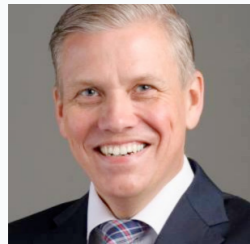


# Aan tafel

Dagelijks horen we Matthijs van Nieuwkerk dit zeggen aan het begin van 'De wereld draait door'. In zijn programma lukt het hem om zijn gasten snel *to the point* te laten komen door een ontspannen en luchtige sfeer te creëren. Dat praat nu eenmaal makkelijker.



**Robert-Jan Steegman**  
 Voorzitter Stuurgroep  
 PiTtiG Sales

## ONTBIJTSESSIES

Mogelijk is uw bedrijf kort geleden ook uitgenodigd om ook met ons aan tafel te gaan tijdens enkele ontbijtbijeenkomsten. Graag willen we in een ontspannen sfeer met u van gedachten wisselen over de ontwikkelingen op het gebied van trainingen, opleidingen, oftewel de ontwikkeling van onze medewerkers. Om het helemaal makkelijk te maken, doen we dat dichtbij u in de buurt.

Het is immers ons gezamenlijk belang dat we kunnen blijven beschikken over gemotiveerde en goed opgeleide medewerkers. Uiteraard omdat vroeg of laat de krapte op de arbeidsmarkt (weet u nog?) terugkeert. Maar ook omdat de ontwikkelingen op de werkvloer tegenwoordig sneller gaan dan vroeger. De wereld draait ook bij ons in de technische groothandel door, sneller dan we denken. Ik hoop dan ook dat we binnenkort ook met u 'aan tafel' mogen gaan.



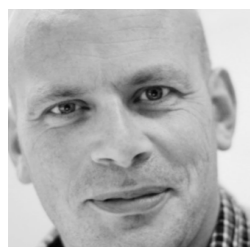
# PiTtiG Logistiek trapt af!

De logistieke functie van de technische groothandel is steeds vaker de bepalende factor in een goede performance naar de klant.

De steeds veranderende klantwensen wat betreft uitlevering en bevoorrading zorgen ervoor dat de logistiek goed in de pas moet blijven lopen met commercie. De ene klant is bijvoorbeeld gericht op de laagste prijs en een foutloze en betrouwbare just in time levering, maar stelt hier wel grote volumes tegenover. Een tweede klant wil een goede prijs met zoveel mogelijk gemak zoals belevering binnen 24 uur en specifieke assemblage. Een derde klant is niet geïnteresseerd in de inkooprij van het product, maar eist een 24/7 beschikbaarheid en directe levering.

## SERVICEGRAAD, KLANTTEVREDENHEID EN DE LEVERINGSBETROUWBAARHEID

Verschillen in klantwensen leiden ertoe dat we ook in het distributiecentrum, in het magazijn of aan de balie servicegericht en klantgericht moeten werken. Niet het aantal orderregels per uur moet het criterium vormen voor een goede logistieke prestatie, maar juist de servicegraad, klanttevredenheid en de leveringsbetrouwbaarheid.



**Marien Kempeneers**  
 Klankbordgroep Logistiek

## PITTILOGISTIEK

Het is dan ook niet verwonderlijk dat we na PiTtiG Sales net begonnen zijn met het ontwikkelen van PiTtiG Logistiek: hét prestatie verbeterprogramma voor medewerkers die in de logistiek werkzaam zijn van een technische groothandel. PiTtiG Logistiek is een uitgebreid trainings- en opleidingsprogramma met inspirerende modules waarin logistiek medewerkers en teamleiders worden uitgedaagd om vanuit hun functie echt waarde toe te voegen voor de klant. Ook voor PiTtiG Logistiek geldt dat het voor de hele branche is, zowel toepasbaar in de grote logistieke centra als in de kleinere magazijnen.

Ik ben de opleidingskundig begeleider van de klankbordgroep Logistiek. De klankbordgroep Logistiek stelt de opzet en inhoud van de modules vast en ontwikkelt de online leeromgeving. De leden van de klankbordgroep zijn logistieke specialisten vanuit alle geledingen van de technische groothandel. Groot, klein, van bouwkeetbenodigdheden tot staal.

Uiteraard houden wij u via de nieuwsbrief op de hoogte van de vorderingen!



