

 PiTtiG

Nieuwsbrief januari 2023

NIEUWSBRIEF



**Robert-Jan Steegman**  
Voorzitter stuurgroep PiTtiG

Namens de leden van de stuurgroep PiTtiG wil ik u een gezond en succesvol 2023 toewensen. Ik hoop dat we na vele turbulente jaren in rustiger vaarwater terecht komen, maar de voortekenen zijn anders.

De oorlog in Oekraïne, de daardoor ontstane onrust op de grondstoffenmarkt, de alsmaar stijgende energieprijzen en daarnaast de onzekerheid vanwege de stikstofproblemen waar ons land mee te maken heeft, maken het lastig om zonder zorgen vooruit te kijken. Echter, we kunnen het ook op een positieve manier bekijken: never a dull moment in 2023!

Als stuurgroep kijken we terug op een jaar waarin de opleidingen gelukkig ook weer live gegeven konden worden. We zagen dat vooral bij de grotere spelers binnen onze sector, de middelgrote en kleine bedrijven bleven achter. Uiteraard, het is overal druk en de medewerkers zijn schaars, maar volgens ons is er toch een kans gemist om deze medewerkers beter en duurzamer inzetbaar te maken.

In 2023 gaan we dan ook aan de slag om ook onze kleine en middelgrote leden en vooral hun medewerkers aan te sporen om deel te nemen aan één van onze opleidingen. We hebben immers een prachtig en actueel aanbod speciaal ontwikkeld voor de technische groothandel. Daarvoor gaan we weer het land in en we kijken er dan ook naar uit om u daar weer live te mogen ontmoeten, dus... graag tot ziens in het nieuwe jaar!

Robert-Jan Steegman

# Leidinggevenden ‘aanzetten’ op hun ontwikkeltaak

Ook de afgelopen periode voerden we vanuit de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG verschillende gesprekken met technische groothandels over hoe je nu mensen op de werkvloer aan het leren krijgt. Veel HR(D) collega's worstelen met vragen als:

1. Hoe zorg je dat er na een ontwikkelgesprek ook écht wat gaat gebeuren? Dat leidinggevende en medewerker er een positief vervolg aan geven?
2. Hoe bouw je aan een 'leren-is-leuk-cultuur' binnen het team?
3. Hoe zorg je ervoor dat je medewerkers ook écht zelf voelen, zien en snappen dat leren nuttig en waardevol is voor werk en zichzelf?

Let wel: vaak is er dan al een goede structuur ingeregeld voor het voeren van ontwikkelgesprekken, een 'goed gesprek' of het maken van individuele ontwikkelplannen. Ook zijn er dan al verschillende leerprogramma's aanwezig in het bedrijf.

Tja, helaas is de praktijk weerbarstig. De waan van de dag gooit bij menig technische groothandel nog wel eens roet in 't eten. Te druk, te gefocust op 'vandaag de deur uit' en met te weinig handjes....

De leidinggevende blijkt telkens weer een belangrijke schakel in het leren, zo niet de belangrijkste... De leidinggevende 'geeft water' aan het leerproces, zet z'n mensen 'aan' en inspireert tot leren. Meer en meer technische groothandels onderkennen dit en investeren niet alleen in opleidingen en trainingen voor medewerkers, maar investeren vooral ook in het betrekken van de direct leidinggevenden daarin. Om leren op de werkvloer meer te laten renderen en het maximaal te laten landen op de werkvloer.

De leidinggevende leert daarbij dan niet alleen wat z'n medewerkers ook leren, maar leert óók:

- hoe hij nut en noodzaak van leren goed op het netvlies krijgt van z'n medewerkers;
- hoe hij als 'eigenaar van het leren' ook zelf het voortouw neemt in voorlichting, planning en organisatie;
- hoe hij medewerkers aanzet en inspireert;
- hoe hij met z'n medewerkers gesprekken voert om het geleerde ook van nut te laten zijn op de werkvloer;
- hoe hij zelf verdieping kan aanbrengen in de aangeleerde stof;
- hoe hij ook heel praktisch z'n medewerkers observeert en feedback geeft over hoe het geleerde nog beter kan worden toegepast;

Zo maak je van leren als vraagstuk, van leren een gegeven.

Het opleiden van medewerkers in de groothandel kan een flinke uitdaging zijn. Zeker voor een bedrijf als Plieger Groep met rond de 750 medewerkers, verspreid over meer dan 60 locaties. In de workshop van de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG op 16 februari gunt Plieger ons een kijkje in de keu... badkamer.



**PLIEGER**

## Workshop Plieger Groep: Aan de slag met blended learning

### Blended learning

In deze workshop vertelt Maarten van Beurden, directeur People & Culture, hoe zij hun medewerkers zo efficiënt mogelijk opleiden door middel van blended learning.

