



NIEUWSBRIEF Q4-2024

Speciaal voor de technische groothandel



Robert-Jan Steegman
Voorzitter Stuurgroep PiTtiG

Allereerst een disclaimer: dit voorwoord is gewoon geschreven met behulp van PI, *Personal Intelligence*. Het gaat hier dus nog steeds om eigen werk. Bij de laatste editie van deze nieuwsbrief dit jaar past een terugblik op weer een mooi jaar voor onze academie voor de Technische Groothandel.

We hebben opnieuw een mooi aantal deelnemers kunnen voorzien van een certificaat, wat betekent dat ze met nog meer kennis en kunde hun werk doen. Ook hebben we een interessante netwerkbijeenkomst bij Kobout achter de rug, die smaakte naar meer. En daarmee hebben we al twee van de goede voornemens van onze academie voor volgend jaar te pakken: meer deelnemers, meer netwerkbijeenkomsten. Allemaal leidend tot een herstel van de omzet - we hebben het allemaal niet makkelijk - en een nog hoger niveau van onze kennis.

En dat kunnen we niet zonder jullie. Zo kunnen we nog inbreng gebruiken in onze klankbordgroepen die ons helpen om ons aanbod actueel te houden. Samen met iedereen in onze mooie branche gaan we er een mooi 2025 van maken. Voordat we daaraan gaan beginnen wens ik jullie allemaal een fijne Kerst en gezellige jaarwisseling toe.



GEFELICITEERD

Afgelopen periode hebben we weer allemaal mooie trainingen mogen afronden bij diverse technische groothandels, zoals een leiderschapsprogramma bij MAAS CPS & een Duits verkoopprogramma bij Serenco én meer. Namens PiTtiG willen we alle geslaagden feliciteren!



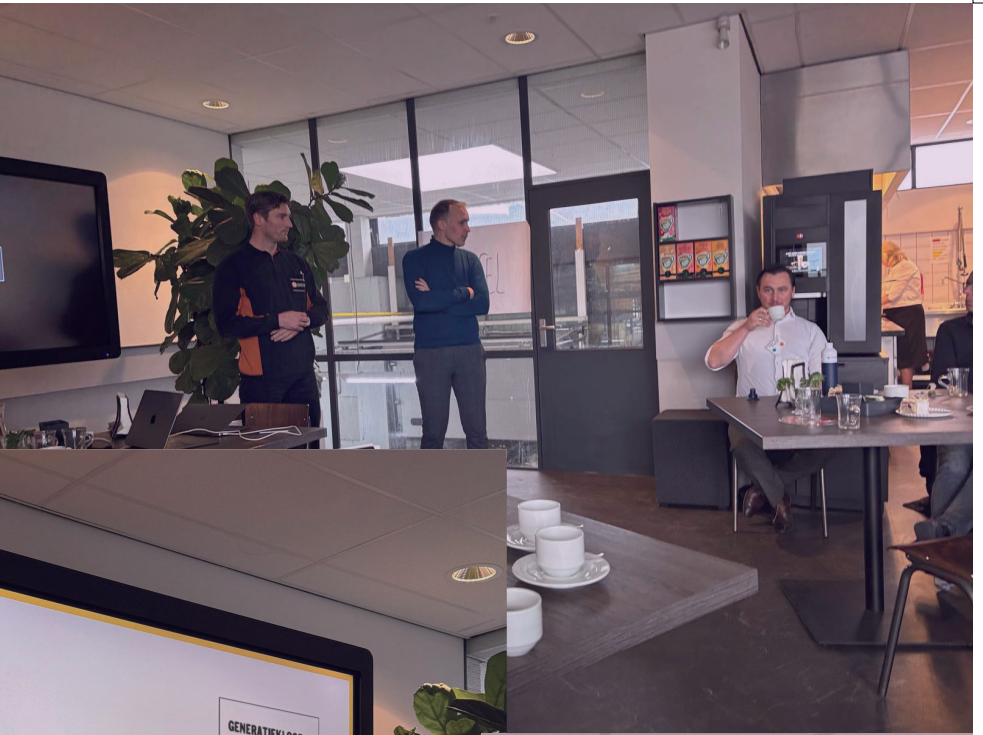
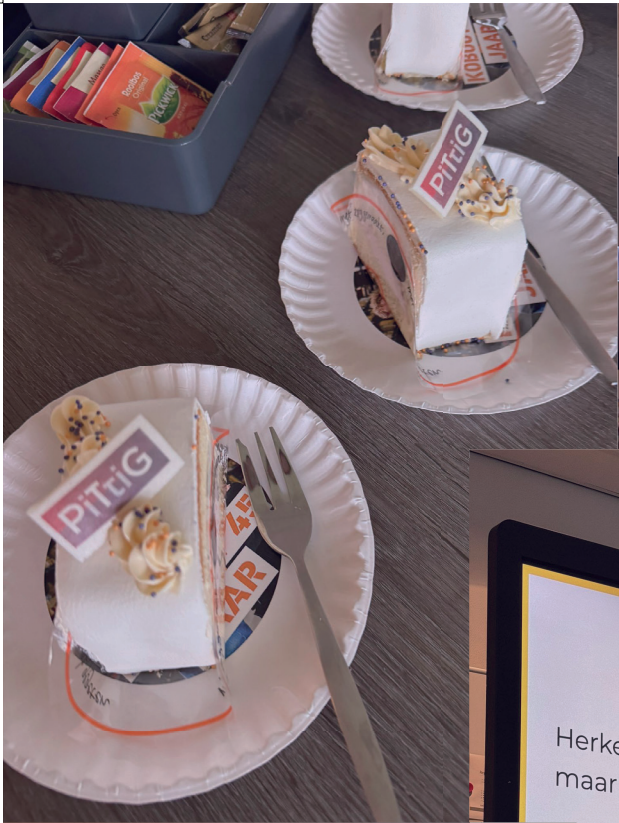
HR-NETWERKBIJEENKOMST: GENERATIE Z OP DE WERKVLOER

