

PiTtiG

Nieuwsbrief 1^e kwartaal 2018
NIEUWSBRIEF



PiTtiG Sales mbo-3 groepen gediplomeerd

In het eerste kwartaal van 2018 zijn er -naast enkele opgestarte bedrijfsgroepen- ook weer twee PiTtiG Sales groepen gediplomeerd met het volledige PiTtiG Sales mbo-3 diploma Commercieel Medewerker.




"Gefeliciteerd en complimenten!"

De diploma-uitreiking vond plaats op het servicekantoor van Polvo in Waalwijk. De Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG wil gastheer Polvo hier graag nogmaals voor bedanken. Ook dank aan werknemersbond FNV Handel, die de deelnemers 'in de bloemen zette' namens de sociale partners in de technische groothandel.



Op de hoogte van het technische groothandelsnieuws met PiTtiG op sociale media

Zoals u weet is de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG ook actief op sociale media. We versturen u natuurlijk ook nog steeds per mail en post onze kwartaalnieuwsbrieven, maar in de tussenliggende maanden staat het technische groothandelsnieuws niet stil. Via de sociale mediakanalen van PiTtiG houden we u ook 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 groothandel die PiTtiG opleidingen of trainingen volgen of succesvol hebben afgerond. Wil u ook graag op de hoogte blijven van alle ontwikkelingen rondom de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG? Volg, like en connect de Praktijkacademie PiTtiG dan vandaag nog op Twitter, Facebook en LinkedIn op:

 <https://twitter.com/PraktijkPittig>
 <https://www.facebook.com/praktijkacademiepittig/>
 <https://www.linkedin.com/organization/18110802/admin/>

We zien u graag snel!



PiTtiG Inkoop zorgt (nu al) voor bewustwording!

Even bellen met...

Wie? Richard Verhagen
Wat? Teamleider Inkoop
Waar? Würth Nederland



Verandering komt snel met PiTtiG. Heel snel! Dat blijkt maar weer uit het verhaal van Richard. Nog maar drie van de tien bijeenkomsten achter de rug en hij merkt al verbetering. Tijd om zijn verhaal aan te horen.

En dan start de opleiding Inkoop! Hoe stond je erin?

“Als ik eerlijk ben: ik had totaal geen verwachting van wat me de scholing zou brengen. Het leek me zeker leuk om een opleiding te volgen. Kijk, vaak doe je je kunstje en gaan veel zaken automatisch. Natuurlijk hoop je dat er thema's voorbij gaan komen die je inkooptechnisch verder gaan brengen.”

En dan begin je met het eerste hoofdstuk “Trots op je vak”. Die had je dan misschien niet zien aankomen.

“Nou, je wordt in ieder geval direct aangezet tot nadenken. Over hoe je jezelf presenteert binnen het bedrijf en hoe je jezelf kunt laten gelden. Dat zijn zeker voor inkopers geen vanzelfsprekende thema's. Het is overigens daarbij ook erg interessant om te zien hoe het bij anderen eraan toe gaat. Je zit natuurlijk met verschillende bedrijven in de groep. Iedere bijeenkomst wordt dan ook bij een andere collega georganiseerd.”

“Zo krijg je ook inzicht in hoe het er daar aan toe gaat. Ook daar haal je weer je leerpunten uit.”

Welke veranderingen zie je bij jezelf?

“Er is zeker meer bewustwording op waar ik mee bezig ben. Ik merk dat er verandering in mijn hoofd gaande is. Wat ook helpt is dat Bart (trainer, red.) ons een buddy liet zoeken binnen het bedrijf. Met hem neem ik zo nu en dan de tijd om te sparren over bepaalde thema's en opdrachten. Dit helpt mij, maar zorgt er ook voor dat de behandelde stof breder uitgedragen wordt in het bedrijf. We maken dan onafhankelijk een opdracht en vergelijken onze uitkomsten. Erg interessant om te zien wat daaruit komt.”

Het lijkt alsof het implementeren van de stof vanzelf gaat!

“Ja, het houdt me gewoon bezig ja. Je gaat nadenken of het ook anders kan. Kijk, er wordt natuurlijk snel geklaagd over wat er allemaal niet goed gaat. Over wat er wél goed gaat, daar wordt niet zo snel over gesproken. Je leert om te kijken naar je eigen gedrag en je eigen invloed op het proces. Het onderdeel timemanagement wordt ook een erg interessant thema. Je leert dan wat belangrijk is om direct op te pakken en wat meer tot randzaken behoort.”

