



NIEUWSBRIEF Q4 2025

Speciaal voor de technische groothandel



Robert-Jan Steegman
Voorzitter Stuurgroep PiTtiG

“De redactie van deze nieuwsbrief vroeg mij weer om een voorwoord, ditmaal met de nadruk op de training ‘Verkopen met AI’. Ik heb het maar even aan ChatGPT voorgelegd en die kwam met het volgende:

De wereld van sales verandert razendsnel. Waar ervaring en intuïtie vroeger de belangrijkste troeven waren, speelt tegenwoordig ook kunstmatige intelligentie (AI) een hoofdrol. Van het analyseren van klantdata tot het automatisch opstellen van offertes of het voorspellen van verkoopgedrag - AI helpt verkopers om sneller, persoonlijker en effectiever te werken dan ooit.

Zoals jullie zien: deze tekst klopt aardig! Een prima reden om de inhoud van deze nieuwsbrief tot je te nemen en te handelen. Veel leesplezier!”

AI structureel inzetten met de training 'Verkopen met AI'

Marcel van Buul, directeur BONFIX

Recent sloot Marcel van Buul aan bij onze training 'Verkopen met AI' om zijn AI-vaardigheden verder te ontwikkelen. Samen met Marcel blikken we terug op de training.

Hoe was je AI-gebruik voor de training?

"Voor de training was mijn AI-gebruik vooral incidenteel, bijvoorbeeld voor het schrijven van teksten of het analyseren van klantdata."

Waarom koos je ervoor om deze training te volgen?

"Ik geloof dat AI een steeds grotere rol gaat spelen binnen commerciële processen, ook in de technische groothandel. Ik wilde vooral beter begrijpen hoe ik AI kan inzetten om verkoopkansen te herkennen, klantrelaties te versterken en processen te optimaliseren. Mijn doel was om praktische toepassingen te leren waarmee we binnen BONFIX onze verkoopafdeling slimmer kunnen laten werken."

En hoe was je AI-gebruik na de training?

"Na de training ben ik AI structureler gaan inzetten, bijvoorbeeld bij het opstellen van verkoopargumenten, klantanalyses en het genereren van productaanbevelingen. Ik merk dat ik nu sneller kansen zie om AI-tools in te zetten in onze dagelijkse praktijk."



Over de training 'Verkopen met AI'

In de moderne verkoopwereld biedt AI ongekennde kansen voor verkopers in de technische groothandel. In deze training spelen we daarop in. Na de training kunnen deelnemers onder andere:

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

Hoe beviel de training je?

"De training beviel me erg goed. De combinatie van theorie en praktijk-voorbeelden maakte het interessant en direct toepasbaar. De trainer wist AI op een begrijpelijke manier te koppelen aan concrete situaties in onze branche."

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

"Zeker doen! De training is praktisch, inspirerend en sluit goed aan op de uitdagingen binnen de technische groothandel. Het laat zien dat AI geen 'ver-van-je-bed' is, maar juist een hulpmiddel dat iedereen kan gebruiken, van verkoop tot logistiek. Het helpt technische groothandels om toekomstbestendig te worden."

In 2026 beginnen we weer met onze open trainingen. We bieden ook de open training 'Verkopen met AI' aan. Schrijf je hier in!



SCAN

AI in sales

De training 'Verkopen met AI' wordt met veel enthousiasme ontvangen in de technische groothandel. Na twee jaar testen en trainen op dit thema, hebben we een trainingsaanbod ontwikkeld voor de verschillende commerciële rollen op de salesafdeling:



Verkopen met AI voor de binnendienst | Verkopen met AI voor de buitendienst | Verkopen met AI voor verkoopmanagement

Een op iedere commerciële rol afgestemd programma. Zowel de inhoud als vorm wisselt per commerciële rol. We bieden de training 'Verkopen met AI' aan in live (avond) sessies én in een aantal korte MS Teams sessies. Zo kan de handel altijd doorlopen en trekken we niet de hele binnendienst leeg tijdens openingstijden.

De binnendienst leert bijvoorbeeld met hulp van AI:

- Hoe je razendsnel commerciële procedures voor klanten kunt opzoeken.
- Hoe je snel documenten kunt laten checken op inhoud en taal.
- Hoe je klantvragen/klantcasussen/klachten snel en slim door AI kunt laten samenvatten en een nette e-mail kunt genereren.
- Hoe je snel informatie vindt in (anderstalige) productsheets.

