

Klanttevredenheidsonderzoek

Qpido

03-06-2024



KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK

Dit instituutsrapport belicht de activiteiten van Qpido vanuit verschillende invalshoeken:

vanuit de klant (Klanttevredenheidsonderzoek)

vanuit Cedeo (Bezoekverslag en Conclusie van de onderzoeker)

INHOUDSOPGAVE

CEDEO-ERKENNING	1
1. ACHTERGROND	1
2. CRITERIA	1
3. METHODE	1
4. PROCEDURE	2
KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK.....	3
KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK CEDEO MAATWERK OPLEIDINGEN	3
BEZOEKVERSLAG	7
CONCLUSIE VAN DE STICHTING CEDEO BEDRIJFSOPLEIDINGEN	8

Cedeo-erkenning

1. Achtergrond

Er zijn in Nederland naar schatting ruim 8.500 commerciële opleidingsinstituten die een veelvoud aan maatwerk- en open opleidingen aanbieden. Voor veel opleidingsfunctionarissen vormt dit enorme aanbod een onoverzichtelijk en, in kwalitatieve zin, ondoorgrondelijk geheel. Daarnaast zijn er enkele duizenden organisaties die zich richten op het brede terrein van organisatieadvies, juridisch advies en intensieve begeleiding door middel van coaching.

Om zicht te bieden op instituten die aantoonbaar naar tevredenheid van bedrijven en organisaties cursussen, trainingen, opleidingen, organisatieadvies of coaching hebben verzorgd, voert Cedeo te Rotterdam klanttevredenheidsonderzoeken uit onder inkopers van deze diensten.

Op dit moment zijn op deze wijze zo'n 800 instituten op basis van marktwaardering geselecteerd en in het Cedeo-bestand opgenomen.

2. Criteria

Om in aanmerking te komen voor erkenning stelt Cedeo duidelijke eisen in de vorm van kwantitatieve en kwalitatieve criteria.

Kwantitatieve criteria ter borging van de continuïteit:

- De organisatie heeft meer dan vijf opdrachtgevers.
- De organisatie is minimaal drie jaar actief.
- De organisatie heeft een minimum jaaromzet van € 250.000,-.

Kwalitatieve criteria:

- De organisatie moet kunnen aangeven op welke wijze deze het aanbod ontwikkelt.
- De organisatie heeft op een bedrijfsgerichte wijze, bij meerdere organisaties en deelnemers, positieve resultaten geboekt. Of dit zo is, wordt gemeten aan de hand van een Klanttevredenheidsonderzoek.
- De organisatie moet in het handelen aantoonbaar bedrijfsgericht zijn.

3. Methode

Cedeo verleent zowel een erkenning voor Maatwerk en Open Bedrijfsopleidingen, opleidingen door middel van e-Learning (niet zijnde blended learning), voor Coaching, Bedrijfsadvies, Outplacement, Loopbaanbegeleiding, Juridisch - en Organisatie Advies.

Hieronder volgt een toelichting op de onderzoeksmethoden die aan de erkenningen ten grondslag liggen.

Tijdens het Klanttevredenheidsonderzoek benadert Cedeo deelnemers, (opleidings-)functionarissen en/of opdrachtgevers met een aantal gerichte vragen over hun ervaringen met de onderzochte organisatie. Hoe waarderen zij de samenwerkingsrelatie, de dienstverlening en de prestaties van uw organisatie? Centraal staat daarbij telkens de vraag in hoeverre het instituut erin is geslaagd gewekte verwachtingen en gedane beloften daadwerkelijk waar te maken. Pas bij een hoge mate van tevredenheid onder de ondervraagde referenten over de verschillende stappen in het voor-, uitvoerings-, en natraject én indien het instituut voldoet aan de vereiste basiscriteria rondom **kwaliteit**, **continuïteit** en **bedrijfsgerichtheid** (zie punt 2), komt het in aanmerking voor Cedeo-erkenning. Cedeo stelt zich op het standpunt dat voor de aangevraagde erkenning tenminste 80% van de benaderde referenten zich dient uit te spreken in termen van 'tevreden' tot 'zeer tevreden'.

Afhankelijk van het uitgevoerde onderzoek verleent Cedeo de volgende erkenningen:

- Cedeo-erkend Maatwerk Bedrijfsopleidingen
- Cedeo-erkend Open Bedrijfsopleidingen
- Cedeo-erkend Coaching
- Cedeo-erkend Coach
- Cedeo-erkend e-Learning
- Cedeo-erkend Assessment
- Cedeo-erkend Juridisch Advies
- Cedeo-erkend Organisatieadvies
- Cedeo-erkend Bedrijfsadvies
- Cedeo-erkend Interim management
- Cedeo-erkend Onderwijsadvies of Onderwijsbegeleiding
- Cedeo-erkend Outplacement, Loopbaanbegeleiding en –coaching
- Cedeo-erkend Werving & Selectie
- Cliëntenaudit Blik op Werk

Erkenningen hebben een geldigheid van 2 jaar na afgifte.

