



Robert-Jan Steegman
Voorzitter stuurgroep
PiTtiG

In een gesprek met mijn oudste zoon kwam het laatst ter sprake: hoe wordt deze pandemie te zijner tijd opgenomen in de geschiedenisboekjes? De vorige pandemieën, zoals de Spaanse griep maar eigenlijk ook HIV, zijn niet meer dan een voetnoot in de historie. Ingrijpend, zeker voor de slachtoffers, maar als we aan de vorige eeuw denken dan hebben we het meestal over de oorlogen, koud en warm, de val van de Muur, et cetera.

Net als de genoemde pandemieën heeft ook COVID/Corona ingrijpende gevolgen voor het dagelijks leven. Neem alleen al de dagelijkse praktijk in onze Praktijkacademie. Meer daarover leest u in deze editie. De vraag is hoe onze opleidingen eruit gaan zien nadat iedereen gevaccineerd is en de oase van de groepsimmunitet bereikt is. Ik heb geen idee. Joop den Uyl verkondigde tijdens de Oliecrisis dat het nooit meer zou worden zoals het was; binnen een jaar na afloop was alles weer bij het oude. We gaan het hopelijk allemaal meemaken.

Wat hetzelfde blijft, nee, nog belangrijker is geworden, is het volgen van opleidingen. Veranderingen in de dagelijkse praktijk gaan ook in de technische groothandel nog sneller. Zie alleen al de vlucht die virtueel vergaderen en samenwerken heeft genomen. Verkopers moeten voortaan via Zoom en Teams presentaties houden gecombineerd met een face to face gesprek met de (potentiële) klant. Dezelfde klant is gewend geraakt aan de service van webwinkels en wil op de hoogte zijn hoe laat zijn bestelling wordt afgeleverd, waar de chauffeur momenteel is. In onze logistieke centra moet al deze verwachtingen worden waargemaakt. Aan onze HR-afdelingen de uitdaging om iedereen duurzaam inzetbaar te houden. En dat behelst veel meer dan ervoor zorgen dat de medewerkers de laatste jaren voor hun pensioen doorkomen. Dat betekent ook dat er een uitdaging bestaat om de medewerkers duurzaam fit-for-the-job te houden.

Onze Praktijkacademie helpt de bedrijven en hun medewerkers in de Technische Groothandel graag om deze uitdaging aan te gaan. Ik wens u veel leesplezier, maar bovenal een goed en gezonde afsluiting van dit nu al memorabele jaar.

Robert-Jan Steegman

Online leren in stroomversnelling door Corona



Corona heeft ons allemaal geraakt. Mensen zoals jij en ik, veraf en dichtbij. En nog steeds. Ook raakt het lerenden. Op school en in-company. Na een korte uitval van enkele weken, kwam het onderwijs in het voorjaar razendsnel in beweging. Online leren kwam in een stroomversnelling.

Teams, Zoom en Meet zijn populairder dan ooit

Na enkele maanden Corona ervaring, blijkt Corona ook veel positieve leerervaringen te hebben opgeleverd als het gaat om online trainen. Ook bij de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG. Daar lees je in deze nieuwsbrief meer over. De meeste mensen hebben nu volop ervaring Teams, Zoom en Meet. Ook trainers voelen zich steeds veiliger bij het gebruik ervan. Online trainingssessies, online coaching, online rollenspellen, online content en online opdrachten. Door de inzet van verschillende middelen en momenten krijg je een hogere frequentie in de begeleiding. Tegelijkertijd zijn er ook minder verlet- en reiskosten, accommodatiekosten etc. Zomaar wat voordelen.

Het gemis van de 'echte' ontmoeting

Naast de voordelen mis je toch ook de 'echte ontmoeting'. De dynamiek van de groep (ook bij online break-out rooms) is minder intensief. Voor de trainer is het lastig om 'de energie te voelen' van een groep (zowel onderling als op het onderwerp). De ruimte voor het spontane gesprek is ook beperkter. Zomaar wat nadelen.

Naar een nieuwe on/offline balans

Een goed programma vraagt daarom om een goede on/offline balans. Zowel uit de literatuur als uit de praktijkervaringen kunnen we hier wel een voorzet voor geven.

