



Inmiddels hebben we binnen onze sector W een CAO afgesloten. Op meerdere vlakken is dat goed nieuws. Uiteraard omdat de lonen aanzienlijk gestegen zijn, wat gezien de inflatie noodzakelijk was. Maar ook omdat afgesproken is om een aantal thema's aan te gaan pakken. Een daarvan is duurzame inzetbaarheid. Onderdeel daarvan is ook het bieden van studiemogelijkheden. Om duurzaam inzetbaar te zijn binnen je huidige of toekomstige functie is het bijslippen van je kennis immers essentieel.

Met PiTtiG heeft onze sector een unieke academie met opleidingen gericht op de uitdagingen van onze branche. Maak er gebruik van: het houdt medewerkers duurzaam inzetbaar, vergroot de band met deze medewerkers en levert aanwijsbare resultaten op.

Robert-Jan Steegman

Voorzitter stuurgroep PiTtiG

In 9 stappen naar duurzame inzetbaarheid

Duurzame inzetbaarheid zorgt voor continuïteit in je organisatie met oog voor de mensen die daar binnen werkzaam zijn. Er kan dan ook geen twijfel over bestaan dat het van groot belang is voor zowel mens als organisatie om dit op de agenda te zetten. Zodat ook jouw organisatie, inclusief je medewerkers, profijt heeft van de juiste focus. Nu én in de toekomst. Duurzame inzetbaarheid als beleid draagt ertoe bij dat men langer kan blijven werken.

Duurzame inzetbaarheid is een breed begrip. Het gaat over:

- wendbaarheid;
- mobiliteit;
- productiviteit;
- motivatie;
- vitaliteit en gezondheid van medewerkers.

Zowel werkgevers als werkenden hebben motieven om te werken aan hun duurzame inzetbaarheid en hangen daar in meer of mindere mate prioriteit aan. De argumenten om in te zetten op duurzame inzetbaarheid verschillen per organisatie en situatie, maar bijna altijd telt het perspectief en de wendbaarheid van organisatie én werkenden mee.

Meerwaarde

Duurzame inzetbaarheid klinkt niet sexy, en toch... Als je de juiste stappen onderneemt in de juiste volgorde en op een manier die past bij de werkende generatie van nu, dan zul je zien dat je een run kunt maken van noodoplossing en noodzaak naar meerwaarde en je je mensen kunt boeien en binden!

Duurzame inzetbaarheid implementeren

Hoe implementeer je duurzame inzetbaarheid in je organisatie en hoe motiveer je leidinggevenden en medewerkers hier aan deel te nemen? Wat is onmisbaar als je dit beleid succesvol wilt uitvoeren en om welke valkuilen wil je met een hele grote boog heen lopen?

- 1 **Bepaal de visie en het beleid.**
- 2 **Kies de juiste hulpmiddelen.**
- 3 **Vertaalslag visie en beleid en de juiste hulpmiddelen.**
- 4 **Leer goede gesprekken voeren.**
- 5 **Richt een 'Leerhuis' in.**
- 6 **Maak duidelijke afspraken per traject.**
- 7 **Stimuleer duurzame inzetbaarheid met behulp van tools.**
- 8 **Creëer één centraal leerplatform.**
- 9 **Nazorg: blijf in gesprek!**



Samen opleiden voor resultaat

In februari 2023 mochten we weer een groep accountmanagers het PiTtiG branche-certificaat uitreiken voor een van de trainingsprogramma's van de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG. Deelnemers van AIC en Nestinox volgden het trainingsprogramma samen in het trainingscentrum van Nestinox. Een mooi voorbeeld van samen opleiden in de sector. Het trainingsprogramma bestond uit de volgende trainingsmodules:

- **Behoeftegericht verkopen;**
- **Margeverhoging;**
- **Bij-verkoop.**

Het trainingsprogramma leerde de deelnemers om de klant niet altijd meteen te verkopen wat die vraagt, maar juist om samen met de klant op zoek te gaan naar wat de klant nodig heeft voor zijn hele klus of project.

Deelnemer Ruud Dahmen van AIC heeft daarover geleerd:

“Rust in een gesprek, dat is van groot belang! Je moet de klant uit laten praten en alle wensen uit een gesprek halen.”