Donderdag 16 november kwamen we met diverse HR-professionals uit de technische groothandel, van o.a. STAFSA, Van Buuren, Bossard, Centercon, Laspartners Multiweld & Buhlmann, bij elkaar bij Kobout voor een netwerkbijeenkomst! In deze bijeenkomst gingen we samen aan de slag met het onderwerp: "Generatie Z op de werkvloer." Een leerzame middag waarbij we:

- ons lieten inspireren door een inspiratiesessie van Yvonne van Sark over Generatie Z;
- praktijkervaringen te horen kregen van medewerkers van Kobout;
- samen aan de slag gingen met een interactieve werkvorm van Human Talent Group;
 - een rondleiding kregen door Kobout.

Het was een super leuke, inspirerende middag. Volgend jaar organiseren we weer meerdere netwerkbijeenkomsten, mis ze niet.

 [Bekijk de foto's op de volgende pagina.](#)



GEZOCHT: INHOUDSDESKUNDIGEN MET DE VOETEN IN DE KLEI!

De Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG ontwikkelt drie nieuwe innovatieve trainingen: Sales specialist, logistiek specialist en een sector breed onboardingsprogramma. De training salesspecialist gaat o.a. over datagedreven werken en praktisch AI in de sales. Logistiek specialist traint vaardigheden zoals lean werken en samenwerken met een robot. En in de onboardingcursus inspireren we nieuwe medewerkers met de diversiteit aan bedrijven, loopbaanpaden en regelingen. Voor de ontwikkeling zijn we inhoudsdeskundigen nodig die in een klankbordgroep willen.

Waarom werken we met klankbordgroepen bij cursusontwikkeling?

Door met ervaringsdeskundigen, zoals jij, uit de branche te werken, zorgen we voor maximale praktijkgerichtheid van onze trainingen.

Wie zoeken we voor in de klankbordgroepen?

Medewerkers, teamleiders en/of managers die het 'klappen van de zweep' kennen en weten welke vaardigheden de medewerker van de toekomst heeft of moet hebben.

Hoe werkt een klankbordgroep in de praktijk?

In drie bijeenkomsten van ongeveer twee uur spreken we bij elkaar af op locatie met collega-klankbordgroepleden. Onder begeleiding van een trainingsontwikkelaar maak je met elkaar een blauwdruk voor de training. Soms maakt de ontwikkelaar aanvullende één-op-één afspraken met jou bij jouw eigen groothandel om de verdieping samen verder op te zoeken.