Offline	Online
Groepsvorming en ontwikkeling. Een sterke groepsvorming draagt bij aan hoger commitment, minder uitval, betere implementatie in de praktijk en daarmee betere trainingsresultaten.	Kennisoverdracht en inspiratie. Met microlearning, webinar, film en vlog breng je effectief en efficiënt kennis over en roep je inspiratie op voor een onderwerp.
Bouwen van waarden en normen. Waarden en normen ontstaan met name in de interactie met elkaar. Ondernemersmentaliteit, kernwaarden en merkwaarden vragen dan ook altijd om offline ondersteunende interventies.	Voortgang & coaching bij transfer. Het begeleiden van de leervoortgang leent zich bij uitstek voor online coaching. Door een duidelijk opdrachtgestuurde leerlijn te ontwikkelen is die voortgang beter te monitoren.
Energie opwekken tijdens trainingen. Energie opwekken en vasthouden vraagt om de kracht van de fysieke ontmoeting, het team, het collectief.	Van en met elkaar leren: social learning. Met geen enkel ander medium kunnen best practices in leerprocessen zo snel gedeeld en gewaardeerd worden.
Versterkende interventies op de werkvloer. Naast fysieke trainingen bestaat offline ook uit andere ondersteunende materialen. Van posters, tot puzzels en programmaboekjes. Juist in een tijd van online zijn, is deze offline communicatie heel waardevol.	Versterkende interventies online. Online heb je alle lerenden onder 'één knop'. Dat leent zich daarmee voor online triggers en kleine 'leersnacks'. Dat kan variëren van een korte vlog van de directie, tot een klein berichtje 'ik heb je deze week gemist'.

Wij bieden onze programma's al enige jaren aan in een slimme combinatie van on- en offline leeractiviteiten. Kijken hoe dat voor jouw groothandel kan werken? Neem dan contact met ons op via de contactbutton op www.praktijkacademiepittig.nl.

Je mbo diploma halen met PiTtiG tijdens Corona

“Dit was de beste online bijeenkomst die ik ooit heb gehad!”



Even voorstellen...

Wie?	Diana Oranje (26)
Wat?	Commercieel Medewerker
Waar?	Mastermate

De mbo diplomerende programma's van PiTtiG lopen tijdens de Corona periode gewoon door. Dat zal vast geen grote verrassing zijn. Immers, onze e-learnings in combinatie met de virtual classrooms vormen al geruime tijd een stevig fundament in de mbo opleidingen. Door Corona is er nóg een digitaal element toegevoegd: een online vaardigheidstraining. Diana Oranje (26, Commercieel Medewerker bij Mastermate) is als deelnemer ervaringsdeskundige. Tijd om haar eens op te bellen.

Goh, dat zal wel even gek zijn geweest! Een fysieke bijeenkomst die ineens online werd gehouden. Hoe kwam dat zo?

Natuurlijk werden tijdens de coronacrisis onze fysieke bijeenkomsten (tijdelijk) stopgezet. PiTtiG trainster Hiskia Westerbeek, van Kenneth Smit, kwam met het voorstel om de geplande fysieke bijeenkomst te vervangen door een digitale versie. We hebben een enthousiaste groep deelnemers met veel energie en we stonden allemaal wel open voor een nieuw avontuur. Dus, na enige afstemming qua middelen en tijden was de digitale afspraak snel gemaakt.

En dan de grote vraag: hoe heb je dat ervaren?

Heel goed! Nu moet ik zeggen dat Hiskia sowieso altijd alles goed voorbereidt en duidelijk uitlegt, maar ook online hield dat volledig stand. Ik lieg niet wanneer ik zeg dat dit de beste online bijeenkomst is geweest die ik ooit heb gehad!

Wauw, wat een mooi compliment. Waardoor kwam dat precies?
Nou over het algemeen is mijn gevoel dat het aandeel van een deelnemer niet altijd even hoog is bij een 'online les'. Maar doordat we veel verschillende werkvormen gebruikten, bleef het eigenlijk heel afwisselend en interessant.

