



NIEUWSBRIEF Q1 2025

Speciaal voor de technische groothandel



Robert-Jan Steegman
Voorzitter Stuurgroep PiTtiG

Tijdens de Marktdag van de Vereniging van Metalen Ramen en Gevelfabrikanten (VMRG) was één van de thema's het creëren van een leercultuur. Tijdens een door de stichting OOM geleide workshop kwamen herkenbare punten naar voren: leren moet lonen, kost tijd en dient gedragen te worden door iedereen. Thema's die in onze stuurgroep ook naar voren komen en waar we op in willen spelen. Wat ook naar voren kwam was de factor tijd. Er is door allerlei tekorten te weinig tijd voor opleiding, terwijl veel mensen het lastig vinden om privétijd in te leveren voor het volgen van een opleiding. En daar kwam een gouden tip (voor mij) van één van mijn gesprekspartners aan de tafel: micro

learning. In zijn organisatie werd elke bijeenkomst geopend met dit agendapunt. Een van de deelnemers werd dan gevraagd naar diens leermoment van de week. Wat kwam er voor je voeten en hoe heb je dit opgelost? Ook kun je het omdraaien en een vraagstuk voorleggen aan de anderen. Dit kost vijf tot tien minuten, maar is heel efficiënt en effectief. Het hele team in één keer weer een beetje getraind. Tel je die minuten bij elkaar op, kom je al snel op zes uur training per jaar. We hebben dit meteen ingevoerd! Na de pauze was het thema AI. Daar 'leerde' ik onder andere dat ik dit voorwoord ook had kunnen laten schrijven door ChatGPT. Tja, toch maar zelf gedaan...

Sociale partner van:

TECHNISCHE
GROOTHANDEL

Vakmensen



Succesvol verkopen met de L.U.I.S.T.E.R.-methode:

een interview met deelnemer Luc Janz (Maas CPS)

Recent rondde Luc Janz (commercieel medewerker) onze verkooptraining **succesvol verkopen** af - met deze nieuwe kennis (en een mooi nieuw shirt) staat hij een stuk zelfverzekerder in het verkoopgesprek. Samen blikken we terug op de training.

Welke doelen had je tijdens de training?

"Ik hoopte er op om zelfverzekerder te worden rondom klantcontact en de klant beter te kunnen lezen. Maar, mijn grootste doel was het beter om leren gaan met weerstand."

Kwamen je doelen aan bod in de training?

"Ja! Onze trainer Peter Verstoep had eigenlijk direct in de gaten dat ik moeite had met klantcontact wanneer er sprake is van weerstand. Hij ging hier heel prettig op in en heeft me echt kunnen helpen met dit leerdoel."

Wat was voor jou het meest waardevolle inzicht?

"Dat is écht de L.U.I.S.T.E.R.-methode. Vandaar ook het shirt. Je merkt dat sommige dingen niet altijd direct toepasbaar zijn, zeker bij collega's die

langer in het vak zitten en hun eigen 'maniertjes' moeten aanpassen. De L.U.I.S.T.E.R.-methode is hierop echt de uitzondering. Het is direct heel makkelijk toepasbaar, wat het voor mij dé uitvinding maakt!"

En, als we je nu vragen wat je tegen je concullega's zou zeggen als ze nog twijfelen om deze training te volgen, wat is dan je antwoord?

"Ja, doe het gewoon! De training geeft je zelfvertrouwen in je werk en dat heb je zo hard nodig. Ik merk dat ik veel beter gesprekken kan voeren puur door deze training. Een echte aanrader dus."

Het hele interview lezen? Leuk!
Bezoek onze website:
praktijkacademiepittig.nl



OPEN INSCHRIJVINGEN

Inschrijven vanaf nu!

In september en oktober starten er weer allemaal gave cursussen die je echt niet wilt missen. Vanaf nu staan de open inschrijvingen via onze website open. Ontdek het aanbod hier en schrijf je via onze website snel in.



Verkopen met AI



Succesvol verkopen



**Leercultuur versterken
(open inschrijving)**



**Lean werken voor
teamleiders (open
inschrijving)**



**Veilig werken voor
teamleiders (open
inschrijving)**

praktijkacademiepittig.nl



Verkopen met AI

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger & accountmanager
Prijs: € 725,- per deelnemer

In de moderne verkoopwereld biedt Artificiële Intelligentie (AI) **ongekende kansen** voor verkopers in de technische groothandel. De training verkopen met AI laat je ontdekken hoe je AI-tools **direct kunt toepassen** om klantonderzoek, leadgeneratie en verkoopprocessen te verbeteren. Geen complexe technologie, maar direct bruikbare AI-oplossingen die je vandaag nog kunt inzetten om **efficiënter en succesvoller te verkopen**.

Wat ga je leren?

-  AI-tools gebruiken voor klant- en marktonderzoek, zoals leadgeneratie en klantinzichten.
-  Efficiënter e-mails, verslagen en offertes opstellen en personaliseren met behulp van AI.
-  Strategische klantvragen ontwikkelen met AI-ondersteuning.