Het doel van het programma is dan ook niet sec het verhogen van de (bij)verkopen en marge, maar het maximaal ontzorgen van de klant. Zodat die kan doen waar die goed in is: zijn project of klus goed en efficiënt uitvoeren. Een hogere omzet met een hogere marge is dan 'slechts' het logische gevolg.

Ruud heeft dagelijks profijt van zijn nieuw opgedane vaardigheden en kennis:

“Dat is echt een vast onderdeel geworden van de werkdag. Voor mij heeft het echt een andere kijk gegeven op commerciële vaardigheden.”

ALLE DEELNEMERS: GEFELICITEERD!



AIC, Aannemers Inkoop Centrale B.V., is een technische groothandel in bouwmachines, bouw materieel en containertechniek. AIC levert niet alleen bouwmachines en - materieel, maar blinkt ook uit in projectadvies.



We fit perfectly!

Nestinox, een familie bedrijf sinds 1979, biedt de klant RVS bevestigingsmaterialen, speciale en zogenaamde c-onderdelen. Samen met klanten werkt Nestinox aan de beste verbinding.

Samen bouwen aan een leerklimaat

In februari bood de afdeling People en Culture van Plieger Groep een inspirerende workshop aan voor HR collega's in de technische groothandel. Van groothandels in elektronische producten (Elektro Cirkel), via metaal (Van Raak Staal) tot Sanitair (Hogeweg Goor) en meer geïnteresseerde collega's. Want hoe bouwt Plieger nu continue aan ontwikkeling van medewerkers en duurzame inzetbaarheid?

Maarten van Beurden en Angelique Veldhoen vertelden onverminderd enthousiast over:

1. de dienstverlening van Plieger Groep;
2. de aanpakken in blended en online trainingen waar Plieger Groep trots op is;
3. de ingrediënten voor succes binnen het opleidingsaanbod van Plieger Groep.



Tips om leren een succes te maken

We lichten het derde punt er even uit. In het laatste punt kwamen ongelooflijk veel leuke en praktische tips naar boven om van leren in je groothandel een succes te maken en het goed te laten landen op de werkvloer.

Zomaar een greep uit de tips...

- Begin klein;
- Betrek je medewerkers en hun leiders bij de totstandkoming van het trainingsprogramma dat ze gaan volgen;
- Zorg voor een juiste 'fit' tussen trainer/trainster en deelnemer;
- Activeer het lijnmanagement en train ze in gericht begeleiden en ontwikkelen;
- Deel de resultaten van leren met de omgeving;
- Check continu in bij leiders en deelnemers en vraag naar trainingservaringen;
- Geef leiders vrijheid en autonomie aangaande leren en ontwikkelen;
- Sta rotsvast achter de boodschap dat leren ongelooflijk belangrijk is. Voor iedereen;
- Sta rotsvast achter de boodschap dat leren een dagelijkse routine is;
- Ga het gesprek aan met de individuele medewerker wat hem of haar beweegt, motiveert en welke ambities er bestaan. Iedereen heeft ze.
- Bouw voort op trots op de zaak.
- Beloon leren op een leuke laagdrempelige manier;
- Organiseer rond leren leuke gimmicks of evenementen.
- En nog veel meer.....

Meer tips?

Schrijf je dan de volgende keer ook in! Tot dan!



Maarten van Beurden en Angelique Veldhoen



PLIEGER

Een positieve leerervaring bij BJC Tools

Interview met Jessica Goorts

Begin maart 2023 spraken we af met Jessica Goorts van technische groothandel BJC Tools en PiTtiG trainer Peter Verstoep. We kwamen langs voor het uitreiken van de PiTtiG branche-certificaten en een evaluatie.

Peter heeft met Jessica en collega's een mooie stap gezet in het neerzetten van een positieve leerervaring met trainingen en opleidingen van de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG.

Niet dat BJC Tools nog niks deed aan opleiding en training. In tegendeel. BJC Tools investeert veel in training en ontwikkeling van medewerkers door bijvoorbeeld interne coaching, meeloopdagen op andere vestigingen en het organiseren van interne workshops over bijvoorbeeld lassen en lasapparatuur. Genoeg opleidingsactiviteit daar dus... Er zijn genoeg mannen en vrouwen bij BJC Tools die elkaar het vak goed kunnen leren. Een positieve leerervaring opdoen met een 'externe' training van PiTtiG stond nu op het programma.