**Rob van der Doorn**  
 Da Vinci Bedrijfs-  
 opleidingen & Trainingen

PiTtiG Sales sprak ons bij de eerste kennismaking direct aan. Niet vreemd als je nagaat dat wij in onze onderwijsfilosofie al jarenlang het "juist handelen", c.q. de prestatie van de beroepsbeoefenaar centraal stellen. Het gaat er immers om dat een medewerker concreet bijdraagt aan bijvoorbeeld het verhogen van omzet, verbeteren van marge of het verhogen van de productiviteit. Hiermee creëert een medewerker waarde voor zijn werkgever en ontstaat de mogelijkheid dat hij zich binnen een arbeidsorganisatie kan ontplooiën en zijn persoonlijke doelen kan realiseren.

Binnen de opzet van PiTtiG Sales bieden we belangstellenden de mogelijkheid om de diplomerende mbo varianten te volgen, opleidend tot het wettelijk erkende mbo 3 diploma Commercieel medewerker en/of de mbo 4 opleiding Junior accountmanager. Dit kan omdat bij de ontwikkeling van PiTtiG Sales nadrukkelijk de verbinding met de officieel kwalificerende mbo programma's centraal heeft gestaan. Met het succesvol doorlopen van de trainingen en verbeteropdrachten ligt het mbo diploma eigenlijk al binnen handbereik.

Toch vergt de diplomerende lijn de nodige extra inspanningen van zowel deelnemer als werkgever. De deelnemer dient zich, voor zover nodig, door te ontwikkelen op het vlak van reken- en/of taalvaardigheid. Ter voorbereiding op mbo examens wordt van hem verwacht dat hij extra online lessen volgt voor extra theoretische verdieping. Van de werkgever wordt een extra inspanning gevraagd bij de beoordeling en begeleiding van de deelnemer. Kortom, de vraag dient zich aan waarom je voor deze extra belasting zou kiezen. We hebben het immers druk genoeg, zowel zakelijk als privé.

Het antwoord is simpel: door te kiezen voor de mbo route, verrijkt de deelnemer zijn kennis en inzichten binnen zijn vakgebied, worden bijvoorbeeld jarenlange persoonlijke frustraties of tekortkomingen op het vlak van taal- of rekenvaardigheid opgelost. Halen deelnemers toch nog een officieel mbo 4 diploma. Verschaffen zij zich toegang tot het hbo. Maar....., de belangrijkste reden zit hem misschien nog wel in de kracht van de beroepsbegeleidende leerweg. Via deze mbo route verankeren we het geleerde in de dagelijkse beroepspraktijk van de medewerker. Vanuit PiTtiG Sales bieden wij de werknemer en werkgever een ondersteunde ontwikkelingscyclus waarmee talent optimaal tot ontwikkeling komt. Mooie bijkomstigheid: de overheid belooft de rol van de werkgever vorstelijk met de Subsidie Praktijkleren.

## PiTiG Sales zorgt voor kansen op de arbeidsmarkt “De sleutel naar je toekomst in eigen hand nemen”

Een belangrijke partij die het programma PiTiG Sales mogelijk heeft gemaakt, is de bond. Nico Meijer (60) is bestuurder bij FNV Handel en vanaf het begin af aan bij de ontwikkeling betrokken geweest. Wij zijn benieuwd naar zijn visie op opleiden.

### Waarom is het zo belangrijk dat het PiTiG Sales programma er gekomen is?

Onderwijs en opleiden voor een vak komt steeds centraler te staan binnen de technische groothandel. Daar besteden wij als bond veel aandacht aan en in dat kader voeren we met werkgevers goede gesprekken. Samen proberen we steeds meer mogelijk te maken. We spelen in op de signalen die we krijgen vanuit de bedrijven maar natuurlijk ook op die vanuit de werknemers. We zien dat ze vooral behoefte hebben aan maatwerk. En daar is dit programma een goed voorbeeld van. De ontwikkelingen die we nu zien zijn erg positief!

### Waarom is dit programma een goed voorbeeld van maatwerk?

Allereerst hebben we met dit programma voor de commerciële functie een versnelde beroepsopleiding mogelijk gemaakt. Het is volledig gericht op hun eigen werk en er zitten geen algemene zaken in die je bij gewone beroepsopleidingen tegenkomt. Maar we zijn nog steeds bezig om ook dit aspect verder door te ontwikkelen. We zijn aan het kijken of we het programma nog dichter bij de mensen kunnen brengen. Bijvoorbeeld door het programma op te splitsen en werknemers alleen die delen te laten volgen die op hun van toepassing zijn. Oudere werknemers kunnen daardoor makkelijker hun verouderde kennis opfrissen en verbeteren naar het niveau van nu, omdat de arbeidsmarkt zich ook blijft ontwikkelen. Je moet immers bezig blijven met leren! Tegelijkertijd kunnen nieuwkomers een vakopleiding krijgen, waardoor ze makkelijker, beter en gezonder hun werk kunnen doen.

