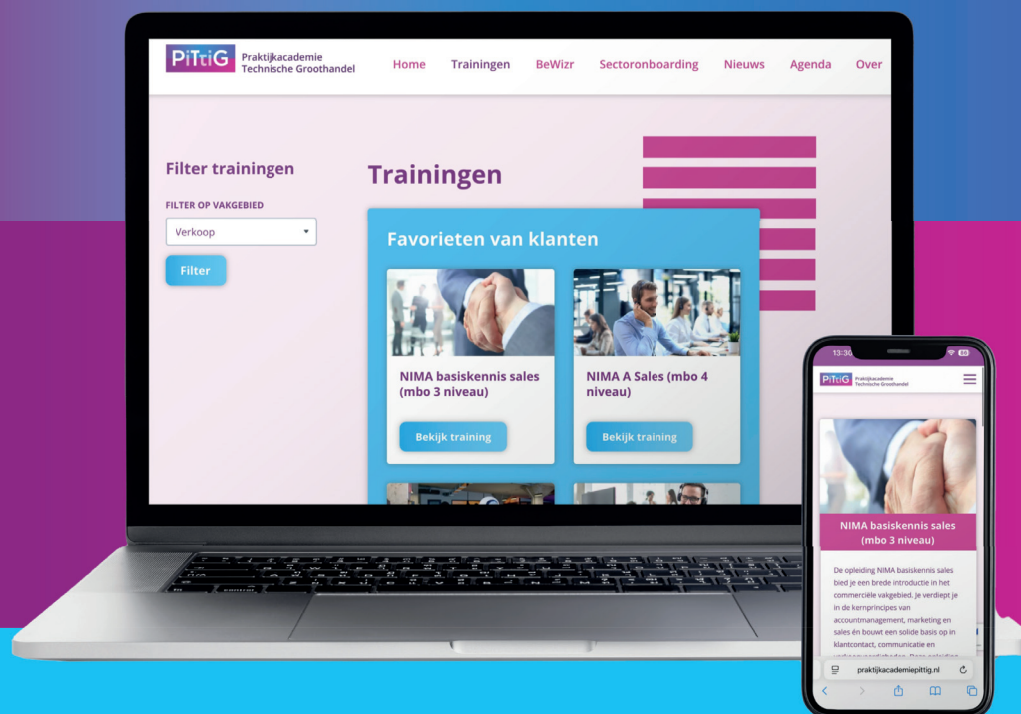




NIEUWSBRIEF Q2 2025

Speciaal voor de technische groothandel



Robert-Jan Steegman
Voorzitter Stuurgroep PiTtiG

Tijdens één van de panelgesprekken in aanloop naar de nieuwe CAO verzochtte een deelnemer dat er geen opleidingsprogramma voor de groothandel is... Uiteraard heb ik haar op het bestaan van PiTtiG gewezen, een speciale academie voor de technische groothandel die al tien jaar bestaat. Ik was ook verbaasd: waarom weet men dat niet? We hebben kennelijk onvoldoende gedaan om het programma onder de aandacht te brengen. Genoeg motivatie dus om nog meer inspanningen te doen en te benadrukken dat er (o.a. door de open inschrijvingen) veel mogelijkheden zijn om mensen gericht en relevant te trainen. Zelfs voor de kleine groothandels.

Ik roep iedereen op die ondervonden heeft wat onze opleidingen succesvol maakt, of je nu deelnemer bent geweest of leidinggevende van een cursist, om collega's te wijzen op PiTtiG. Mond-op-mond reclame doet meer dan weer een voorwoord van een stuurgroepvoorzitter...

Allemaal een fijne vakantie én denk even na wie er in aanmerking komen voor een PiTtiG cursus!



"Als je blijft doen wat je deed, zal je nooit beter worden."

Een interview met deelnemer Dani Schuijl

Na twee jaar werken als accountmanager bij Rexel werd het volgens Dani tijd om zijn vaardigheden weer eens bij te spijkeren. Dit deed hij met behulp van de training succesvol verkopen van de Praktijkacademie Technische Groothandel.