Data

De training verkopen met AI duurt één dag en wordt gegeven op:

18 september 2025
9 oktober 2025

direct inschrijven:



SCAN



Succesvol verkopen

Commercieel medewerker, binnendienst, vertegenwoordiger & account-manager. Prijs: € 2500,- per deelnemer

Succesvol verkopen draait niet langer om producten alleen: het gaat om het écht helpen van klanten bij het behalen van hun doelen. Je **creërt waarde**, verdiept je klantrelatie en fungeert als **professioneel gesprekspartner**. Je verkoopt de klant niet wat hij vraagt, maar adviseert hem professioneel over wat hij nodig heeft voor zijn totale project of klus. Je leert alle basis **communicatieve vaardigheden**, zoals luisteren en vraagtechnieken. Alle fases van het gesprek komen voorbij. Van succesvol openen tot het omzetten van bezwaren in verkoopkansen en krachtige afsluittechnieken.

Wat ga je leren?

-  Vertrouwen opbouwen met klanten door empathisch te luisteren, gerichte vragen te stellen en oprecht samen te werken met de klant.
 -  Krachtig ophalen welke behoeften de klant écht heeft en ook ophalen welk type klant je voor je hebt om het koopadvies af te kunnen stemmen.
 -  De deal zo nodig tijdens het gesprek sluiten of de closing voorbereiden.
- De training uit het interview met Luc!*

Data

De training succesvol verkopen heeft een duur van vier dagen en wordt in twee datasets aangeboden:

1: 25/9, 23/10, 20/11 en 8/1
2: 13/10, 5/11, 2/12 en 15/1

direct inschrijven:



SCAN



Leercultuur versterken

HR-managers en L&D-medewerkers.
Prijs: nog enkele gratis vouchers beschikbaar!

In een **goede leercultuur** wordt leren en verbeteren gestimuleerd. Leren hoort bij het dagelijkse werk. Het management is hier actief bij betrokken, kennis wordt gedeeld en van 'fouten' wordt geleerd. Maar, de praktijk is weerbarstiger. Er komen veel uitdagingen voor, zoals 'We hebben het te druk' of 'Er is geen budget beschikbaar'. In de training leercultuur versterken helpen we jouw organisatie op weg naar een **sterkere leercultuur**. Zo krijg je gerichte ondersteuning voor specifieke uitdagingen binnen de technische groothandel én wordt je ondersteund door ervaren trainers en coaches met **jarenlange expertise**.

Wat ga je leren?

-  Hoe je een organisatie breed opleidings-actieplan kan ontwikkelen waarin je collega's/management kan meenemen in je plannen.
-  Concrete stappen zetten in je eigen professionele groei en het zijn van een gesprekspartner over leren en ontwikkelen.
-  Hoe je om kan gaan met specifieke uitdagingen in de technische groothandel sector.

Data

De training leercultuur versterken bestaat uit drie dagen en een terugkommiddag:

11/9, 23/9, 16/10 en 25/11

direct inschrijven:



SCAN



Lean werken voor teamleiders

Logistiek teamleiders.
Prijs: € 2500,- per deelnemer

In de open training lean werken voor teamleiders leer je als logistiek teamleider niet alleen hoe je zelf efficiënter werkt, maar vooral hoe je **jouw team daarin meeneemt**. Je brengt verspillingen in kaart, leert ze herkennen in dagelijkse praktijk en ontwikkelt vaardigheden om ze zichtbaar en aantoonbaar terug te dringen. Je werkt met **beproefde Lean-technieken** zoals Kaizen, de 5S-methode en de Lean-principes, en past ze toe in je eigen werkomgeving. Daarbij leer je hoe je medewerkers stimuleert, begeleidt en aanstuurt bij het **dagelijks verbeteren** van processen.

Wat ga je leren?

-  Het optimaliseren van logistieke processen en het signaleren en prioriteren van verbeterkansen.
-  De basisprincipes van de Lean, 5S en Whys methodieken uitleggen en gebruiken om inefficiënties te verminderen.
-  Teamleden effectief begeleiden in het analyseren en verbeteren van werkprocessen, met oog voor efficiëntie en betrokkenheid.

Data

De training lean werken voor teamleiders heeft een duur van vier dagen en wordt in twee datasets aangeboden:

1: 2/9, 23/9, 28/10 en 18/11
2: 2/10, 30/10, 20/11 en 11/12

direct inschrijven:



SCAN



Veilig werken voor teamleiders

Logistiek teamleiders
Prijs: 2250,- per deelnemer

In de open training veilig werken voor teamleiders leer je als logistiek teamleider hoe je niet alleen zelf veiligheidsrisico's herkent en minimaliseert, maar vooral hoe je **jouw team** hierin meeneemt. Je brengt risico's in kaart, leert ze analyseren en ontwikkelt vaardigheden om actief bij te dragen aan een **veiligheidscultuur** binnen je organisatie. Je werkt met **bewezen technieken** zoals veiligheidsrondes, risicoanalyses en PDCA en past deze direct toe in de praktijk. Daarnaast leer je hoe je medewerkers motiveert, begeleidt en aanstuurt om veiligheid en gezondheid **structureel te verbeteren**.

