

Juli 2015

PiTtiG**NIEUWSBRIEF**

Technische Groothandels pakken hun academie op!



Robert-Jan Steegman
Voorzitter Stuurgroep

Het blijft natuurlijk spannend als je een nieuw product in de markt zet. Dat geldt ook voor PiTtiG Sales. Want, ondanks dat uw bestuur van de Werkgeversvereniging Technische Groothandel goed geluisterd heeft naar de vraag rond gerichte brancheopleidingen van de leden en dit ook terdege heeft onderzocht, is het altijd nog de vraag of de leden het vervolgens oppakken.

En de leden pakken het op! Er zijn veel positieve reacties gekomen op onze eerste nieuwsbrief van februari 2015. In mei zijn wederom 60 deelnemers gestart met de verschillende programma's, zowel als 'open inschrijving' als 'in-company'. Daarnaast zijn we met verschillende bedrijven in gesprek om een 'maatwerk programma' op te zetten voor al hun (op dit moment nog) sales medewerkers, dus binnen, buiten en balie.

PRESTATIEVERBETERING = MOTIVATIE & PLEZIER VOOR IEDEREEN.

Wat vooral aanspreekt is dat het bij PiTtiG Sales niet om een traditionele opleiding of training gaat, maar om meetbare prestatieverbetering. Wanneer je zichtbaar je prestaties verbetert, geeft dat positieve energie. Bij de deelnemer, maar ook bij de leidinggevende en/of de eigenaar. In deze nieuwsbrief vindt u daar weer een aantal inspirerende voorbeelden van.

MASTERCLASS VOOR HR

Ook hebben we de eerste Masterclass voor HR verantwoordelijken gehouden. Deze is erg positief ontvangen. Vooral de gelegenheid om met elkaar ervaringen uit te wisselen rondom een gericht thema vonden de deelnemers erg positief. Gezamenlijk hebben we besloten dat dit voor herhaling vatbaar is. We nodigen u nu alvast graag uit om deel te nemen.

BOUWSTENEN VOOR SUCCES!

Wat erg positief opgepakt wordt, is de flexibilisering van alle 'bouwstenen van het programma' als het gaat om maatwerk aanpakken voor bedrijven. In deze nieuwsbrief vindt u een korte uitleg van één van uw collega's Kannegieter die, op basis van deze 'bouwstenen', een eigen programma heeft samengesteld.

Kortom, er is weer veel te melden. We wensen u veel plezier met het lezen van deze nieuwsbrief en hopen dat het u inspireert om ook de stap te maken naar PiTtiG Sales en zo dit unieke initiatief van de branche tot een groot succes te maken.

Robert-Jan Steegman

Lasaulec B.V. kiest voor PiTtiG Sales

“Mensen verder helpen, en daarmee ons bedrijf hogerop brengen”

Kees van der Heijden (62) is manager P&O bij Lasaulec Technische Groothandel. Op 11 mei 2015 is Lasaulec B.V. gestart met het mbo diplomerende programma PiTtiG Sales. Genoeg reden om even te bellen.

Waar ligt jullie motivatie om deel te gaan nemen aan PiTtiG?

“Wij zijn van mening dat je als technische groothandel, in de steeds verder digitaliserende wereld, je het beste kunt onderscheiden door kennis en advies. Voor onze klanten is het belangrijk, naast een goede prijs-/kwaliteitverhouding, een gedegen advies te krijgen welke producten zij het beste kunnen gebruiken voor hun werk/business. Om onze klanten nog beter van dienst te kunnen zijn en daarbij ons bedrijfsbelang en rendement te vergroten, hebben we besloten om onze (telefonische) verkopers deel te laten nemen aan PiTtiG Sales, een unieke combinatie van kennisverbreding en het vergroten van de commerciële slagvaardigheid van onze medewerkers.”

En waarom denken jullie dat juist PiTtiG Sales de juiste weg is voor jullie medewerkers?