Vergoeding?

De werkgever van ieder klankbordgroeplid kan een vergoeding indienen bij het FKB van 102,50 euro per uur. Reistijd niet inbegrepen. Gereden kilometers worden vergoed voor 0,32 cent per gereden kilometer. De vergoeding staat gelijk aan de SER-norm.

Interesse om lid te worden van één van de klankbordgroepen? Gaaf! Meld je snel aan door een mail te sturen naar info@praktijkacademiepittig.nl

Geef in de mail aan voor welke nieuwe opleiding je graag in de klankbordgroep wilt komen en hoe we je kunnen bereiken.



"ZET DIE GENERATIEBRIL TOCH AF."

- Yvonne van Sark, *Youngworks*

Tijdens de HR-netwerkbijeenkomst 'Generatie Z op de werkvloer' lieten we ons inspireren door Yvonne van Sark, auteur *Puberbrein binnenstebuiten*, over hoe je samen met Generatie Z aan de slag gaat in de technische groothandel. Graag deelt ze wat adviezen.

Yvonne is partner en adviseur van Youngworks, een bureau met een specialisatie in de jongerendoelgroep. Al ruim twintig jaar onderzoekt ze en schrijft ze over jongvolwassenen. "Zelf kom ik uit Generatie X," vertelt Yvonne, "en tijdens inspiratiesessies vind ik het altijd interessant om deelnemers van verschillende generaties te spreken."

Wanneer we het over Generatie Z hebben, gaat dit om werknemers die geboren zijn tussen 2000 en 2014. Hoeveel werknemers heb jij uit deze generatie?

Een belangrijk punt in de inspiratiesessie is om je instelling aan te passen. "Verklaar niet alles vanuit een generatiebril. Jonge medewerkers zijn ook gewoon jong. Hoe was je zelf tijdens je eerste 'echte' baan? Denk terug aan die tijd en uitdagingen, hoe ging je er mee om en hoe leerde je? Door hiermee bezig te zijn, krijg je al meer begrip voor de jongere medewerkers," vertelt Yvonne hierover. Wist je bijvoorbeeld al dat je pas echt volwassen bent vanaf 25 jaar? Tot die tijd groeien je hersenen nog.

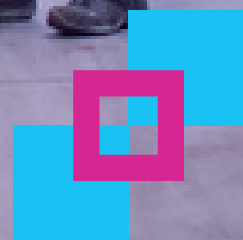
Op de volgende pagina vind je concrete tips voor in de technische groothandel.





TIPS VOOR GENERATIE Z OP DE WERKVLOER

- 1** Generatie Z heeft behoefte aan uitdaging, verantwoordelijkheid & duidelijkheid omtrent hun functie binnen de organisatie. Werk daarom met kleine stapjes waarin ze snel kunnen promoveren, in plaats van pas na een langere tijd promotie te geven.
- 2** Je wil natuurlijk graag meer werknemers uit Generatie Z binnenhalen, maar hoe pak je dit aan? Andere technische groothandels raden het aan om mee te doen aan lokale activiteiten, een sportclub te sponsoren en te zorgen voor mond-tot-mond reclame.
- 3** Generatie Z is opgegroeid in de digitale wereld, waardoor iets nieuws leren op dit gebied voor hun vaak geen probleem is. Nieuwe machine? Zij hebben hem zo door! Profiteer van hun digitale vaardigheden.



GRATIS

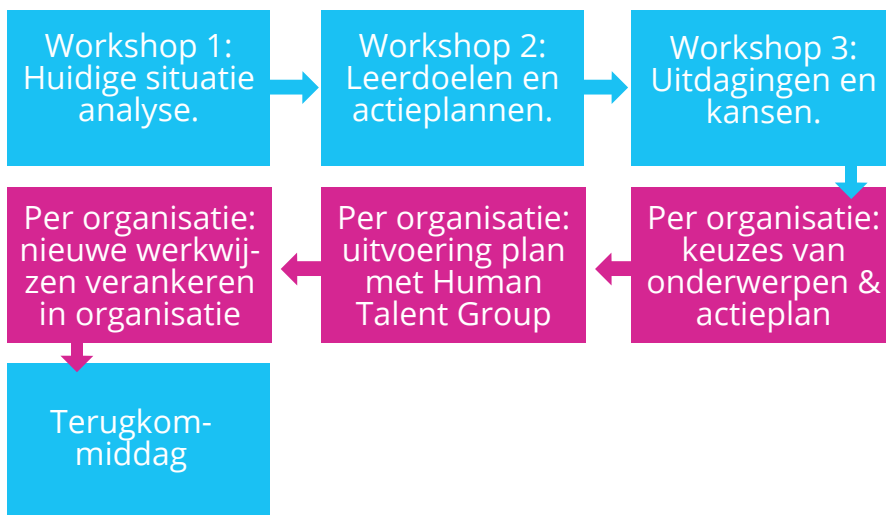
Versterk jouw organisatie gratis met krachtige leerimpulsen:

VERKOOP, LOGISTIEK & ONDERSTEUNENDE AFDELINGEN IN ACTIE!

In een goede leercultuur wordt leren en verbeteren gestimuleerd. Leren hoort bij het dagelijkse werk. Hierbij is het management actief betrokken, wordt kennis gedeeld en wordt er van 'fouten' geleerd.

Maar, de praktijk is weerbarstiger... Herken jij de volgende uitdagingen?

- "We hebben het 'te druk', de dagelijkse operatie gaat altijd voor. Maar, we zien ook dat we moeten stil staan bij nieuwe inzichten, ontwikkelingen en manieren om bijvoorbeeld te verkopen."
- "Er is geen budget beschikbaar gemaakt voor leren."
- "Management ziet niet altijd het effect van trainen en leren."



Praktische informatie:

Programma:

- 3 workshops van een middag samen met andere deelnemende organisaties;
- Een opleidings-actieplan met concrete leerdoelen en onderwerpen;
- Begeleiding bij de uitvoering;
- Terugkommiddag.

Doelgroep:

Technische groothandels met max. 100 werknemers.

Aantal plaatsen:

Er is plaats voor 10 groothandels

Kosten:

Schrijf je kosteloos in voor de startgroep, vol = vol!

Wat levert dit programma jou op?

- Gerichte ondersteuning voor specifieke uitdagingen in de branche;
- Sparren met collega-opleiders, creëer nieuwe ideeën, ontvang adviezen;
- Begeleiding door trainers/coaches met jarenlange expertise;
- Ontwikkel met hulp een organisatiebreed opleidings-actieplan;
- Concrete stappen in je professionele groei!

Meld je aan! Vol = vol

Begin nu met het ontwikkelen en verbeteren van jullie opleidingsactiviteiten! Welke uitdagingen wil jij aanpakken? **Meld je gratis aan door te mailen naar info@praktijkacademiepittig.nl**



OPEN INSCHRIJVING: TRAINING VERKOOPGESPREKKEN

Ontwikkelen van commerciële medewerkers in jouw groothandel? Begin 2025 starten we weer met onze open inschrijvingstraining Verkoopgesprekken; onze **meest aangevraagde training**, die actief bijdraagt aan het **versterken van het verkooprendement**. Verkopen was al uitdagend, maar wordt het in een kopersmarkt weer meer én meer. Deelnemers van deze training boeken de volgende resultaten:

Een stijging in het gemiddelde ordervolume - Een afname van het percentage kortingsklanten - Verbetering van de marge per klant

Deelnemers trekken **succes naar zich toe** in alle fases van het verkoopgesprek: voorbereiding, openen en vertrouwen winnen, behoefteanalyse, presentatie van je oplossing, afsluittechnieken en bezwaartechnieken. De training is voor balie-, binnen- en buitendienst-medewerkers.

Praktische informatie:

De training bestaat uit 4 dagen die wisselend op locaties van deelnemende groothandels zijn. Dit gaat om de volgende data:

Woensdag 05-02-2025 van 08:00-16:00 - Dinsdag 04-03-2025 van 08:00-16:00
Woensdag 26-03-2025 van 08:00-16:00 - Dinsdag 15-04-2025 van 08:00-16:00

Per deelnemer is de investering 2050,00 euro.



HO
HO
HO

FIJNE KERSTDAGEN & EEN GELUKKIG NIEUW JAAR!

Laten we er in 2025 weer een mooi, leerzaam & inspirerend
jaar van maken met elkaar in de technische groothandel.
Team PiTtiG