Begin 2023 rondden we samen een trainingsprogramma af voor leidinggevendenden, die leiding moeten geven aan een team, waar ze eerst zelf als collega nog onderdeel van waren. En nu moeten ze dat dan gaan leiden én die leuke collega blijven! Bij BJC Tools boden we daarom de Basistraining leidinggeven van PiTtiG aan. Met de trainingsmodules Positief aanmoedigen, Positief coachen, Motiveren en Positief bijsturen.

Waardevol

Zo typeert Jessica de training. De aangeleerde technieken zien we ook direct in de dagelijkse praktijk terug in gesprekken die onze collega's nu voeren. Leuk te zien. Wat ook leuk is, is dat collega's vanuit verschillende vestigingen elkaar tijdens de training ook ontmoetten. Ook dat ontmoetingsmoment is waardevol. De trainingen zijn erg praktisch en toepasbaar vulde een collega aan, die de training ook bijwoonde.

Een positieve leerervaring dus bij BJC Tools, die ruimte biedt om ook in de toekomst bezig te blijven met trainingen.



BJCTOOLS
Kwaliteit is onze service Service is onze kwaliteit

Over BJC Tools

BJC Tools is een technische groothandel met vijf vestigingen met oorsprong in Erp. BJC Tools richt zich op de bouw, industrie en agrarische sector. BJC Tools onderscheidt zich buiten het assortiment, vooral door de kwaliteit van de dienstverlening en persoonlijke benadering. 'Kwaliteit is onze service. Service is onze kwaliteit' is niet voor niets hun slogan.

Aanvraagperiode SLIM-subsidie september 2023

Het verwerven en delen van kennis is cruciaal voor succes, maar veel organisaties hebben moeite met het vormgeven en ontwikkelen van hun leercultuur. Om deze reden stelt de rijksoverheid de SLIM-regeling (Stimuleringsregeling Leren en ontwikkelen in mkb-ondernemingen) subsidie beschikbaar ter bevordering van de leercultuur bij mkb-bedrijven. De eerstvolgende mogelijkheid voor het aanvragen van deze subsidie voor individuele bedrijven is gedurende de hele maand september 2023.

Met de SLIM-regeling kan je bedrijf met financiële steun werken aan een opleidingsproject. Een SLIM-project kan bestaan uit onderzoek naar de kennisbehoefte, ontwikkeladvies aan individuele medewerkers en het opzetten van een eigen academie waarin het (van elkaar) leren vorm krijgt.

SLIM-subsidie voorwaarden:

- Kleinbedrijven (tot 50 werknemers) kunnen 80% van de kosten gesubsidieerd krijgen tot een maximum van 25.000 euro, met een looptijd van maximaal 1 jaar.
- Middelgrote bedrijven (tot 250 werknemers) kunnen tot 60% gesubsidieerd krijgen, eveneens tot een maximum van 25.000 euro en met een looptijd van maximaal 1 jaar.

Je kunt de SLIM-subsidie aanvragen van 1 t/m 30 september 2023. We kijken graag met je mee of jouw project in aanmerking komt voor deze subsidie.

Voor meer informatie stuur een mail naar info@praktijkacademiepittig.nl.



Blijf op de hoogte

Wist je dat PiTtiG sinds kort ook een LinkedIn-pagina heeft? Hierop delen we regelmatig updates over het opleidingsaanbod van PiTtiG, tips en tricks rond het ontwikkelen van medewerkers, ontwikkelingen in de technische groothandelsbranche, uitnodigingen voor events en webinars en interviews met PiTtiG-deelnemers.

Wil je liever op de hoogte gehouden worden via e-mail, schrijf je dan in voor onze e-mailnieuwsbrief. Scan de QR-code om je in te schrijven voor de nieuwsbrief, of om onze LinkedIn te volgen.



Contact

Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG

Telefoon: 085-0872021

E-mail: info@praktijkacademiepittig.nl

Website: www.praktijkacademiepittig.nl

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