Hoe beviel de training je?

"De training is uiterst goed bevallen, mede door de prettige omgang en benadering van onze PiTtiG-trainer Armin Hietbrink."

Is er veel aansluiting op de praktijk vanuit de training?

"Je kan de geleerde topics direct toepassen op de werkvloer. Je krijgt veel tips en tricks tijdens de training, waardoor er altijd een nieuwe manier tussen zit die je graag wil toepassen en die bij jou past. Zo kun je op natuurlijke wijze de theorie uit de training in de praktijk toepassen."

Wat was voor jou het meest waardevolle inzicht?

"Ik heb veel leerzame input ontvangen om doelen gemakkelijker en/of efficiënter te behalen. Dat was voor mij het beste inzicht uit de training."

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?

"Ik zou de training zeker aanraden aan iedereen die actief is of wil zijn in accountmanagement. Ik was eerst sceptisch ('ik oefen mijn functie toch al fantastisch uit?')... Maar, ook al ben je succesvol in je functie, het is van groot belang om jezelf te blijven ontwikkelen. Als je blijft doen wat je deed, zal je nooit beter worden. Een slogan die perfect aansluit op deze training."

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



NIEUW ! NIEUW ! NIEUW ! NIEUW ! NIEUW !

MBO DIPLOMA'S BIJ PITTIG

Nieuw



Mbo-4 opleiding leidinggevende team/afdeling/project

Bekijk training



NIMA A Sales (mbo 4 niveau)

Bekijk training



NIMA basiskennis sales (mbo 3 niveau)

Bekijk training

praktijkacademiepittig.nl



NIMA basiskennis sales

Op mbo 3 niveau | Voor commercieel medewerkers
Prijs: € 1.300,- per deelnemer

De opleiding NIMA basiskennis sales biedt je een brede introductie in het commerciële vakgebied. Je verdiept je in de kernprincipes van accountmanagement, marketing en sales én bouwt een solide basis op in klantcontact, communicatie en verkoopvaardigheden. Deze opleiding bereidt je grondig voor op het officiële examen NIMA basiskennis sales: een erkend en gewaardeerd diploma binnen het vakgebied, waardoor je ook wordt opgenomen in het officiële NIMA diplomaregister.

Meer over de opleiding

-  Je krijgt vakken zoals het verkoopproces, verkoopplan opstellen en effectieve verkoopgesprekken voeren.
-  Het programma wordt uitgevoerd door ROC van Twente vanuit de Praktijkacademie Technische Groothandel.
-  Je kan je nu inschrijven om te starten in september 2025! Dit doe je via onderstaande QR-code.

Data

De opleiding heeft vier bijeenkomsten van een halve dag verspreid over twee maanden. De opleiding start in september 2025.

direct inschrijven:



SCAN



NIMA A Sales (mbo 4)

Op mbo 4 niveau | Voor commercieel medewerkers - toelating op mbo 3 niveau | Prijs: € 3.000,- per deelnemer

De opleiding NIMA A Sales richt zich op de ontwikkeling van je persoonlijke verkoopvaardigheden. Je leert hoe je succesvol verkoopgesprekken voert, klantbehoeften analyseert en passende oplossingen aanbiedt die aansluiten op de wensen van je klant. In de opleiding van NIMA A Sales is er aandacht voor het volledige verkoopproces. Na afloop ontvang je het NIMA A Sales diploma en word je opgenomen in het officiële NIMA diplomaregister.

Meer over de opleiding

-  Je krijgt vakken zoals verkoopmethoden en -technieken, ontwikkelen persoonlijke verkoopvaardigheden, salesstrategie en -planning, markt- en concurrentieanalyse.
-  Het programma wordt uitgevoerd door ROC van Twente vanuit de Praktijkacademie Technische Groothandel.
-  Je kan je nu inschrijven om te starten in september 2025! Dit doe je via onderstaande QR-code.