“Allereerst omdat onze visie aansluit op die van de WTG/FKB, en die sluit vervolgens natuurlijk volledig aan op PiTtiG Sales. Er zit een mooie koppeling tussen het opdoen van kennis en commercie. Je ziet wel eens dat bedrijven commerciële trainingen binnenhalen en dat ze een jaar later zichzelf afvragen; wat zijn we er nu echt mee opgeschoten? Die echte verandering krijgen ze dan niet voor elkaar. Wij hechten, zowel sociaal als commercieel gezien, waarde aan goed geschoolde medewerkers. Wat je nu al merkt in deze groep van PiTtiG Sales, is dat er een bepaalde dynamiek ontstaat. Iedereen helpt elkaar, en ondersteunt elkaar. En dat gaat verder dan alleen ons bedrijf. Er zitten cursisten van verschillende bedrijven in dezelfde groep en dat geeft aanleiding om specifieke kennis op te doen. Ze krijgen

OVER LASAULEC B.V. Lasaulec B.V. is sinds haar oprichting in 1947 een succesvolle technische groothandel in verbruiksmaterialen en gereedschap (MRO-artikelen) voor het marktsegment industrie. De organisatie Lasaulec kan kort worden gekarakteriseerd als snel, compleet, betrouwbaar en praktisch. Door snel, compleet en betrouwbaar te leveren wil Lasaulec B.V. door-groeien tot de belangrijkste leverancier van MRO-artikelen in de business-to-business markt. Om het merk Lasaulec kracht bij te zetten is de slogan: ‘Uniek in techniek!’

de kans om een kijkje te doen in de keuken van een ander. Het blijft dus niet bij een proces op vestigings- of bedrijfsniveau, het is een groepsproces dat ook buiten ons bedrijf reikt.”

Waarom hebben jullie expliciet gekozen voor de mbo diplomerende lijn (Junior Accountmanager MBO 4) van PiTtiG Sales?

“Als je alléén een commerciële opleiding doet, zonder het mbo diplomerende deel, dan heeft dat zo zijn beperkingen. Het is niet zo

dat je alleen met techniek of commercie om moet kunnen gaan, het is een combinatie, een wisselwerking. Taalontwikkeling, Nederlands, Engels, het kan allemaal een belangrijke rol spelen bij het maken van een goede offerte. Waar je achteraf misschien wel eens denkt: we hebben de opdracht gekregen ondanks de offerte, wil je er altijd zeker van kunnen zijn dat je de opdracht hebt gekregen dankzij de offerte. Dat willen we.

‘Het is een groepsproces dat buiten ons bedrijf reikt’

Je gaf aan, dat jullie waarde hechten aan goed opgeleide medewerkers. Niet alleen sociaal, maar ook commercieel. Wat bedoelde je daarmee?

“Wij zien deze opleiding als een springplank voor onze medewerkers en hun verdere toekomst. Als voorbeeld: we hebben een telefonische verkoper, die een beperkte opleiding heeft gevolgd. Als hij ooit bij ons weg zou gaan, heeft hij beperkte kansen. Wij hebben nu de kans hem te laten groeien, van LBO naar MBO niveau. Naast het feit dat wij er als bedrijf natuurlijk beter van worden, nemen zijn mogelijkheden bij een eventueel vertrek in de toekomst, ook toe.”

Jullie geven jullie mensen bewust de kans om een diploma te behalen, niet alleen omdat het goed is voor het bedrijf, maar ook voor zichzelf.

“Als je ziet wat het effect is van het behalen, maar bovenal van het kunnen aantonen dat je een bepaald niveau hebt behaald... dat is gigantisch. Dat geeft mensen vleugels. Dat is wat we hopen te bereiken. PiTtiG Sales mbo is een formele opleiding met een formeel ROC en een formeel diploma. Wij denken met onze ervaringen uit het verleden, waarbij we zagen wat het deed met onze mensen om ergens trots op te kunnen zijn, dat de impact van het kunnen afronden van PiTtiG Sales, vele malen groter zal zijn. Dat is de motivatie om er mee aan de slag te gaan. Mensen verder helpen en daarmee ons bedrijf hogerop brengen.”

‘Wij hechten waarde, zowel sociaal als commercieel gezien, aan goed geschoolde medewerkers.’

- Kees van der Heijden
Manager P&O bij Lasaulec B.V.