Wat ga je leren?

-  De belangrijkste veiligheidsrisico's binnen het logistieke werkproces herkennen en analyseren.
-  Fysieke belasting en ergonomische risico's beoordelen en maatregelen nemen om de belasting van medewerkers te verminderen.
-  Je team actief betrekken op de werkvloer, zoals het voeren van veiligheidsgesprekken en het stimuleren van (bijna-)ongevallen melden.

Data

De training veilig werken voor teamleiders heeft een duur van vier dagen en wordt in twee datasets aangeboden:

1: 2/9, 26/9, 3/11 en 25/11
2: 3/10, 4/11, 24/11 en 8/12

direct inschrijven:



SCAN



HERNIEUWDE PRAKTIJKACADEMIE TECHNISCHE GROOTHANDEL

Misschien was het je al wel opgevallen, maar we hebben onszelf eens een flinke opfrisbeurt gegeven. Wat dat inhoudt? Een nieuw logo, lekkere frisse kleuren en stilelementen én een nieuwe website.

En naast dat de nieuwe website gewoon weer lekker fris is, zit hij vol met nieuwe functionaliteiten. Zo vind je ons huidige trainingsaanbod, kun je je inschrijven voor open inschrijvingen en gemakkelijk informatie opvragen over een training.

praktijkacademiepittig.nl

Ons nieuwe logo:



**Praktijkacademie
Technische Groothandel**

GRATIS: SECTORONBOARDING

Onboarding voor (nieuwe) medewerkers in de technische groothandel via leerplatform BeWizr, gratis voor iedereen in de sector.

Ben jij nieuw in de technische groothandel of ken jij aankomende nieuwe talenten - of wil je gewoon nog meer weten over deze mooie branche? Wij helpen je graag op weg! In onze **interactieve sectoronboarding** nemen we je mee in de ins en outs van de technische groothandel. Onder begeleiding van een **digitale leercoach** ontdek je wat deze branche zo bijzonder maakt en welke rol jij hierin kunt vervullen.

Je leert hoe de sector in elkaar steekt en welke **toegevoegde waarden** technische groothandels aan hun klanten bieden. Je krijgt inzicht in de verschillende soorten technische groothandels

én je maakt direct kennis met de **nieuwste trends en uitdagingen** in de branche, zoals energietransitie en digitalisering. Tevens maak je kennis met het orderproces, van bestelling tot aan aflevering en zie je hoe de hele supply chain samenwerkt. Tot slot wordt er aandacht besteed aan **belangrijke initiatieven** op het gebied van veiligheid, gezondheid en duurzaamheid.

Meld je gratis aan:



OPROEP:

Permanente opleidingscommissie

De Praktijkacademie Technische Groothandel PiTtiG heeft een breed aanbod van trainingen voor inkoop, logistiek, verkoop en leiderschap. Trainingen die herkenbaar zijn in je werk, praktijkgericht en die impact maken. Waar je resultaat mee haalt.

In de ontwikkeling en uitvoering van onze trainingen werken we met medewerkers en managers uit de sector samen. Zij leveren input voor onze trainingen. Wat zijn de trends en ontwikkelingen in het vak, hoe vertalen deze zich naar kennis en vaardigheden en hoe en met welke inhoud maken wij daar dan een training van en voor wie?

Deze ervaringsdeskundigen zoeken wij! Mensen die opleiden op de kaart zetten in de groothandel.

Als ervaringsdeskundige:

- geef je advies over inhoud, vorm en niveau van opleidingen (bijvoorbeeld mbo, hbo, branchecertificaten);
- geef je input voor het ontwikkelen of aanpassen van lesmateriaal of examens;
- beoordeel je de kwaliteit van onze opleiders en opleidingsprogramma's;
- denk je mee met campagnes of regelingen om scholing aantrekkelijk te maken;
- geef je advies over hoe groothandels opleidingen het best op de kaart kunnen zetten;
- 'test' je als je dat leuk vindt nieuwe trainingen door als trainee mee te trainen en je ervaring te bespreken.

In 3 ontbijtbijeenkomsten per jaar van 08:00-10:30 praat je elkaar bij op de groothandel over vorm, inhoud en uitvoering van trainingen. En voor het testen van een training, hoef je natuurlijk niet te betalen. Zo bouw je vanzelf een aardig portfolio op voor op je CV. Of je nu bij een grote groothandel werkt, een middelgrote of een kleine... dat maakt niet uit. Iedere groothandel levert waardevolle inzichten om onze trainingen nog beter te maken! Nog herkenbaarder. Nog praktijkgerichter én met nog meer impact.

Zet jij opleiden op de kaart in de groothandel? Meld je dan nu aan voor de permanente opleidingscommissie door een mail te sturen aan: info@praktijkacademiepittig.nl