

NIEUWSBRIEF

PiTTiG nieuwsbrief juni 2024



Robert-Jan Steegman
*Voorzitter Stuurgroep
PiTTiG*

12 juni kon de vlag uit bij Huize Steegman: mijn jongste zoon werd gebeld met goed nieuws, geslaagd voor de HAVO. Over enkele weken ontvangt hij zijn diploma en gaat hij volgend jaar beginnen aan het VWO. Uiteraard zit hier een trotse vader. Ik bedacht me wel dat de komende twee jaar weer in het teken staan van schoolexamens en aan het einde een stressvolle week met soms meerdere examens op een dag.

Over die week begin ik me steeds meer te verbazen. Ik snap dat dit voor alle leerlingen in het land tegelijk moet plaatsvinden, maar waarom in twee weken tijd? In het vervolgonderwijs zie je dit zelden of nooit terug. Tentamens en toetsen worden verspreid afgenomen waardoor de leerlingen met minder stress meer van de stof echt kunnen opnemen. Zodoende leren ze echt iets en bereik je meer dan alleen een mooi cijfer.

Bij PiTTiG kiezen we gelukkig ook voor deze geleidelijke weg met aan het einde een mooi diploma. In deze nieuwsbrief treft u de trotse gezichten aan van medewerkers die hun opleiding met succes hebben afgerond. Natuurlijk hebben ze hard moeten werken voor dit resultaat, maar zonder de stress van een eindexamenkandidaat. Die – hopelijk gezonde - stress ervaren we immers al genoeg op de werkvloer. Van deze kant gefeliciteerd met jullie diploma. Wij van PiTTiG zijn net zo trots als jullie!



GEFELICITEERD!

Afgelopen periode hebben we weer allemaal mooie trainingen mogen afronden bij diverse technische groothandels, namens PiTtiG willen we alle geslaagden feliciteren.



Incompany trainingen voor optimale ontwikkeling op de werkvloer!

Betere prestaties en bedrijfsresultaten behaal je met gemotiveerde én goed opgeleide medewerkers. Maar hoe krijg je die gemotiveerde en goed opgeleide medewerkers? Nou, met behulp van incompany trainingen!

i Bij incompany training, komt de trainer in jouw organisatie om de training te geven.

Incompany trainingen hebben veel voordelen, waar we je graag in meenemen!

1 Deelnemers leggen sneller de link tussen theorie en praktijk! Dit doordat ze op hun eigen bekende werkvloer zijn.

3 Het is efficiënter, want je kan meer mensen tegelijkertijd trainen en zo ook besparen op reistijd en -kosten.

2 Er is veel meer maatwerk mogelijk bij incompany trainen. Zoals het trainen in de look en feel van jullie groothandel.

4 Incompany trainen draagt bij aan de teambuilding. De onderlinge samenwerking wordt hierdoor verbeterd.

De trainingen van PiTtiG combineren theorie en praktijk binnen de vertrouwde omgeving van medewerkers in hun eigen organisatie.

Hierdoor ontwikkelen medewerkers zich makkelijker, waardoor team- en individuele prestaties verbeteren!



masterclass PRAKTISCH AI

COMING SOON!

Doelgroep: commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager

Investering: 435,- p.p.