“We werden - op afstand - gemotiveerd en uitgedaagd”

Waar moet ik aan denken bij 'verschillende werkvormen'?
Je moet je voorstellen dat je in een online sessie ook in verschillende groepjes aan de slag kan worden gezet. Dus was Hiskia in dit geval deed, was (na een stukje uitleg) een twee of drietal van ons groepje een opdracht meegeven waar we vervolgens separaat mee aan de slag konden gaan. Zo hebben we bijvoorbeeld rollenspellen geoeft. Dat is natuurlijk wel even wennen, maar omdat je elkaar al wat langer kent, was dat heel goed te doen. Nadat je klaar was met de groepso opdracht, bespraken we de uitkomsten samen in het hoofdkanaal.

“Dit was de beste online bijeenkomst die ik ooit heb gehad!”

Dus Hiskia wist jullie ondanks de fysieke afstand tóch te motiveren!

Jazeker! De voorbereiding op de bijeenkomst hadden we natuurlijk al gedaan, want het was plaatsvervangend voor de fysieke training. Maar eerlijk gezegd heb ik niks gemist in de sessie, we hebben alles behandeld wat we wilden behandelen. De online bijeenkomst duurde gewoon een halve dag, met natuurlijk enkele koffiepauzes tussendoor. En het klinkt misschien gek, na zo lang online te hebben gezeten, maar ik kreeg ik er toch veel energie van!

De volgende keer alles maar online plannen?

Haha... een klein beetje relativering is misschien op z'n plaats. Mijn voorkeur ligt wel bij een fysieke bijeenkomst in de werkelijkheid. Je hebt dan toch meer interactie, je kunt beter en sneller vragen stellen, het maakt de trainingen spontaner. Online moet je toch weer steeds iemand onderbreken.

Maar, ik blijf het zeggen: deze online bijeenkomst was echt een succes. Het scheelt je natuurlijk ook reistijd en energie op de trainingsdag. Ik ben na de sessie gewoon weer aan het werk gegaan! Wat mij betreft was het dus zeker niet de laatste keer!

Over Mastermate Mastermate is een technische groothandel voor bouwpartijen en bouwgerelateerde bedrijven. Ze bestaan uit zeven intensief samenwerkende familiebedrijven. 'Landelijk opererend met regionale betrokkenheid', is een belangrijk motto van deze krachtenbundeling. De combinatie van landelijke slagkracht met een sterke verbinding in regionale netwerken maakt de aanpak van Mastermate uniek in de branche.

Wil jij nu ook net zo'n succeservaring hebben als Diana en ook tijdens Corona blijven investeren in (slim) opleiden en trainen? Neem dan contact met ons op via de contactbutton op www.praktijkacademiepittig.nl.

Functiegericht trainen tijdens Corona

Corona heeft ook impact op de functiegerichte trainingen van de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG. Lopende trainingen zijn tijdelijk 'on hold' gezet, in gevallen stopgezet en het opstarten van eventuele nieuwe trajecten is in gevallen vooruitgeschoven.

Wat digitaal kan, is omgezet naar digitaal

Bestaande en lopende trajecten die digitaal konden, hebben we digitaal omgezet en uitgevoerd. In deze nieuwsbrief las je ook al over de ervaringen van een deelnemster in het PiTtiG mbo-4 accountmanagement programma. Hier vertellen we je graag over de ombouw van onze functiegerichte trainingsprogramma's naar een Corona bestendige aanpak. Zodat je ook tijdens Corona kunt investeren in functiegerichte training.

Corona is op de korte termijn nog onder ons

In de wetenschap dat Corona ons nog wel even in de greep houdt, bouwen we onze programma's nu in eerste instantie vanuit een online variant, die je dan later altijd weer kunt omzetten naar een live variant. In het "oude normaal" deden we dat andersom. Een virtuele aanpak omzetten naar een live aanpak is makkelijker dan van live naar virtueel. Het geeft ook meer zekerheid van uitvoering. "Virtueel heb je, live kun je krijgen". En wat zijn daar nu de ervaringen mee? Met virtueel trainen vanaf het scherm?

