



100% van en door de sector

**Henk Ouwens**

Programmamanager
PiTtiG

Het eerste jaar zit erop. Na een periode van langdurig onderhandelen (we blijven immers groothandel) zijn we gestart met het opzetten van de academie voor de technische groothandel PiTtiG. Uw eigen academie, 100% van en door de sector, in samenwerking met uw collega-ondernemers ontwikkeld.

PRESTATIEVERBETERING

We hebben erg inspirerende en soms ook prikkelende bijeenkomsten gehad met de klankbordgroep de stuurgroep en het bestuur. En dat was nodig om met elkaar de juiste weg te vinden. Immers, de ambitie is dat de programma's van de academie u en uw organisatie echt gaan helpen met het verbeteren van de resultaten van uw bedrijf op het gebied van sales, logistiek en inkoop. Daarom hebben we ook gekozen voor de naam PiTtiG wat staat voor Prestatieverbetering Technische Groothandel en... ook een pittig programma is. Immers, als je prestaties wilt verbeteren, moet je er wel wat voor doen!

De 'verkennergroep PiTtiG Sales' is nu volop aan de gang. Zij volgen het hele tweejarige MBO 4 Programma Accountmanager. Zij hebben het eerste jaar alweer bijna achter de rug. En, tot nu toe naar volle tevredenheid en succes, zoals u ook in deze nieuwsbrief kunt lezen.

'Het levert concrete gedragsverandering en omzetgroei op.'

En nu bent u aan zet! We hebben samen met uw WTG en de werknemersorganisaties de handschoen opgepakt om een buitengewoon innovatief programma neer te zetten dat direct bijdraagt aan het resultaat van uw bedrijf en de ontwikkeling van uw medewerkers.

NEXT STEP

Nu moeten we er samen een succes van maken, samen de schouders eronder zetten en zorgen dat we het tot een paradepaardje maken waar we als sector trots op kunnen zijn. Wat zijn uitstraling heeft naar onze bestaande medewerkers maar ook naar jonge nieuwe medewerkers voor onze sector.

Daarom wens ik u allemaal voor 2015 een jaar van groei! Groei van uw medewerkers en daarmee groei van uw bedrijf. Vanuit PiTtiG zullen wij er alles aan doen om u daarbij te ondersteunen.

Het enige wat we van u vragen is: **neem contact met ons** op en we gaan er samen een mooi jaar van maken. Zo bouwen we samen aan sterke bedrijven en een sterke branche.

Henk Ouwens

Meer over de ontwikkeling van PiTtiG: <http://www.humantalentgroup.nl/projecten/technische-groothandel-2/>

Direct aanmelden: <http://www.humantalentgroup.nl/wtg/#inschrijven>

PiTtiG Sales zorgt voor ontwikkeling in de praktijk

“Je wordt bewust wat je aan het doen bent, en je gaat nadenken hoe het beter kan”

De eerste groep cursisten is een eind op weg in het PiTtiG Sales programma. Tijd om aan te schuiven bij enkele gebruikers. Dion Gigengack (60 jaar, Algemeen Directeur bv Elspec) is de praktijkbegeleider van Mirjam Akkerman (30 jaar, medewerkster Salessupport bv Elspec).

Hoe ervaren jullie het PiTtiG Sales programma?

Dion: Allereerst wil ik zeggen dat ik het een prachtig initiatief vind. Niet alleen voor Mirjam, maar ook aan de ontwikkeling van ons bedrijf draagt de geboden stof een hoop bij. Het is relevant voor wat er in de praktijk gebeurt.

Mirjam: Ik kan inderdaad niets anders zeggen dan dat het geheel van online en offline trainen, naadloos aansluit op elkaar, en op de praktijk. Gisteren hebben we bijvoorbeeld een praktijktraining gehad over gesprekstechniek. Daarvoor en daarna ga je op je computer, tablet of smartphone aan de slag met dezelfde materie. Al werk ik zelf nog steeds het liefst op de computer, hoor. Die heeft tenminste een fatsoenlijk scherm.

Is het ook zo pittig, als de naam doet vermoeden?

Mirjam: Er wordt heel veel stof aangeboden. Je moet wel plannen, anders red je het niet. Maar daar staat tegenover dat het gewoon super leuk is. Er zit zo veel in dat je direct in de praktijk kunt brengen, dat is geweldig.

Dion: Nou vind ik wel dat jij ook een flinke drive hebt om de opleiding goed af te gaan sluiten, hoor.