Inschrijven?? Dat kan!! Via
www.humantalentgroup.nl/wtg/#inschrijven, of
Rogier Vos - Human Talent Group
rogier@humantalentgroup.nl, 06 27 35 97 68

Weer drie groepen PiTtiG Sales gestart

De verkennergroep PiTtiG Sales is net begonnen aan hun tweede opleidingsjaar en weer startten drie nieuwe PiTtiG Sales groepen in mei 2015. Naast Van der Stad, VBT/Mastermate, Laspartners Multiweld, Hollimex en Elspec mogen we nu ook Kruyt, Aluart, Lasaulec, Plieger en Kannegieter verwelkomen als nieuwe deelnemers aan PiTtiG Sales. In mei 2015 zijn na verschillende intake- en oriëntatiedagen in Oost, Midden en West Nederland weer groepen gestart. In Oost en West zijn de ‘reguliere’ PiTtiG Sales trajecten opgestart. Het gaat hier om zowel het mbo diplomerende programma als het commerciële programma, waarin deelnemers alleen het implementatie-programma volgen met bijbehorende trainingen.

In het midden van het land startte Kannegieter Technische Groothandel een maatwerk ‘cultuurprogramma’. Verder zijn we met verschillende technische groothandels in gesprek over de bijdrage die PiTtiG Sales kan leveren aan het verbeteren van het verkoopresultaat.

Ook voor de start in oktober 2015 hebben we weer opleidingsplaatsen. Wilt u uw medewerker(s) ook aanmelden, neem dan contact op met projectmanager PiTtiG Sales Rogier Vos op 06 27 359 768 of rogier@humantalentgroup.nl o.v.v. Aanmelding PiTtiG Sales.

Kannegieter Electronica wacht PiTtiG traject!

Amersfoort, mei 2015: Kannegieter Electronica, gevestigd aan de Astronaut 28 in Amersfoort, heeft voor aanscherping van haar commerciële slagkracht en optimalisatie van haar klant-gerichte cultuur gekozen voor PiTtiG Compact: een verkort maatwerk programma special samengesteld voor Kannegieter

Kannegieter, opgericht in 1959, is uitgegroeid tot een belangrijke kennis gedreven distributeur en dienstverlener op het gebied van databekabeling, netwerkapparatuur en distributieoplossingen. Met een uitgebreid programma van trainingen, cursussen en workshops vanuit Kannegieter College voegt zij essentiële waarde toe aan haar producten en daarmee ook aan haar opdrachtgevers. Met de onder leiding van CEO Frank Marree aangescherpte strategie, waarin verkoopteams zich vooral zullen richten op die toegevoegde waarde voor klanten, zal Kannegieter ook in de toekomst ‘werelden blijven verbinden’.

Strategie uitrollen

Om deze strategie zo succesvol mogelijk te kunnen uitvoeren is het wel zaak om het personeel optimaal in staat te stellen de uitgestippelde lijn in al haar facetten eigen te maken. In Erik de Rode, één van de trainers voor PiTtiG Sales, vond het MT van Kannegieter dé manier om dit proces vorm te geven.

De keuze verklaard

Waarom eigenlijk? We vroegen het Frank Marree: “Daarvoor hebben een aantal overwegingen de doorslag gegeven. Het feit dat PiTtiG Sales door en voor onze branche is ontwikkeld, helpt natuurlijk sowieso. Ook de mogelijkheid om die modules uit het totaalpakket te selecteren, die bij ons op grond van de strategie essentieel zijn, heeft een belangrijke rol gespeeld. Je krijgt dan immers een maatwerk oplossing voor een branche generieke uitdaging. Want ik kan mij niet voorstellen dat we de enige zijn die op basis van achterliggende én toekomstige marktontwikkelingen besluiten om ons aan die gewijzigde omstandigheden aan te passen. Maar, eerlijk is eerlijk, ook Erik de Rode zelf heeft ons weten te overtuigen. Volgens ons is hij in staat om het gedachtengoed van PiTtiG Sales over het moderne leren zo over te brengen op onze medewerkers, dat het ook echt werkt. Bovendien hebben ze dat al vaker in onze branche bewezen”.

“Door en voor de branche ontwikkeld, maatwerk en een bewezen effectieve moderne leermethode.”