### Welke ontwikkelingen zie je ontstaan?

Wij merken dat leden zekerder worden. Ze eigen vakkennis toe. Daardoor worden ze mondiger en kunnen ze beter inspelen op situaties die ze tegenkomen op het werk. We komen uit de situatie dat er minder is geïnvesteerd in opleiding door de crisis en we zien juist nu dat bedrijven meer gaan investeren in kennis. Daar kun je ook als werknemer in investeren.

### Wat is jullie ambitie met PiTiG?

Wij vinden een aantal zaken erg belangrijk. Ten eerste: scholen op sectorniveau.

Ten tweede: vakmanschap in de sector op kwaliteitsniveau. In dit geval de mogelijkheid om een gecertificeerd mbo diploma te behalen. En ten derde: het bevorderen van de toegankelijkheid tot onderwijs. Je moet makkelijk kunnen doorstromen naar andere opleidingen en andere sectoren.

In dit kader zouden we graag twee leerlijnen willen hebben. De eerste is de lange leerlijn waar PiTiG Sales onderdeel van uitmaakt met zijn kerncompetenties. Verder zouden we graag, zoals ik al eerder genoemd heb, individuele modules op een hele hoop verschillende terreinen willen zien. Deze zouden dan vanuit de technische groothandels aangeboden kunnen gaan worden. Werknemers kunnen dan de diepte ingaan op de ontwikkelgebieden die zij interessant vinden. Het zou dan geweldig zijn wanneer werkgevers bereid zijn om werknemers een individueel budget te geven om hiermee aan de slag te kunnen gaan. Op die manier kunnen ze individueel scholing kiezen en naar eigen believen invullen. Ik begrijp heel goed dat dat toekomstmuziek is, maar doordat het vanuit de technische groothandels aangeboden zou kunnen worden, vinden ze het onderwijs dicht bij hun werk!



‘Geef werknemers een individueel budget waarmee ze zelf scholing kunnen kiezen!’

Nico Meijer  
Bestuurder FNV Handel  
& lid van de PiTiG Sales  
stuurgroep

Eigenlijk biedt PiTiG Sales dus nog ontzettend veel mogelijkheden voor de verdere ontwikkeling in de toekomst!

Precies! Kijk, mensen zijn van nature bang om terug te gaan naar de schoolbanken. Met dit programma kunnen we sneller en eerder instappen op de huidige ontwikkelingen. De vraag van buitenaf blijft veranderen en geeft kansen en bedreigingen. Met goede vakopleidingen kun je daar je voordeel mee doen. Deze ontwikkeling is ook een voorbeeld voor andere groothandelsectoren, die zich nog niet zo ver hebben ontwikkeld. Voor wat hoort wat. Niets komt natuurlijk vanzelf. Je moet er zelf wel wat voor doen. De sleutel naar je toekomst in eigen hand nemen! FNV Handel vind dit onderwerp heel belangrijk.

## “Uiteindelijk wil ik natuurlijk dat iedere klant ambassadeur van mij wordt”

Wie? Jurgen Riemeijer (33)

Wat? Accountmanager en deelnemer PiTiG Sales

Waar? Laspartners Multiweld (LPMW)

*Degenen die bekend zijn met PiTiG, begrijpen dat het geen win-win situatie is. Het is een win-win-win situatie! Zo ook in het geval van Jurgen. Hij heeft het maar wat goed voor elkaar. Jezelf verbeteren, ervoor zorgen dat iemand anders dat ook gaat doen en daarmee ook nog een iPad Air verdienen. Dat gebeurt je niet iedere dag.*

Nou, daar is hij dan, je nieuwe iPad! Gefeliciteerd!

Super, kijk daar doe je het voor hè, haha! Ze hadden ons gezegd, dat als we nieuwe deelnemers voor PiTiG wisten aan te melden, dat je er dan één kon winnen. Onder iedere tien deelnemers zou dan geloot worden. Ik dacht: die kans laat ik natuurlijk niet liggen. Ik wist dat iemand ook wel geïnteresseerd was, dus heb ik hem voorgedragen. En tja, dit is het resultaat!

Natuurlijk is PiTiG gemaakt voor alle devices, dus je kunt weer lekker aan de slag!