Het management leert bijvoorbeeld met hulp van AI:

- Welke randvoorwaarden voor de inzet van AI binnen eigen organisatie moeten worden ingevuld.
- Wat de impact is van AI op je eigen werk en dat van je team.
- Om AI te koppelen aan strategische thema's zoals klantgerichtheid, procesoptimalisatie, data-gedreven werken of winstgevendheid.
- Een stevig klankbord te zijn voor je team als het gaat om AI implementatie in het dagelijkse werk.
- Afspraken te maken rond bijvoorbeeld prompt-sharing.
- Administratieve salesprocessen te verbeteren.

De buitendienst leert bijvoorbeeld met hulp van AI:

- Strakke voorbereidende research van markt en klant doen.
- Winnende gouden vragen opstellen.
- Snelle scan te doen van je klant op mogelijkheden voor cross- en upselling.
- Hoe je razendsnel met AI een audio omzet in herkenbare en succesvolle offertes.
- Kwalitatief betere offertes, e-mails en verslagen op te stellen.
- Effectievere klantgesprekken te voeren en waardevolle klantinteractie aan te gaan.



Verkopen met AI bij Rexcom B.V.

Ook Rexcom B.V. uit Nijkerk maakt gebruik van de training 'Verkopen met AI' van Praktijkacademie Technische Groothandel. Rexcom levert bekabelingsconcepten, connectoren, glasvezelkabels, 19" behuizingen en meer. Daarnaast heeft Rexcom een assemblage afdeling voor bijvoorbeeld klantspecifieke bundels van kabels, glasvezel backbone kabels, afwijkende lengtes of kabelkleuren.

Elke technische groothandel en/of fabrikant weet dat AI er is, dat AI voordeel kan opleveren, dat er efficiënter en doelgerichter mee kan worden gewerkt. Rexcom ook. Precies daarom ook de training 'Verkopen met AI' om dit optimaal te benutten.

Bij Rexcom organiseerden we de training in twee avondsessies, inclusief Indische Rijst-tafel. Zo kon alles gewoon normaal verder draaien. Samen bereikten we mooie resultaten, zoals:

- Tijdsbesparing: verkoopprocessen worden ongekend efficiënter
- Verbeterde klantvoorbereiding: grondige research en gestructureerde vragen
- Effectievere klantgesprekken: meer focus op waardevolle klantinteracties

Meer informatie over de training 'Verkopen met AI' of een offerte aanvragen?



SCAN

OPEN TRAININGEN

Schrijf je nu in!

In 2026 starten er weer trainingen die je niet wilt missen. Ontdek het aanbod en schrijf je in via onze website.



Verkopen met AI



Succesvol verkopen



Leercultuur versterken
(open inschrijving)



Continue verbeteren
Lean/5S (open
inschrijving)



Veilig en gezond werken
(open inschrijving)

praktijkacademiepittig.nl/agenda/



Continu verbeteren Lean/5S

Logistiek teamleiders
Prijs: 1740,- per deelnemer

In de open training continue verbeteren Lean/5S 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 je dagelijkse praktijk én 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 meteen toe in je eigen werkomgeving. Daarbij leer je hoe je je medewerkers stimuleert, begeleidt en aanstuurt bij het dagelijks verbeteren van processen.

Wat ga je leren?

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

Data

De training 'Continu verbeteren Lean/5S' heeft een duur van vier dagen en wordt op de volgende dagen gegeven:

11/03/26 - 01/04/2026 -
15/04/2026 - 20/05/2026

direct inschrijven:



SCAN



Veilig en gezond werken

Logistiek teamleiders
Prijs: 1740,- per deelnemer

In de open training veilig en gezond werken 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 belasting van medewerkers te verminderen.
-  Het team actief betrekken bij veiligheid op de werkvloer, met o.a. veiligheidsgesprekken en meldingen van (bijna-)ongevallen stimuleren.

Data

De training 'Veilig en gezond werken' heeft een duur van vier dagen en wordt op de volgende dagen gegeven:

02/03/2026 - 26/03/2026 -
16/04/2026 - 04/05/2026

direct inschrijven:



SCAN



GEFELICITEERD!

Afgelopen periode hebben we weer veel deelnemers blij mogen maken met een certificaat voor onze trainingen.





HO
HO
HO

**ALVAST FIJNE FEESTDAGEN
GEWENST NAMENS
TEAM PITTIG**