Zo krijgen bijvoorbeeld de verkoopmedewerkers zowel fysieke trainingen als e-learnings van PiTtiG voorgeschoteld. In de workshop zal er naast het verhaal van Maarten voldoende ruimte zijn om te leren van elkaars ervaringen op het gebied van het opleiden van medewerkers.

### Praktische informatie

De workshop vindt plaats in Plieger showroom Zaltbommel langs de A2.

Adres: Van Voordenpark 19, Zaltbommel

Datum: donderdag 16 februari 2023

Tijd: 14.00-16.00 uur

Kosten: gratis

### Aanmelden

Je kunt je aanmelden door een mail te sturen naar [info@praktijkacademiepittig.nl](mailto:info@praktijkacademiepittig.nl).



# Weer een groep Polvo deelnemers PiTtiG-gecertificeerd

Polvo is met haar vestigingen van onder andere Kruyt, Lekkerkerker, Zwaard en Van Enckevort PiTtiG gebruiker van het eerste uur. Vanaf dag één overtuigd van de kwaliteit van de commerciële trainingsprogramma's van PiTtiG in combinatie met de uitvoering door Kenneth Smit training. Ieder jaar worden hun medewerkers uitgebreid getraind in het succesvol kunnen adviseren van hun klanten. Ook dit najaar vond er weer een diploma-uitreiking plaats. Gefeliciteerd!



## POLVO NIEUWSBRIEF

DE NIEUWSBRIEF VOOR DE POLVO MEDEWERKER

### Geslaagd voor de sales training!

#### Inleiding

Eens in de maand als deelnemer om ongeveer 05.30 uur je bed uit om op tijd bij de training te zijn en dit elf keer in tien maanden. Vervolgens tussendoor online opdrachten maken die tijd kosten en ook eigen tijd. En daar betaald Polvo dan ook nog eens geld voor!

Waarom doet Polvo dit en waarom zou je hier als deelnemer aan mee willen doen? Dan ga je je toch hardop afvragen wat dat jou dan wel niet op moet leveren en daar gaan we het nu over hebben.

#### Programma

In het programma dat mogelijk gemaakt is door de branchevereniging WTG zit een opbouw die de deelnemers meeneemt in een reis door het salesproces. Belangrijke ontdekkingen tijdens het volgen van het programma zijn dat jezelf een professionaliteit de prijs ondergeschikt kan maken, dat je wel degelijk door te werken aan je eigen

De eerste module heeft de deelnemers meegenomen waar de verschillen zitten tussen Polvo en andere partijen die in de markt actief zijn. Vervolgens is gekeken naar de klanten en in welke markten ze actief zijn. Dus dan is het ook logisch dat je verschillende klanten verschillend gaat behandelen. De deelnemers ontdekken dat je verschillende gesprekstechnieken waarin de

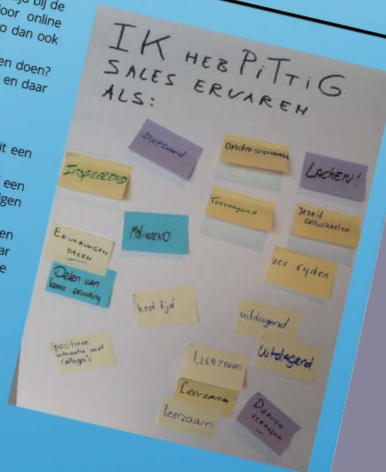
- wat je niet doet je wel kan doen
  - wat je wel doet altijd beter kan
- Het is die verbetering die we met elkaar hebben ontdekt en gepakt! Dus dan is het ook logisch dat je verschillende klanten verschillend gaat behandelen. De deelnemers ontdekken dat je verschillende gesprekstechnieken waarin de doordaat ze er beter in worden, waardoor het weer leuker wordt en zo komen ze in de positieve spiraal. En dat is mooi meegenomen!

Maar even terug naar de vraag: wat levert dat nu op?

#### Opbrengsten

In bigaande foto zie je een groep van de deelnemers op het programma. Daarbij is de opbrengst van de deelnemers zelf een hele belangrijke invloed hebt op het resultaat. Wat jij erin doet wordt en blijft en daarvoor moet je actief zijn, proactief en professioneel. Het PITTIG sales biedt je daarin het juiste gereedschap om succes te krijgen. Naast dat dit mooi is meegenomen biedt het ook de praktische toepasbaarheid die bijdraagt aan het succes van de deelnemers nu allemaal in staat om de klanten waar te maken en (sterker nog) te overtreffen. Het mooiste wat je kan zijn je professionele zelf is!

