller op elkaar en op mij af. Pakken dingen nog beter op.

## ‘Ik zou de opleiding zeker aanbevelen!’



Róisín Tumpane  
Logistiek manager Jeveka

# Heeft u een groothandel tot 50 medewerkers en wenst u tot 15% minder inkoopkosten? Inventariseer nu bij PiTtiG uw besparingspotentieel met behulp van een gratis spend- en bespaaranalyse!

Wat zou u er als middelgrote technische groothandel tot 60 medewerkers van vinden als uw eigen inkoopmedewerker(s) uw inkoopkosten zouden terugbrengen met 15%? Bart Mijster, één van de trainers van de cursus PiTtiG Inkoop, onderzoekt samen met u wat uw bespaarpotentieel is.

Nadat u uw inkoopmedewerker(s) hebt ingeschreven, doorloopt u -nog vóór de cursusstart- samen met uw PiTtiG Inkoop trainer de volgende stappen:

- STAP 1: VIRTUELE KENNISMAKING (I.H.K.V. CORONA PERIODE)
- STAP 2: PRE-SCAN DIGITAAL BESPAARPOTENTIEEL (I.H.K.V. CORONA PERIODE)
- STAP 3: BEDRIJFSBEZOEK (1,5 METER MEETING/VIRTUEEL) EN COMPACTE SPEND- EN BESPAARANALYSE.

Uw eigen spend- en bespaaranalyse vormt vervolgens het vertrekpunt van de cursus PiTtiG Inkoop, die uw medewerker volgt. Tijdens de fysieke sessies staat het bespaarpotentieel van uw technische groothandel centraal. Na afloop van iedere bijeenkomst gaat uw inkoopmedewerker weer aan de slag met één of meer bespaaroplossingen.

## Richtingen waarin bespaard wordt, zijn o.a.:

1. Deadstock afbouwen/ liquide maken;
2. Geheime voorraden opheffen;
3. Slim inkomen en leveranciers management optimaliseren;
4. Verkorten leveranciers bestand;
5. Bestelfrequentie omlaag;
6. Optimaliseren van ontvangst proces (data verzamelen voor leveranciers gesprek);
7. Voorraadmetingen 3x per jaar (derving traceren);
8. Leveranciersbeheer & bezoek effectief en efficiënt maken;
9. Offerte kosten verlagen;
10. Betalingscondities verscherpen en strak nakomen.

## Investing

De spend- en bespaaranalyse zijn gratis bij deelname van uw deelnemer aan PiTtiG Inkoop. De implementatie van de bespaaroplossingen gebeurt door uw 'eigen' deelnemer vanuit PiTtiG Inkoop. U investeert hiervoor per deelnemer slechts € 3.457,50.

## PiTtiG Inkoop en Corona

De Corona periode gebruiken we door met u uw spend-analyse en het bespaarpotentieel te bespreken. Zodat we direct na de Corona periode -én wanneer het RIVM een positief advies geeft- weer aan de slag kunnen met de implementatie van uw bespaaroplossingen in een 1,5 meter omgeving.

## Wilt u meer informatie of aanmelden?

Kijk dan op onze website [www.praktijkacademiepittig.nl](http://www.praktijkacademiepittig.nl)

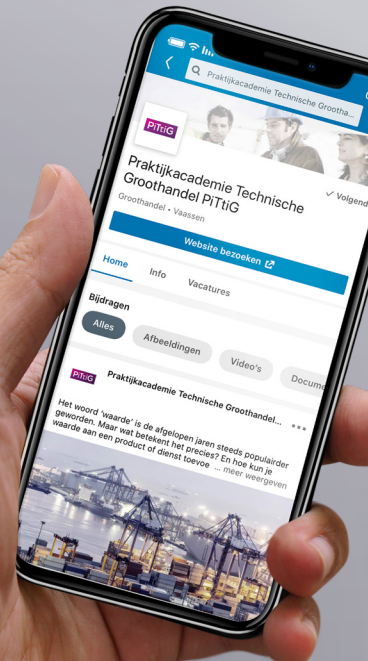
# Tijdens Corona houden we graag contact met elkaar

Tijdens de Corona periode zien we elkaar wat minder dan u misschien gewend bent. Toch zijn we er wel. Op sociale media. We houden u op de hoogte van het laatste branche-economisch nieuws, cao-nieuws, inhoudelijke artikelen en handige tips over verkoop, inkoop en logistiek. Natuurlijk leest u ook interviews met medewerkers in technische groothandels die opleidingen of trainingen volgen of succesvol hebben afgerond. Volg, like en connect ons op:

 <https://twitter.com/PraktijkPittig>

 <https://www.linkedin.com/company/praktijkacademie-pittig/>

We stellen uw interesse in onze sociale kanalen zeer op prijs!



## Amazon.com en de technische groothandel

Op het speelveld van de technische groothandel kun je momenteel slagvaardige salesteams goed gebruiken, die in staat zijn om hun groothandel in deze veranderende tijden op sleeptouw te nemen. En dan gaat het niet alleen om de gevolgen van het coronavirus op te vangen, maar om antwoorden te vinden op de structurele veranderingen in de markt.

De opkomst van digitale commercie zal het speelveld van de groothandel veranderen en wellicht fors verkleinen. Eindgebruikers kopen steeds vaker producten en diensten online. Online platforms vormen zo een bedreiging voor de traditionele groothandel en diens directe klanten. De groothandel zal moeten inspelen op deze veranderende marktomstandigheden en het nieuwe consumentengedrag.

En op het moment van schrijven heeft Amazon de eerste stappen op de Nederlandse markt inmiddels gezet. Wat voor invloed zal de komst van Amazon kunnen hebben voor de omzet en het bedrijfsmodel van de technische groothandel?

Natuurlijk zijn veranderingen van alle tijd. En mee moeten gaan in de veranderingen is op zich niets bijzonders. Maar je moet het wel doen. En om mee te kunnen gaan moet je weten wat je dan te doen staat. Hoe zal de rol van de traditionele buitendienst er uit gaan zien? Hoe richt je een goed digitaal verkoopkanaal in?

Om salesteams daarbij de weg te wijzen heeft de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTTiG in samenwerking met Hogeschool Avans+ de post-hbo opleiding Nationaal Accountmanager Technische Groothandel ontwikkeld. Met dit programma kunnen de marketing en salesteams zichzelf een spiegel voorhouden en zich waar nodig transformeren in de veranderende marktomstandigheden.

### Wilt u meer informatie of aanmelden?

Kijk dan op onze website [www.praktijkacademiepittig.nl](http://www.praktijkacademiepittig.nl).

**avans**<sup>+</sup>  
improving professionals



# Mbo diplomerende programma's per september 2020 ook online te volgen!

Hoewel het moeilijk is om in deze Corona periode vooruit te kijken, gaan we er vooralsnog van uit dat we in september 'gewoon' kunnen starten met onze mbo diplomerende opleidingen. Onze mbo opleidingen zijn op dit moment al voor een groot deel virtueel georganiseerd. Ook de vaardigheidstrainingen worden doorontwikkeld om online leren volledig mogelijk te maken. Een '1,5 meter trainingsruimte' kunnen we ook met elkaar organiseren.

In september 2020 start de Praktijkacademie Technische Groothandel PITIG daarom weer met de volgende mbo diplomerende open inschrijvingen:

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

## Wilt u meer informatie of aanmelden?

Kijk dan op onze website [www.praktijkacademiepittig.nl](http://www.praktijkacademiepittig.nl).