Mirjam: Dat klopt, ik houd er niet van om stil te staan. Ik wil in beweging blijven. De energie die ik heb om mee te doen aan dit programma, is enorm. Plannen is een sleutelwoord.

Dion: En dat geldt ook voor mij. Natuurlijk is het programma zwaar, maar dat mag best. Als praktijkbegeleider vergt het tijd en energie. Ik ben intensief met Mirjam aan de slag gegaan, maar ook voor mij is het gewoon erg leuk. Je krijgt een goed beeld van hetgeen ze in de trainingen aan het doen zijn. Maar je moet je er ook bewust van zijn dat het een gediplomeerde opleiding is, die ze volgt. Een MBO diploma krijg je niet voor niets.

OVER BV ELSPEC Een handelsonderneming die zich richt op elektrotechnische oplossingen, op het gebied van verbinding, openbare verlichting, datacommunicatie, infrastructuur en energietechnieken. Ze combineren producten en diensten tot oplossingen die hun klanten ook helpen om hun missie te vervullen.

Wat was voor jou een eyeopener in het programma?

Dion: (tegen Mirjam) Alles toch eigenlijk? Haha...

Mirjam: Haha... Nou in het verleden ging ik wel eens op de automatische piloot aan het werk, en nu wordt je bewust van wat je aan het doen bent. Je gaat nadenken hoe het beter kan. Je leert van het bedrijf, hoe het in elkaar

zit. Bijvoorbeeld bij het maken van de elevator pitch.

Dion: En ik moet zeggen, dat dat voor mij ook wel confronterend was, hoor! We kwamen er namelijk achter dat - ondanks dat we dachten dat we onze missie en visie op allerlei manieren met onze mensen deelden - ze nog niet voldoende hiervan op de hoogte waren. Maar het is wel geweldig dat PiTtiG ervoor gezorgd heeft dat ze hier over na moesten gaan denken.

‘De praktijk sluit naadloos aan op het programma’

Dus het programma werkt eigenlijk aan twee kanten!

Dion: Ja, 100%! Niet alleen zij, maar ook wij werden aan het denken gezet over het verwoorden van hetgeen we aan het doen zijn.

Mirjam: En in de trainingen zitten we natuurlijk met medewerkers van verschillende bedrijven bij elkaar. Het is heel interessant om te horen hoe het er bij hen aan toe gaat.

Dion: Een prachtig resultaat, en ook een goed voorbeeld welk succes het programma geeft, is dat Mirjam pro-actief aan de slag is gegaan met het benaderen van slapende klanten. Klantenbenadering is voor ons erg belangrijk. Waar we in het verleden dachten dat dit ‘wel goed’ was om af toe te doen, is het nu gewoon noodzakelijk. En om dat goed te kunnen doen, moet je niet alleen kennis hebben van je product, maar moeten je vraagtechnieken goed zijn, en ga zo maar door. De functie van mensen in de binnendienst verandert van administratief naar steeds meer commerciëler.

Mirjam: Inderdaad, je leert je steeds pro-actiever op te stellen. Ik heb datacenters benaderd die al langer dan 2 jaar niet bij ons gekocht hadden. Ik vroeg dan naar de reden waarom ze niet meer bij ons kochten. Dat heeft al goede resultaten gegeven. Eén bedrijf heeft aangegeven open te staan voor meer informatie, en bij een ander heb ik zelfs een afspraak voor een bezoek kunnen plannen.

Dion: Ja, daar zijn we natuurlijk heel erg blij mee. Onze accountmanager stond daar toch wel even van te kijken.

Mirjam: En dat succes bereik je, omdat je constant wordt uitgedaagd. Gewoon geweldig.

Dion: Deze opleiding onderscheidt zich van andere commerciële opleidingen, het is volledig gericht is op onze business. Het is gemaakt door mensen die uit ons vak komen. De directe verbinding en toepasbare voorbeelden maken het grote verschil. En dat stimuleert enorm.

“Ik beveel PiTtiG Sales van harte aan, aan collega groothandels”

(Dion Gigengack, Algemeen Directeur bv Elspec)

Inschrijven?? Dat kan!! Via

www.humantalentgroup.nl/wtg/#inschrijven, of

Rogier Vos - Human Talent Group

rogier@humantalentgroup.nl, 06 27 35 97 68



Robert Jan Stegeman

Voorzitter Stuurgroep
PiTtiG Sales

Hoe vaak komen verkoopmedewerkers niet terug van een verkooptraining met de mededeling in de trant van 'Lekkere broodjes, maar bij ons gaat dat heel anders'.