Ik heb altijd al aangegeven dat ik graag een opleiding wilde gaan doen. Ik wil beter worden, slimmer worden en blijven groeien. Toen Arjen (de directeur, red.) mij hiervoor vroeg, wilde ik het ontzettend graag doen. In korte tijd was alles geregeld. Ik ben heel blij dat ik eraan begonnen ben.

Waarom is het programma volgens jou zo sterk?

Verkoop draait om orders scoren; als je die drive niet hebt, ben je niet geschikt. Stel dat je een order mist omdat je niet de juiste vragen stelt. Als je daar dan achter komt, denk je *had ik dat maar anders gedaan*. Nu leer je zaken anders te benaderen zodat je er echt achter komt wat je van de klant moeten weten. Het is maatwerk, praktijkgericht, ondersteund door actieve trainingen. Je wordt voor het blok gezet. Dat is moeilijk, maar werkt heel positief. Peter (trainer, red.) werkt veel met een videocamera. Je ziet wat opgenomen is en daar leer je van. In de praktijk kom je dingen tegen waar je van denkt; daar heb ik het over gehad. *Laat ik het eens anders doen.*



Jurgen met zijn gloednieuwe iPad Air

Kun je eens een voorbeeld geven van een succesverhaal?

Nou, we zijn sinds kort met snijtafels begonnen, een nieuw product. Ik heb de kans gekregen om die namens LPMW in de markt te gaan zetten. Ik kwam bij een bedrijf dat heel erg twijfelde op het gebied van concurrentie en prijs. Door de juiste vragen te stellen, heb ik die klant om weten te krijgen. De prijs was toen ineens geen issue meer. De klant zei volledig toe dat ze met ons zaken gingen doen. Dan heb je het gewoon goed gedaan. Als de klant dat vertrouwen aan je geeft, doet dat ontzettend goed. Het gaat erom dat ze je het gunnen. Uiteindelijk wil ik natuurlijk dat iedere klant ambassadeur van mij wordt en tegen iedereen zegt “je moet hem bellen, die moet je hebben!”

Hoe is het om in een groep te zitten met deelnemers die van verschillende bedrijven komen?

Het leuke is dat alles door elkaar zit. Buitendienst, binnendienst en inderdaad van veel verschillende bedrijven. Je merkt dat in het begin de kloof tussen de cursisten nog groot voelt maar dat die kloof al snel steeds kleiner wordt. Juist doordat we overal ergens anders vandaan komen, leren we alleen maar van elkaar. We hebben met de hele groep goede communicatielijnen. Onder andere via WhatsApp. Als je dan een vraag hebt in de praktijk, dan kun je die direct stellen en dan krijg je gewoon direct concrete informatie waar je wat mee kunt. Een collega gaf laatst iets aan en, ook al was het niet mijn ervaring, ik kon er wel veel mee. Iedereen komt met suggesties en natuurlijk kijkt ook de trainer mee die geeft ook gelijk tips. Het opleiden gaat dus verder dan alleen tijdens de lestijden en het online programma. Dat vind ik wel typerend voor deze praktijkopleiding. Dat is een prachtige aanvulling.

‘Het hele bedrijf wordt er beter van!’

Wat ik ook erg leuk vind, is dat je de trainingen doet bij de bedrijven die deelnemen aan de cursus. Je komt dus bij andere bedrijven op bezoek. Daar leer je van en daardoor krijg je een andere omgang met elkaar. Als je gewoon standaard in een klaslokaal zit, dan houdt het wel op. Je doet bij een bedrijf even een rondleiding. Dat werkt erg positief op de werk- en leersfeer. Je hebt gelukkig met mensen te maken die al werken.

En welke gevolgen heeft het voor je werkgever?

Door commercieel te trainen, ga je ook de keuzes van je werkgever beter begrijpen. Je gaat er anders over denken. Je snapt, of je het er wel of niet mee eens bent, waarom er bepaalde keuzes worden gemaakt. Eigen inbreng wordt bij ons gewaardeerd; wij krijgen de ruimte om onszelf te ontwikkelen en om een opleiding te gaan doen. Een werkgever moet inzien dat als je dit programma doet, dat niet alleen de verkoper er beter van wordt. Het hele bedrijf wordt er beter van!

### GEÏNTERESSEERD GERAAKT?

Bel Rogier Vos, opleidingsmanager PiTiG Sales op 06 27 359 768 of ga naar [www.pittigsales.nl](http://www.pittigsales.nl)