Wilt u meer weten over het programma of wilt u deelname aanvragen? Dan dan ook veel succes in jullie dagelijkse sales praktijk. Kenneth Smit trainer



Bovenste rij eerst, van links naar rechts: Peter Verstoep, Steven Orgers, Michael Meersmanne, Sven Tinjens, Erik van Manen, Dwight Robinson, Danny Klaassen, Danny Jonker, Cees Plug, Abbie van den Broek

Hiernaast lees je een leuk artikel over het PiTtiG Sales programma in de Polvo nieuwsbrief.

# Het nieuwe bedrijfsleren; onze top 5

Binnen de Praktijkacademie Technische Groothandel PITtiG adviseren we technische groothandels steeds meer in -wat we noemen- het nieuwe leren. Om leren maximaal te laten landen op de werkvloer. Onze inzichten zijn niet in een laboratorium ontwikkeld, maar zijn ontstaan in samenwerking met technische groothandels zélf, waar we samen e-learnings mee maken, academies mee bouwen of leercommunities opzetten. Zijn ontstaan door goede ideeën uit te werken, te zien dat sommige goede ideeën in de praktijk helemaal niet zo goed zijn :) en anderen juist weer wel. Wat is onze top 5 van het nieuwe leren?

1

**Slim combineren van online (e-learning / microlearning) leren en offline (fysieke werkelijkheid)**

2

**Leren maximaal laten landen op de werkvloer:**

- Zoveel mogelijk 'in de lijn' in bestaande overlegstructuur en -momenten
- E-learnings 'mee-laten-lopen' met de bestaande (verbeter) thema's voor een bepaalde periode
- Relevante implementatieopdrachten afgestemd op eigen bedrijfscontext

3

**Focus op bedrijfsresultaat**

Wat wil je dat het meetbaar oplevert (KPI's), in lijn met je (verbeter) thema's voor dat jaar? Hoe duidelijker iedereen betrokken is bij dat gewenste resultaat, hoe logischer het is om jezelf ook daarin te willen ontwikkelen.

4

**Focus op leerklimaat + leerhouding**

Leren wordt in toenemende mate gezien als iets wat bij de medewerker zelf thuishoort. Dat gaat echter niet vanzelf. Daar hoort bij dat je als leider richting geeft, uitnodigt, ruimte geeft zodat je de medewerker ook maximaal ondersteunt om zelf verantwoordelijkheid te nemen voor zijn/haar eigen ontwikkeling.

5

**De leider als coach (leider, trainer, coach)**

- Leren maximaal laten landen op de werkvloer brengt een (nieuwe) rol voor de leider met zich mee die naast leider, coach/trainer wordt in het leerproces van de medewerker.
- Leertrajecten veranderen daardoor in toenemende mate in het zogenaamde Train-de-trainer model waarbij de leidinggevendens getraind wordt in die rol van coach, trainer om zo dat maximale resultaat op de werkvloer te realiseren.
- Daarbij is het principe van de (externe) trainer: voor-doen, samen-doen en vervolgens zelf-doen. Ook als leider hoef je niet ineens die nieuwe rol tot in de puntjes te beheersen, dat mag een groeimodel zijn.



# Doos vol met PiTTiG certificaten ondertekend

Voor verschillende technische groothandels in Bouw en Industrie en Installatie mochten we weer goed verdiende certificaten laten drukken in november. Het is altijd leuk om weer een set aan certificaten uit te mogen laten reiken. Gefeliciteerd!



## Klant zoekt groothandel

Hoewel het verkoopvak altijd people business blijft en het verkoopresultaat nog steeds sterk afhangt van de verkoopvaardigheden van de accountmanager in het gesprek met de klant, neemt de invloed van internet in het aankoopproces natuurlijk steeds verder toe. Ook in de technische groothandel.

Het koopproces van een installateur vindt steeds meer online plaats, vooral in de oriëntatiefase. De installateur is steeds beter geïnformeerd door betere toegang tot informatie. Een groot deel van de tijd in het aankoopproces 'zoekt' de installateur op het internet. Op sites en socials.

Wil je dus ook dáár meer invloed hebben op het koopproces, dan moet je als accountmanager zelf ook online zichtbaar zijn en al vroeg in het aankoopproces een belangrijke rol spelen. Dit zodat de klant de groothandel opzoekt (i.p.v. andersom) en de accountmanager vervolgens in het live verkoopgesprek de klant maximaal kan servicen en ontzorgen.