Het traject

Kannegieter heeft uiteindelijk gekozen voor het PiTtiG Sales Compact traject, waarin naast de geselecteerde modules en bijbehorende 4 trainingdagen per groep (praktische verdeeld over avondsessies) drie extra componenten zijn opgenomen. Zo worden tijdens het traject een tweetal 360°-analyses uitgevoerd om de appreciatie van klanten én collega’s over de werkzaamheden van deelnemers in kaart te brengen. Ook worden de aangewezen beoordelaars, die de voortgang van het traject bewaken, persoonlijk ondersteund en begeleid.

Kick-off workshop

Eind mei vond de extra ingelaste kick-off workshop voor het voltallige personeel plaats. Ingeleid met een gezamenlijk maaltijd aan het eind van de dag werden alle medewerkers meegenomen op een inspirerende reis van bewustwording over nut, noodzaak en valkuilen van en bij samenwerking! Zo leerden zij zichzelf en anderen beter kennen, nam het onderling begrip en respect toe, werden ze geconfronteerd met een drietal duiveltjes en kregen ze inzicht in het herkennen en voorkomen van teamfrustraties.

Betrokkenheid

Aan het slot van deze geslaagde avond waren de vier teams in staat om helder, duidelijk, eerlijk én krachtig in staat het verleden, heden en toekomst van Kannegieter te verwoorden. Voor Erik de Rode als trainer een opsteker, want één ding sprong er in die vier pitches duidelijk uit naar voren: aan de betrokkenheid van het personeel zal het niet liggen... “Dit was goed zo!” volgens Frank en hij nodigde zijn personeel van harte uit om de avond op gepaste wijze met een drankje en hapje af te ronden. Aan Erik rest een dankbare taak....

kannegieter

Nieuw bij PiTtiG! Aanmelden?

In de vorige nieuwsbrief wisten wij u al te melden dat PiTtiG Sales nu ook wordt aangeboden in 10 maanden al dan niet met een mbo niveau 3 diploma commercieel medewerker, met daarin alle basics van sales: De onderscheidende kracht van mijn bedrijf, Je bedrijf pitchen, Gesprekstechniek, Bij-verkoop, Verkoopplanning en Klacht & Servicing.

Daarnaast las u ook dat er voor bedrijven een verkort sales boost programma is 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.

Het betreft maatwerk.

Per komend cursusjaar kunt u dus gebruik maken van onderstaande PiTtiG verbeter programma's:

	Binnendienst	Buitendienst	Balieverkoop	Mbo diplomerend	Commercieel
PiTtiG Compleet 4	X	X	X	X	X
PiTtiG Compleet 3	X	X	X	X	X
PiTtiG Compact	X	X	X	X	X
PiTtiG Modulair	X	X	X	X	X

AANMELDEN VOOR EEN NIEUWE GROEP OF MEER WETEN?

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



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

Eerste PiTtiG Sales Masterclass succes!

Op dinsdag 10 maart 2015 is de eerste Masterclass PiTtiG georganiseerd met vertegenwoordigers vanuit Lasparters Multiweld, Fujitsu, Biesheuvel Groep, Jevoka, Comhan en Rensa. Het thema was Opleiden en verbeteren in de 21e eeuw.

Aan bod kwamen de oude orde bedrijven, de nieuwe orde bedrijven, de paradigmawisseling van de oude en de nieuwe economie, generatie-ontwikkelingen en natuurlijk de rol en effectiviteit van opleiden daarbinnen. De Masterclass is positief ontvangen. Vooral de gelegenheid om in een kleine setting met elkaar ervaringen uit te wisselen rondom een gericht thema vonden de deelnemers positief. Gezamenlijk hebben we besloten dat een dergelijke opzet voor herhaling vatbaar is. Vanaf komend cursusjaar brengen wij u ons Masterclass aanbod.

Heeft u tips voor een aansprekend thema waarover u met uw HR collega's uit de branche van gedachten wilt wisselen, of wilt u gericht uitgenodigd worden voor de volgende PiTtiG Masterclass, meld u zich dan meteen aan bij projectmanager PiTtiG Rogier Vos op 06 27 359 768 of rogier@humantalentgroup.nl o.v.v. Masterclass PiTtiG.