Nu beschikken de meeste verkopers over de nodige eigenwijsheid maar er zit een kern van waarheid in. Verkooptrainingen gaan vaak uit van het gegeven dat verkoop gaat om het sluiten van een deal, het binnenhalen van een order. Dat geldt maar ten dele voor onze branche.

'Bij ons gaat dat inderdaad dus anders...'

UITDAGING

Natuurlijk begint alles met het binnenhalen van die nieuwe klant, maar de echte kunst is het behouden ervan. En dat kunstje wordt je meestal niet geleerd in de reguliere verkooptrainingen. Ook wordt meestal uitgegaan van de verkoop van een uniek product, dat zich wezenlijk onderscheidt van dat van de concurrent. Maar hoe vaak komt het niet voor dat we exact hetzelfde product proberen te slijten aan de klant als concurrent? En we willen liever niet op prijs concurreren, een uitdaging dus voor onze verkoper.

Vanuit het besef dat onze branche een eigen verkoopopleiding ontbeerde is vanuit het Fonds Kollektieve Belangen, waaraan we als bedrijven in onze branche allemaal meebetalen, een uniek verkoop verbeterprogramma ontwikkeld: PiTtiG Sales. Omdat het gemaakt is door en voor onze branche, komen onze verkopers nu terug met de mededeling:

'Ze wisten precies hoe het bij ons gaat. Oh ja, en de broodjes waren ook lekker'.

Robert Jan Stegeman

“Door PiTtiG Sales ben ik tot 10% in persoonlijke omzet gestegen!”

Wie? Rick de Laat

Wat? Salesmedewerker en deelnemer PiTtiG Sales

Waar? Mastermate Nieuwegein

Om het succes van PiTtiG Sales te benadrukken, zijn we op bezoek bij Rick de Laat. Zijn kernwoord: bewustwording. Sinds zijn deelname aan het PiTtiG Sales programma, heeft hij grote stappen gezet.

“Onze missie en visie. Waar wij voor staan. Daar begon het mee. Als je dat niet eens weet, kun je ook niet verkopen. En dat bleek een flinke eyeopener voor mij te zijn. Als verkoper liggen op het gebied van persoonlijk contact de mogelijkheden. Je leert in dit programma de goede technieken toepassen, op de juiste momenten.” Rick vertelt hoe hij zelfverzekerder is geworden in gesprekken met klanten. “Je leert een gesprek te sturen. Dat is eerst wat onnatuurlijk, maar als je dan door hebt hoe het werkt, wordt het steeds leuker en gaat het steeds beter. En dan pluk je daar natuurlijk de vruchten van.”

Hij vertelt waarom hij dit programma beter bij zich vindt passen dan andere - algemene - commerciële opleidingen. “Het grote voordeel van dit programma zijn de grote raakvlakken met je eigen praktijk. Je kunt er mee lezen en schrijven, je kunt er direct mee aan de slag. Het sluit zo goed aan, dat alles direct toepasbaar is. Zowel de online omgeving als de praktijktrainingen, overal is ontzettend

goed over nagedacht. En je kunt altijd en overal informatie terugvinden.”

Hij geeft aan dat het op alle gebieden succesvol werkt: voor het bedrijf, zichzelf én natuurlijk de klant.

Deze krijgt wat hij nodig heeft, hijzelf raakt steeds gemotiveerder om goed bezig te zijn, en juist dat slaat ook weer over op zijn collega's. Daarnaast boekt hij ook grote successen. “Zo was er laatst een onderhoudsmonteur van een woningcorporatie. Tijdens het maken van de bon voor een klein verbruiksartikel vroeg ik hoe 't op z'n werk ging. Ik zei volgens mij “Zijn er nog leuke projecten die er aankomen?”. Door die gerichte vraagstelling kwam ik to the point. Hij was bezig met het vervangen van armaturen op vier appartementencomplexen, ca 90 woningen. Maar dat bleek nog wel een lastige klus. Ik gaf aan dat wij hem daar bij konden helpen, en nadat mijn teamleider dit had opgepakt, bleek er een order van ca €30.000,- uit voort te komen, met een marge van ca €6000,-. Als ik dat dus niet had gevraagd, was er ook nooit iets uitgekomen. Als je dan hoort dat de order er ook echt is gekomen, voelt dat natuurlijk fantastisch.”