En vandaag de dag -weten we allemaal- gaat online actief zijn, verder dan alleen het connecten op LinkedIn. Je connect niet alleen, maar deelt ook inspirerende content op kanalen waar je klant zoekt. Anno nu wordt er een gecombineerde on- en offline verkoopstrategie verwacht door de klant, waarbij de accountmanager nog steeds live opereert, maar klanten de accountmanager steeds vaker ook zélf weten te vinden. Opzoeken zelfs. Heerlijk.

PiTtiG social selling trainer Harro Willemsen kan je alles vertellen over deze veranderingen in het verkooplanschap. En vooral hoe je daar vanuit opleiding en ontwikkeling een positieve bijdrage aan kunt leveren.



**Harro Willemsen**  
PiTtiG social selling trainer

Gezocht:

## Technische groothandels die productkennis modules willen laten ontwikkelen

Het gaat om modules in één of meer van onderstaande domeinen:

- |   |                             |
|---|-----------------------------|
| 1. Lucht en ventilatie;                     | 6. PBM's en Gereedschappen; |
| 2. Installatiemateriaal en leidingsystemen; | 7. Elektra;                 |
| 3. Sanitair;                                | 8. Metaal;                  |
| 4. Verwarming;                              | 9. Bevestigingsmaterialen;  |
| 5. Warmtepompen;                            | 10. Dakmaterialen.          |

Steeds meer ontvangen we vanuit de technische groothandel vragen over mogelijkheden om productkennis e-learnings te ontwikkelen. We ontwikkelen die vaak op maat voor opname in een eigen academie. Heel graag ontmoeten we technische groothandels die hun waardevolle kennis ook willen vastleggen in een leermiddel om zo de kwaliteit van de adviezen aan de klant te verbeteren. Graag maken we dan samen een branche ontwikkelplan met behulp van een SLIM subsidie brancheaanvraag.

### Wil jouw groothandel ook investeren in de ontwikkeling van productkennis?

Mail dan naar [info@praktijkacademiepittig.nl](mailto:info@praktijkacademiepittig.nl).

Gezocht:

## Gelderse technische groothandels die medewerkers willen laten trainen in het kunnen adviseren van het 'duurzame alternatief' aan hun klant.

Heel graag komen we in contact met technische groothandels in de regio Gelderland die bijvoorbeeld de vraag naar een traditionele radiator willen kunnen omzetten in een oplossing voor een laag temperatuurinstallatie met bijvoorbeeld convectoren. Of die een vraag naar een gasgestookte CV installatie graag omzetten in een advies over de installatie van een warmtepomp als opwekker. Of die een vraag naar een bitumen brandrol, graag willen ombuigen naar een oplossing met het duurzamere EPDM. Heel graag dragen we via opleiding en training bij aan de energietransitie via de groothandel. Er bestaat een wens een opleidingsprogramma (al dan niet gesubsidieerd) te ontwikkelen die verkopers in de technische groothandel in staat stelt het duurzame alternatief te adviseren aan klanten.

### Zet jouw groothandel ook in op het duurzame alternatief en wil jij dat faciliteren vanuit HR?

Mail dan naar [info@praktijkacademiepittig.nl](mailto:info@praktijkacademiepittig.nl).

Gezocht:

## Deelnemers open inschrijving training Verkoopgesprekken feb/maart 2023

Enkele kleinere technische groothandels hebben gevraagd een open inschrijving te organiseren voor een training Verkoopgesprekken in februari/maart 2023.

### Algemene kenmerken training

- Specifiek voor balie-, binnen- en buitendienst (junior en medior accountmanager);
- 6 weken doorlooptijd;
- 4 x 8 uur live training;
- 4 x 2 uur voorbereidende e-learnings (theorie, animatie, film, opdrachten);
- met PiTtiG branchecertificaat én Kenneth Smit certificaat;
- 6 deelnemers/groep;
- op locatie van de technische groothandel zelf;
- incl. jaar lang toegang tot de e-learnings;
- direct toepasbaar in het eigen werk.

### Wat levert deze training op?

1. Je versterkt de vertrouwensrelatie met je klant;
2. Je achterhaalt succesvol de volledige klantcontext;
3. Je presenteert krachtige voorstellen/producten die actief bijdragen aan de uitdagingen van je klant;
4. Je sluit gesprekken met overtuiging krachtig af en sluit de deal zo mogelijk al in het gesprek;
5. Je buigt kortingsvragen krachtig om in een gesprek over meerwaarde;
6. Je verhoogt het aantal orderregels per klant;
7. Je verhoogt de marge.

### Wat investeer je in deze training?

Voor deze training investeer je in totaal EU 2.128,50 per persoon.

### Wil jij hier ook nog deelnemers voor aanmelden?

Mail dan naar [info@praktijkacademiepittig.nl](mailto:info@praktijkacademiepittig.nl).