Succes met de rest van het programma!

“Gaat lukken! In juni wordt de training bij ons op het bedrijf georganiseerd, trouwens. Daar kijk ik erg naar uit!”

Bezoek voor meer informatie, demo of aanmelding:

www.pittiginkoop.nl

Trainer Guus van den Elzen over PiTtiG Logistiek

“Samen concreet werken aan praktijkgericht resultaat!”

Een wezenlijk onderdeel van onze PiTtiG opleidingen zijn de trainers. Guus van den Elzen is trainer bij PiTtiG Logistiek en heeft nu een groep van Rexel medewerkers onder zijn hoede.

Het lijkt ons best spannend, aan de slag met een nieuwe groep deelnemers. Hoe loopt het tot nu toe?

“Goed! Ik start altijd met een paar vragen. Wat is je doel? Wat wil je bereikt hebben na afloop van de opleiding? Dan krijg je soms te horen dat mensen mee doen, omdat het bedrijf hen dat gevraagd heeft. Ze zeggen dan minder goed te weten wat het programma inhoudt en wat ze kunnen verwachten. Mijn doel is dat ze aan het eind van de cursus kunnen zeggen: kijk, hier heb ik echt iets concreets uit gehaald. Hier heb ik wat aan gehad. Dat een deelnemer het leuk vond is natuurlijk mooi, maar dat het uiteindelijk ook veranderingen teweeg heeft gebracht is nog belangrijker.”

We hebben begrepen dat Rexel gekozen heeft voor een maatwerk oplossing. Kun je daar iets meer over zeggen?

“Dat klopt, dat is één van de zaken die PiTtiG opleidingen zo bijzonder maken. PiTtiG Logistiek bestaat uit verschillende thema's: van 'Veilig & Gezond' tot 'Verhogen Uitleveringsgraad'. Voor veel bedrijven die een opleiding starten is het ene thema wat belangrijker dan het andere. Rexel heeft daarom gekozen om de nadruk te leggen op 'Voorraad- en locatiebeheer'. Voor ons geen enkel probleem in de organisatie en inrichting van de online omgeving.”

Zijn de eerste succeservaringen al waargenomen?

“Dat kun je wel zo stellen! Allereerst is de hele groep erg betrokken en fanatiek. Overall kan ik zien aan de kwaliteit van het ingeleverde materiaal dat ze er echt tijd aan besteden. Een kracht van deze opleiding is de verbinding tussen theorie en praktijk. Alles wat ze doen en wat ze online tegenkomen is voor hen herkenbaar, omdat het specifiek voor Technische Groothandel is ontworpen. Dat zie je terug in de reacties. Zo kwam de groep in één van de bijeenkomsten met het idee om producten die veel gepickt worden, meer te spreiden over het magazijn. Op die manier voorkom je opstoppingen en hinderingen in het proces. Het is een klein voorbeeld, maar dat ze zelf tot deze conclusie zijn gekomen geeft aan dat ze daadwerkelijk in de praktijk baat hebben bij het programma. Nu al! Ook toen we het onderdeel 'Schapverzorging' behandelden, kwamen vanzelf goede oplossingen en tips naar boven. Het is erg leuk hoe een groep zich meer en meer ontwikkelt in verandergedrag.”

Klinkt goed!

“Kijk, soms kijken mensen alleen vanuit hun eigen visie naar het werk dat ze doen. Ze denken zelf alles goed voor elkaar te hebben en wijzen voor verbetering naar andere processen in het bedrijf. Je hebt echter de meeste invloed op je eigen handelen. Natuurlijk is het goed om te kijken hoe andere zaken beter kunnen, maar wanneer je mensen leert kijken naar en bewust laat worden van hun eigen gedrag, gaan ze concreet werken aan resultaten. En dat is de sleutel tot succes!”



Masterclass

Speciaal voor leden van het Fonds Kollektieve Belangen Technische Groothandel en de Werkgevers Technische Groothandel organiseert de Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG een inspirerende masterclass.

U geniet van een inspirerende lezing van Olympisch kampioene Sanne Voets en een activerende workshop van social media en contentmarketeer Evelien Nederhoed toegespitst op uw eigen technische groothandelsbranche. Natuurlijk praten we u ook bij over uw eigen scholingsacademie PiTtiG.