Interactief trainen vanaf het scherm

Recent hebben we een functiegericht trainingsprogramma omgezet in een virtuele variant. Een logistieke uitdaging met verschillende deelnemers. Door een goede structuur in de virtuele trainingsomgeving te bouwen, hebben we een manier ontwikkeld om intensief te trainen via 'het scherm'. Daarmee doelen we niet op het aanbieden van een webinar of tutorial, waarin de deelnemer als het ware 'TV kijkt' en bijvoorbeeld via de chat vragen kan stellen, maar doelen we op een 'echte' interactieve training door een 'echte' trainer in een 'echte' trainingssituatie.

Waarin zit dan die interactiviteit vanaf het scherm? Op welke wijze wordt op dit moment uitvoering gegeven aan de virtuele functiegerichte trainingen van de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG?

- Kortere maar meer sessies van circa 2-4 uur per keer;
- Interactief onderwijsleergesprek over ervaringen in werk en uitvoering van een vooraf klaargezette digitale opdrachtenlijst;
- 1-2-tjes tussen trainer en deelnemer (mini rollenspel met trainer)
- Digitale rollenspellen via break-out rooms in groepjes of met de trainer;
- Opdrachten geven in break-out rooms en er 'echt' langs gaan en 'meekijken';
- Digitale groepscoaching;
- Korte online ondersteunende theorie-presentaties;
- Online content en gestructureerde voorbereidende opdrachten;
- Deelnemers presenteren eigen werk in virtuele klas;
- Aanvullende vragen via de chat omgeving.

Na afloop lekker blijven hangen

Natuurlijk heb je binnen de virtuele training ook gewoon je koffiepauze en lunchpauze en blijven deelnemers ook 'hangen' om nog wat te bespreken met elkaar of met de trainer.

Niks leuker dan elkaar live te ontmoeten

Deelnemers zijn enthousiast over de virtuele trainingen, "het is de beste manier hoe het nu kan worden vormgegeven", maar geven uiteraard de voorkeur aan de live trainingsomgeving waarin je elkaar ontmoet, samen doet, doet en nog eens doet en de positieve confrontatie met elkaar opzoekt. Bovenal is live training natuurlijk ook bedoeld om samen plezier te hebben, lelerol te hebben, te lachen met elkaar. Dat geeft extra energie.

We maken samen met jou de juiste programma-mix

Wil je ook aan de slag met functiegerichte training in de Corona periode, neem dan contact met ons op via de contactbutton op www.praktijkacademiepittig.nl. We ontwerpen dan samen met jou een passende manier om jouw bedrijfsgerichte trainingsprogramma samen te stellen in een juiste mix, passend bij de dan geldende Corona wetgeving.



2021: Trainingsmodule Praktisch E-commerce

Bijna 40% van zakelijk Nederland bestelt z'n artikelen online (B2B E-commerce marktmonitor 2019). 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.

Voor deze groothandels biedt de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG vanaf maart 2021 een nieuwe trainingsmodule aan in het aanbod salestrainingen; Praktisch E-commerce voor kleinere (technische) groothandels die niet de beschikking hebben over een e-commerce afdeling en in die zin e-commerce 'er bij' doen.

Opzet trainingsmodule Praktisch E-commerce

Thema	E-learnings
Webshop	1. Kennismaking online marketing 2. SEO 3. SEA 4. Content marketing
Promotie	5. Social media marketing 6. Social Selling basis
Data	7. Google Analytics 8. Conversie optimalisatie

Leerinhoud

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.

De trainingsmodule bestaat uit acht e-learnings en 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.

De investering bedraagt € 1.545 per deelnemer. Kun je niet wachten en heb je nu al interesse, neem dan contact met ons op via de contactbutton op www.praktijkacademiepittig.nl.



Succesvol verkopen via videobellen/ Remote selling

Mede ingegeven door Corona, werken we veel meer vanuit huis. Wij hebben er als learning professionals mee te maken, maar de collega's van verkoop natuurlijk ook.

Zij kunnen niet altijd meer bij de klant op bezoek voor een face to face gesprek. Nu niet, maar de verwachting is dat het ook ná Corona (deels) zal blijven. Verkopers hebben inmiddels veel positieve ervaringen opgedaan met videobellen. 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.