Duur: 1 dag

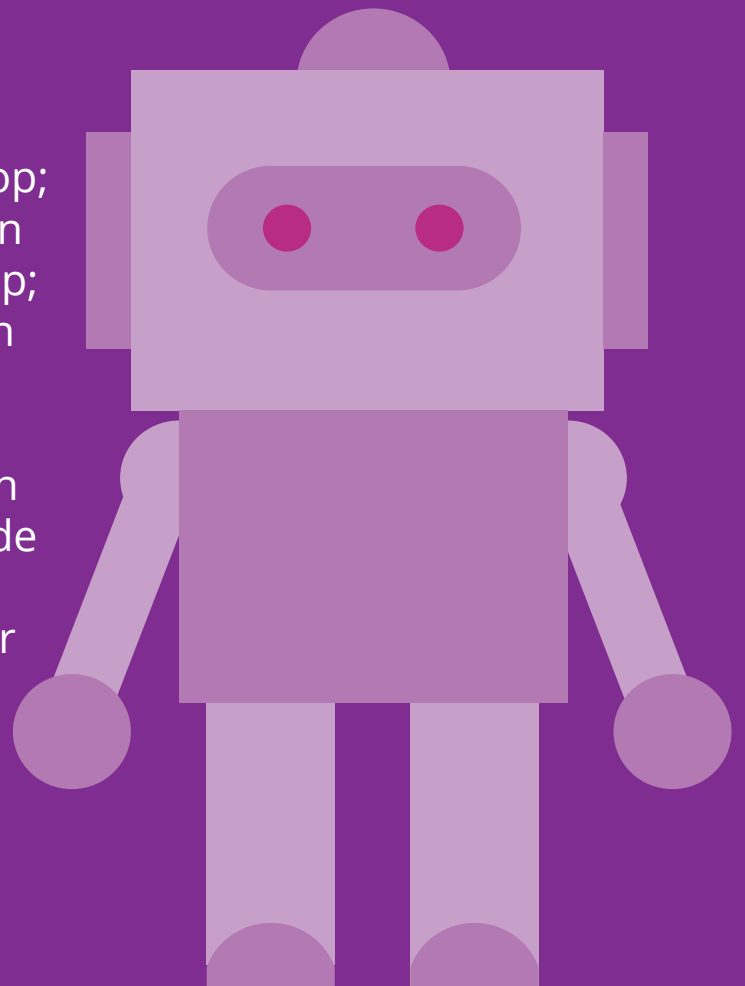
Hoewel we vorig jaar pas massaal kennismaakten met AI (Artificiële Intelligentie), en dan grotendeels met ChatGPT, heeft AI al voor een langere tijd zijn plek verworven in de groothandel: voorraad-optimalisatie, automatische klantenservice chatbots, en ga maar door! Maar wat kun jij er mee als verkoper in de technische groothandel?

Wat dacht je van een strakke, voorbereidende research van de markt en klant waar je naartoe gaat? Laat AI je inspireren met winnende vragen die je kan stellen aan je prospect, ondersteunen bij het schrijven van offertes, helpen met klantgesprekken en het genereren van leadlijsten! Geen moeilijke apps, maar direct aan de slag met AI zodat je efficiënter aan de slag gaat én tijd overhoudt voor die ene klant die al zolang op je lijstje stond...

Wat levert deze masterclass mij op?

- Je kent het belang van AI in verkoop;
- Je kent trends en ontwikkelingen in de AI die relevant zijn voor verkoop;
- Je identificeert makkelijk upsell- en cross-sell-kansen bij je klant;
- Je genereert krachtige leadlijsten;
- Je kent de verschillende AI-tools en platformen die relevant zijn voor de technische groothandel;
- Je bent zo maar 10-15% effectiever in je verkoop.

Meer informatie of aanmelden?
Neem contact met ons op!



upcoming NIEUWE TRAININGS -MODULES

Certified Logistics Specialist | Certified Sales Specialist | Leren Laten Werken

De Praktijkacademie Technische Groothandel (PiTtiG) ontwikkelt in 2024 weer nieuwe trainingsprogramma's!

Certified Logistics Specialist

Maak kennis met de intrede van geautomatiseerde systemen. De training Certified Logistics Specialist neemt je mee in alle nieuwe ontwikkelingen zodat je waarde kan blijven toevoegen aan het magazijn.