Programma

12.30 Inloop met koffie

13.00 Start programma

- **Welkom door stuurgroep(voorzitter)**
- **Introductie Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG**
Ontwikkelingen in uw eigen academie, de lancering van onze nieuwe PiTtiG Sales post-bachelor opleiding Nationaal Accountmanager Technische Groothandel en meer.
- **Rondleiding Stadion**
- **Lezing Sanne Voets**
“Doorgaan waar anderen stoppen”
Sanne heeft Nederlands, Europees, Wereld en Olympisch kampioene op haar erelijst staan in de internationale para-dressuur.
- **Op de stip en in de persruimte. Actief groepsfotomoment**
- **Workshop Evelien Nederhoed**
“Omzetverhoging met social media”
Evelien is communicatieadviseur, SEO-tekstschrijver en spreker en verzorgt en verzorgde de communicatie van talloze organisaties.
Ook presenteerde ze de nieuwste apps en gadgets op Radio Veronica.

16.30 Afsluiting en napraten

Aanmelden

Meld u snel aan door uw voorkeur voor locatie en aantal personen door te geven aan Marianne Bouwman op marianne@praktijkacademiepittig.nl. Wees er snel bij, want per masterclass zijn maximaal 25 plaatsen beschikbaar.

Wij heten u van harte welkom!

Woensdag 30 mei 2018

PSV STADION/PHILIPS STADION

Frederiklaan 10a

5616 NH Eindhoven

Ruimte Erik Gerets Hoofdingang
nummer 8

Parkeren:

U kunt gebruik maken van parkeergarage Philipsstadion aan de Anton Philipslaan. Parkeren is voor uw eigen rekening.

Donderdag 31 mei 2018

STADION FC UTRECHT

DE GALGENWAARD

Herculesplein 241

3584 AA, Utrecht

Skybox 5.04 Real Estate

& Building lounge

Parkeren:

Direct aan de hoofdentree is een parkeerplaats en aan de westzijde van het Stadion bevindt zich een parkeergarage waar u gebruik van kunt maken. Parkeren is voor uw eigen rekening.

Post-bachelor opleiding Nationaal Accountmanager Technische Groothandel

PiTTiG Sales start in samenwerking met Hogeschool Avans+ met de post-bachelor opleiding Nationaal Accountmanager Technische Groothandel. Deze opleiding is bedoeld voor accountmanagers, projectmanagers en consultants in de technische groothandel met (een combinatie van):

- een werktuigbouwkundige/technische achtergrond;
- en/of een hbo vooropleiding;
- en/of minimaal 5 jaar werkervaring in het vak;
- en/of Nima sales achtergrond;
- en/of PiTTiG Sales achtergrond.

Programma

De opleiding is samengesteld uit vier thema's, ieder bestaande uit drie modules.

Thema 1

PERSOONLIJKE EFFECTIVITEIT

Module 1.1

Persoonlijkheid;

Module 1.2

Krachtbron, drive en bevoegenheid;

Module 1.3

Zelfsturing en regie.

Thema 2

CUSTOMER VALUED ENGINEERING

Module 2.1

Omgevingsanalyse/interne analyse;

Module 2.2

Visie en strategiebepaling;

Module 2.3

Communicatie & Leiderschap

Thema 3

PROJECT- EN PROCESMANAGEMENT

Module 3.1

Projectmanagement;

Module 3.2

Leiden van projecten;

Module 3.3

Communicatie & Teamvorming.

Thema 4

CONSULTATIVE SELLING

Module 4.1

Softskill (Gesprekken, communicatie etc.);

Module 4.2

Hardskill (Leadgeneratie, klantsegmentatie etc.);

Module 4.3

Salescyclus.

Programmakenmerken

De post-bachelor opleiding is een slimme combinatie van online voorbereiding en fysieke trainingssessies. De offline trainingen worden verzorgd door trainers met verstand van sales in de technische groothandel.

Doorlooptijd

10 maanden

Fysieke trainingdagen

15 dagen x 6 uur

Gem. studiebelasting

8 uur per week (opdracht-uitwerkingen etc.)

Locatie

Deelnemende groothandels

Investering

De investering is € 6.767,20 per deelnemer excl. arrangementskosten, boekengeld en een eventueel aanvullend assessment.

Arrangementskosten	€ 262,50
Boekengeld	€ 265,00
Eventueel intake assessment	€ 250,00

Aanmelding, inschrijving & start

De opleiding start in oktober 2018 met minimaal 10 door Avans+ ingeschreven deelnemers (na intake en eventueel assessment).

Meld je aan voor de Avans+ post-bachelor opleiding PiTTiG Sales Nationaal Accountmanager Technische Groothandel op de website van PiTTiG Sales www.pittigsales.nl.