Data

De opleiding heeft zestien bijeenkomsten van een halve dag verspreid over zes maanden. De opleiding start in september 2025.

direct inschrijven:



SCAN



Leidinggevende (mbo 4)

Leidinggevend en teamleiders met minimaal mbo 3 vooropleiding
Prijs: € 1.350,- per deelnemer

In deze eenjarige mbo 4 opleiding ontwikkel je vaardigheden en kennis die nodig zijn om effectief leiding te kunnen geven aan een team, afdeling of project. De focus ligt op het aansturen van medewerkers, het bewaken van processen en het realiseren van doelstellingen binnen je technische groothandel. Na afloop ontvangt de deelnemer het officiële mbo 4 diploma leidinggevende team/afdeling/project.

Meer over de opleiding

-  Je krijgt vakken zoals leidinggeven, personeelsbeleid, gespreksvoering, teamvorming, begeleiden en coachen, vitaliteit, verzuim en uitstroom, Nederlands, Engels, rekenen, burgerschap.
-  Het programma wordt uitgevoerd door ROC van Twente vanuit de Praktijkacademie Technische Groothandel.
-  Je kan je nu inschrijven om te starten in september 2025! Dit doe je via onderstaande QR-code.

Data

De opleiding heeft 35
bijeenkomsten verspreid
over één jaar.
De opleiding start in
september 2025.

direct inschrijven:



SCAN



NIMA Sales erkende opleidingen bij PiTtiG

een interview met Esther Dommerholt
(Endoor/ROC van Twente)

Goed nieuws! In ons nieuwe trainingsaanbod zijn **erkende mbo opleidingen** opgenomen. We hebben Esther Dommerholt, Adviseur Bedrijfsopleidingen van Endoor (ROC van Twente), gevraagd om toe te lichten hoe zo'n mbo opleiding eruit ziet in de praktijk én wat de voordelen zijn.

Vertel, mbo-opleidingen bij PiTtiG?

"Ja! Ik ben enthousiast over onze nieuwe samenwerking met de Praktijkacademie Technische Groot-handel, omdat het een krachtige combinatie van praktijkgericht leren en maatwerk is. De erkende mbo diploma's en certificaten zijn een hele waardevolle toevoeging aan het huidige aanbod. De drie opleidingen die we aanbieden zijn: Nima A Sales, Nima Basiskennis Sales en mbo 4 Leidinggevende team/afdeling/project."

Hoe werkt zo'n opleiding in de praktijk?

"De opleidingen zijn speciaal ontwikkeld voor werkenden, waardoor ze goed te combineren zijn met je baan. Je hebt één dag les in de week, de rest van de tijd leer je op de werkvloer: je past de theorie toe in eigen praktijk. Dit maakt het leren zowel effectief als relevant. De studiebelasting is goed te doen, plus je

wordt begeleid door ervaren docenten en er is veel contact met je werkgever, waardoor je de opleiding echt samen doorloopt."

Wat is dé reden om een mbo-opleiding te volgen?

"Dit zijn ideale trajecten voor wie zich wil ontwikkelen in het vak, sterker in zijn rol wil staan en wil doorgroeien. De opleidingen zijn goed te volgen met een baan, door de krachtige combinatie van leren en werken."

Wat wil je zeggen tegen iedereen die nog twijfelt?

"Of je nu al jaren werkt of net begint, investeren in jezelf loont altijd! Deze opleidingen bieden nieuwe inzichten, praktische tools en zelfvertrouwen. Je leert op een manier die bij jou past, zonder dat je terug in de schoolbanken gaat. En hoe mooi is het om aan het eind van de rit ook een erkend diploma of certificaat te hebben?"

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



OPEN TRAININGEN

Schrijf je nu in!

In september en oktober 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)



Lean werken voor
teamleiders (open
inschrijving)



Veilig werken voor
teamleiders (open
inschrijving)

praktijkacademiepittig.nl/agenda/



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 de 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

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