Certified Sales Specialist

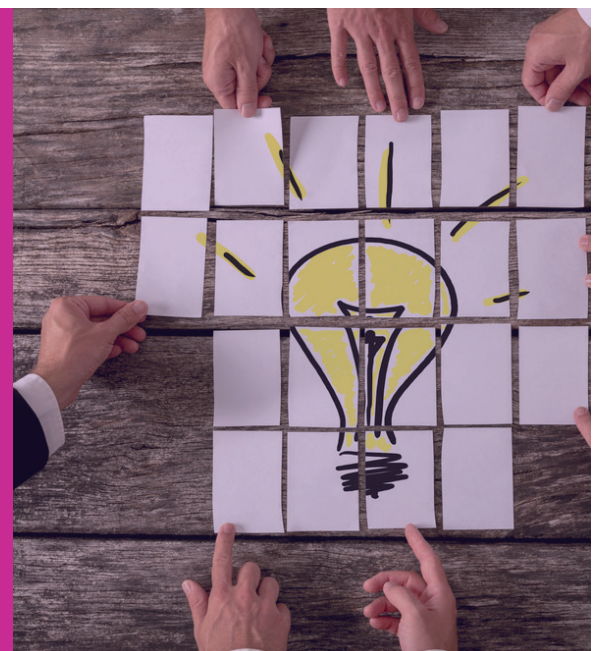
Meer invloed hebben op het koopproces? Dan moet je als verkoper zelf meer online aanwezig zijn! Laat de klant jou vinden én hou tijd over voor klanten. In de training Certified Sales Specialist leer je hier alles over!

Leren Laten Werken

Als HR-functionaris staat leren en ontwikkelen vaak op je lijst, maar hoe ga je hier mee om? Hoe krijg je iedereen aan boord? En als je dan positief aan de slag gaat met leren, hoe zet je dan de lijn voor het begeleiden van het proces? Hoe breng je dan ook de lijnmanager in positie om leren echt te laten werken...

Experts gezocht!

Voor het ontwikkelen van bovenstaande trainingsmodules zoeken we experts! Mensen uit het vak. Logistiek en salesmanagers die weten wat medewerkers moeten kennen en kunnen, maar vooral medewerkers uit de dagelijkse praktijk die willen meedenken! Ben of ken je iemand die 4-5 keer wil meedenken (tegen vergoeding) stuur een bericht naar: info@praktijkacademiepittig.nl





Groeien & je grenzen verleggen:

een interview met PiTtiG-trainer Hiskia

“Als trainer en ondernemer help ik mensen graag om het beste uit zichzelf te halen, op zowel persoonlijk als commercieel vlak!” - Hiskia Westerbeek

Met Hiskia haar enthousiasme moedigt ze deelnemers aan om te groeien én om hun grenzen te verleggen, wat niet alleen bijdraagt aan het rendement van organisaties, maar ook aan hun persoonlijke ontwikkelingen en voldoening vergroot. “Ik inspireer en motiveer deelnemers om doelgericht te werken aan persoonlijke en gezamenlijke doelstellingen op het gebied van communicatie, verkoop en leiderschap. Effectieve communicatie staat centraal in mijn trainingen,” vertelt Hiskia hier zelf over.

Het resultaat? Meer verkopen, efficiëntere processen, effectievere teams en tevreden klanten.

Het hele interview lezen? Bezoek de website: praktijkacademiepittig.nl

MDIEU & SLIM

subsidies

Voor diverse technische groothandels hebben we afgelopen periode subsidies mogen ontvangen voor het ontwikkelen van e-learnings en/of trainingen. Fijn dat we met deze subsidie groothandels kunnen helpen bij continue kenniswisseling!

Met continue kennisontwikkeling:

- Versterk je de aantrekkingskracht van je groothandel op de arbeidsmarkt;
- Werk je aan tevreden en gemotiveerde medewerkers;
- Hou je collega's langer 'binnen';
- Bouw je aan een hoger verandervermogen;
- Realiseer je hogere productiviteit;
- Behaal je hogere klanttevredenheid;
- Wat automatisch leidt tot een beter resultaat!



Twee subsidies springen in het oog: de MDIEU en SLIM. Graag delen we wat mooie voorbeelden van wat voor soort projecten je kan oppakken met de MDIEU of SLIM subsidie:

Trainingen over coachend leiderschap & gesprekstechnieken

Online academie in eigen huisstijl

Maatwerk modules en trainingen

Eigen leer-app voor organisaties

Wil je met jouw groothandel nu ook aan de slag met opleiding en ontwikkeling en wil je een subsidie als versneller? Neem dan contact met ons op!

Meer PiTTiG?



Meer informatie over het trainingsaanbod, actualiteiten, leertips en meer? Dat vind je op onze socials!



Volg ons op LinkedIn!
@Praktijkacademie Technische Groothandel PiTTiG



Vind alle informatie op onze site!
www.praktijkacademiepittig.nl