Hij beveelt het programma dan ook sterk aan, aan collega's. “Het zit gewoon heel goed in elkaar. Verkopers met weinig motivatie worden er niet beter van, want dat moet je gewoon hebben. Ik ben 5% tot 10% in persoonlijke omzet gestegen. En dat aantal groeit nog!”

Nieuw bij PiTtiG

Masterclass PiTtiG voor HR professionals.

Op dinsdag 10 maart van 15.00-18.00 uur wordt er een speciale masterclass georganiseerd voor HR professionals en opleiders in de technische groothandelsbranche.

‘Opleiden en verbeteren in de 21e eeuw’

Aan bod komen de oude orde bedrijven, de nieuwe orde bedrijven, de paradigma-wisseling van de oude en de nieuwe economie, generatieontwikkelingen en natuurlijk de rol en effectiviteit van opleiden daarbinnen.

De masterclass wordt aangeboden door Henk Ouwens, programmamanager PiTtiG Sales.

AANMELDEN?

Dit kan door een email te sturen aan rogier@humantalentgroup.nl o.v.v. aanmelding Masterclass PiTtiG.

Geeft u uw bedrijfsnaam, naam, functie en telefoonnummer door? Er wordt dan contact met u opgenomen. Op basis van de aanmeldingen, wordt de definitieve locatie vastgesteld.

Mbo 3 Sales in 10 maanden!

Naast de mbo 4 opleiding en het langlopende trainingsprogramma, is het vanaf 2015 ook mogelijk om een 1-jarig mbo 3 gediplomeerd PiTtiG Sales programma te volgen, met daarin alle basics van sales:

- De onderscheidende kracht van mijn bedrijf;
- Je bedrijf pitchen;
- Gesprekstechniek;
- Bij-verkoop;
- Verkoopplanning;
- Klacht & Servicing.

Het mbo 3 Salesprogramma duurt 10 maanden.

MEER WETEN?

Neem dan contact op met Rogier Vos op rogier@humantalentgroup.nl of 06 - 2735 9768 voor een afspraak.

Salesboost programma in 6 maanden.

Daarnaast is voor bedrijven een verkort sales boost programma ontwikkeld, waarin medewerkers in 6 maanden -onder hoge druk- hun salesrendement aantoonbaar verbeteren.

Onderwerpen:

- De Wapens van je bedrijf;
- Engagement & Verkoopcultuur;
- Salespitch;
- Scoren bij een NEE;
- (Re)activeren van je klantenbestand;
- Leadmanagement.

MEER WETEN?

Neem dan contact op met Rogier Vos op rogier@humantalentgroup.nl of 06 - 2735 9768 voor een afspraak.



Speciaal aanbod!

Wellicht denkt u ook wel eens bij een ‘uniek’ aanbod van uw eigen bedrijf: “Kan dat wel uit?”...

Wij ook! Maar soms ontkom je er niet aan, want we blijven zuinig, niet waar? Daarom hebben we nu vanuit PiTtiG zelf ook een aantrekkelijk aanbod om deelname van uw medewerkers meer dan de moeite waard te maken: bij inschrijving vóór 30 maart van vier of meer deelnemers in PiTtiG Sales geniet u vanaf de vijfde deelnemer telkens 10% (meer) volume korting, oplopend tot maximaal 30% voor de zevende deelnemer! Voor een in-company verbeterprogramma vanaf 10 deelnemers van de eerste groep, kunt u een zelfde deelnemer met 25% korting en een twaalfde zelfs met 50% korting inschrijven!

PiTtiG Sales dus, en dat voor minder dan € 175,00 per maand per medewerker!

ANALYSE VAN UW VERKOOPPOTENTIEEL!

Als branche willen we natuurlijk weten op welke manier óns programma ook voor uw organisatie in 2015 het verschil kan maken.

Binnenkort benadert het PiTtiG Sales team u telefonisch voor een afspraak om dat gesprek aan te gaan. Het PiTtiG Sales team is in staat om samen met u een verkooppotentieelanalyse uit te voeren, dat kan leiden naar een advies op maat over de soort rode pepers en hoe daarmee te handelen...

Ook voor u hopen we dat u snel aan de beurt bent!



*Rode peper (Capsicum annum)
Pittig! Te pittig bij onoordeelkundig gebruik!*