Omdat Corona veel verkopers 'dwong' tot het verkopen via videobellen, hebben we het eigenlijk lerenderwijs opgepakt en zijn we er in de tijd steeds beter en handiger in geworden. We kennen inmiddels wel de gekke uitschieters, uitglijers en do's en dont's van videobellen.

Inmiddels is verkopen via videobellen een volwassen discipline geworden en is er een soort nieuwe professionele standaard ontstaan voor verkopen via videobellen.

Wat werkt goed? 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.

Als blijvend onderdeel van het verkoopproces, is het goed om verkopers blijvend te trainen in Remote selling. Daarom gaan we in 2021 aan de slag voor de groothandel met het ontwikkelen en uitvoeren van (virtuele) trainingen op dit vlak.

Mbo 2 en 3 Logistiek medewerker en teamleider

ROC de Leijgraaf voert de logistieke mbo opleidingen van PiTtiG uit. Want niets is mooier dan de logistieke mannen en vrouwen met een mbo diploma een springplank te bieden voor hun carrière binnen of misschien wel buiten de eigen technische groothandel.

Ook in de magazijnen gaan de ontwikkelingen immers hard. Goederen komen steeds meer en vaker naar de logistiek medewerker toe in plaats van andersom. Bij de ene op grotere schaal dan bij de ander. Van het installeren van een langgoedcassette tot volledige shuttlesystemen. Dat heeft impact op de logistiekers. In kwaliteit en kwantiteit. Scholing kan daarin een rol spelen.

Bij iedere technische groothandel bekijkt ROC de Leijgraaf hoe we in de magazijnen effectief kunnen opleiden, terwijl de operatie 'gewoon' kan doordraaien. In hoeverre en in welke mate kunnen we e-learning inzetten, kunnen we de docent misschien tijdens het werk van de deelnemers laten opleiden, kunnen we de lessen ook in de avonduren of zelfs in weekenden vormgeven?

Per bedrijf kijkt ROC de Leijgraaf hoe ze op maat het leren in het magazijn kan faciliteren, waarbij de operatie zo goed mogelijk kan doorlopen, de studenttevredenheid zo hoog mogelijk is en het leerrendement maximaal is.

Ook in 2021 start de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG weer met de volgende mbo diplomerende logistieke opleidingen:

- Mbo 2 Magazijnmedewerker;
- Mbo 3 Logistiek teamleider.

We hopen tegen die tijd meer zicht te hebben op de uitvoeringsmogelijkheden om ook weer enkele fysieke lessen te kunnen uitvoeren. Want leren in de logistiek is echt mensenwerk: elkaar treffen, samen leren, samen stoeien op een opdracht en samen lol maken.

Wil je in 2021 ook investeren in de opleiding van logistiek medewerkers?

Neem dan contact met ons op via de contactbutton op www.praktijkacademiepittig.nl.

The logo for 'de leijgraaf' features a stylized green and blue icon above the text 'de leijgraaf' in a bold, blue, sans-serif font.



Masterclass Praktisch HRM: fysieke ontmoetingen rondom actuele thema's

In het voorjaar van 2021 start de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG met de Masterclass Praktisch HRM voor medewerkers in de kleinere technische groothandel die HRM 'er bij' doen. Althans, natuurlijk onder voorbehoud van de dan geldende Corona ontwikkelingen en wetgeving. Want zo'n masterclass organiseer je fysiek. Vakgenoten ontmoeten elkaar rondom de volgende HRM thema's:

- Communiceren met de arbeidsmarkt;
- Selecteren van de juiste medewerker;
- Contracteren;
- Ontwikkelen;
- Prestatiemanagement.

Naast ontmoeting staan ook gastpresentaties centraal door collega's uit het vak en uit de branche die het betreffende thema goed hebben ontwikkeld in hun bedrijf. Welke *lessons learned* kunnen we daarvan toepassen in het eigen werk?

Ontmoeten, sparren, uitwisselen, inspireren, ideeën opdoen.....dat gebeurt in een live omgeving.

Interesse of aanmelden?

Heb je interesse om ook met de Masterclass Praktisch HRM te starten in het voorjaar van 2021? Neem dan contact met ons op via de contactbutton op www.praktijkacademiepittig.nl.