4. Procedure

Nadat het instituut zich heeft aangemeld voor Cedeo-erkenning, wordt de volgende procedure gehanteerd:

- Tijdens een kennismakingsgesprek moet blijken dat het instituut voldoet aan de kwantitatieve criteria die als basis dienen voor het uit te voeren klanttevredenheidsonderzoek.
- Cedeo voert het klanttevredenheidsonderzoek uit.
- Cedeo bezoekt het instituut. Gedurende dat bezoek worden met de directie de uitkomsten van het onderzoek besproken, en saillante informatiepunten, door het instituut verstrekt in de vragenlijst, nader tegen het licht gehouden. Cedeo stelt daarnaast aanvullende vragen met betrekking tot zorg rondom kwaliteit, continuïteit en bedrijfsgerichtheid.
- Op basis van de vragenlijst, de geregistreerde ervaringen van referenten en het bezoek, worden conclusies getrokken die resulteren in een advies.
- Dit advies wordt uitgebracht aan het Bestuur van de Stichting Cedeo. Dit advies kan zijn:
 - toekennen van de Cedeo-erkenning en daarmee:
 - (continuering van) publicatie en opname op de website van Cedeo;
 - (continuering van) positieve advisering door de Helpdesk van Cedeo;
 - geen toekenning of continuering van de erkenning.
- Het Stichtingsbestuur verleent al dan niet de Cedeo-erkenning. Bij een positieve uitspraak zijn de onderzoeksresultaten openbaar en bij Cedeo te verkrijgen.

Klanttevredenheidsonderzoek

Klanttevredenheidsonderzoek Cedeo Maatwerk opleidingen

Aantal referenten geïnterviewd: 10

Score tevredenheid ①	1	2	3	4	5
Voortraject②				60%	30%
Opleidingsprogramma③				90%	
Uitvoering				50%	50%
Opleiders④				20%	70%
Trainingsmateriaal⑤			10%	60%	10%
Accommodatie⑥					
Natraject				80%	20%
Organisatie en Administratie				60%	40%
Relatiebeheer⑦				40%	40%
Prijs-kwaliteitverhouding⑧				30%	30%
Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal				50%	50%

- ① 1 = zeer ontevreden
2 = ontevreden
3 = noch ontevreden/noch tevreden
4 = tevreden
5 = zeer tevreden
- ② Een referent heeft geen zicht op het voortraject
- ③ Een referent heeft geen zicht op het opleidingsprogramma
- ④ Een referent heeft geen zicht op de opleiders
- ⑤ Twee referenten hebben geen zicht op het trainingsmateriaal
- ⑥ Alle trainingen hebben op de locatie van de deelnemer plaatsgevonden
- ⑦ Twee referenten hebben geen zicht op het relatiebeheer
- ⑧ Vier referenten hebben geen zicht op de prijs-kwaliteitverhouding

Toelichting op de gegeven antwoorden:

Voortraject

Alle referenten die hebben meegewerkt aan het onderzoek naar de maatwerktrainingen van Qpido, zijn tevreden en zeer tevreden over het functioneren in het voortraject. Velen delen mee dat zij regelmatig met deze organisatie samenwerken op bepaalde thema's. Zij kennen hen al langer. Daarnaast blijkt eveneens dat respondenten al eerder aan een van hun trainingen hebben deelgenomen. Mede dankzij de expertise gaan zij graag opnieuw met hen in zee. Enkele uitspraken ter toelichting: "In ons interne leerportaal staan de trainingen van Qpido opgenomen. Ik kan zelf kiezen welke ik interessant vind", "Ik heb goed gekeken of de beoogde cursus bij mij zou passen in de uitoefening van mijn vak. En vooral ook wat ik ermee zou kunnen doen", "Wij hebben hen ingehuurd voor deskundigheidsbevordering en het beoordelen van casussen" en "We werken veel met coaches van Qpido samen. Onze cliënten kennen behoorlijk wat uitdagingen waar wij in de dagelijkse praktijk mee te maken krijgen. En omdat we collega's met veel en minder ervaring hebben, organiseren we geregeld een training."

Daarnaast blijkt dat er vooraf contact is om de wensen te bespreken zodat alles goed wordt afgestemd op de doelgroep. “Het is prettig om met hen te sparren en de training passend te maken”, vertelt een opdrachtgever. Eén referent onthoudt zich van een mening op dit onderdeel omdat dit is geregeld door een collega.

Opleidingsprogramma

Diezelfde referent heeft ook geen zicht op het opleidingsprogramma en geeft dan ook geen oordeel. De overige negen zijn unaniem tevreden. Hoewel één van hen daarbij aantekent dat alles meestal helder is maar dat bij een training vanuit het academie-aanbod, de verwachtingen vooraf anders waren. Anderen vertellen bijvoorbeeld: “Wij zijn overgestapt op een nieuw systeem. Vroeger kon iedere collega zelf een training uitkiezen maar omdat we zo sterk zijn gegroeid, moeten we het anders inrichten. Nu bieden we op een dag een ochtend en een middag training aan waar mensen op kunnen inschrijven. De lunch gebruiken we dan gezamenlijk. Qpido heeft voor ons een thema-workshop verzorgd. Alle informatie vooraf was helder”, “Wij werken al langer samen. Zij hebben expertise in huis om onze medewerkers goed te begeleiden. De training bestond uit meerdere dagdelen en alles was duidelijk” en “De communicatie vooraf, inclusief de voorbereidingsopdracht, was helder.”

Opdrachtgevers die zich de begroting nog kunnen herinneren, melden dat de kosten eveneens duidelijk waren opgenomen.

Uitvoering

De uitvoering leidt tot louter positieve en zeer positieve reacties. De deelnemers zijn vooral goed te spreken over de praktische toepasbaarheid en de tips en handvatten die zij hebben gekregen. Er is eveneens goed ingezoomd op de behoefte in de groep zoals blijkt uit enkele uitspraken: “We deden allereerst een rondje over onze verwachtingen en leerdoelen. Vervolgens werd er ook gevraagd of we vragen hadden en of we een casus wilden bespreken”, “Het was heel interactief en open. Er werden concrete voorbeelden aangedragen en wij konden eigen voorbeelden uit de praktijk naar voren brengen” en “Wij konden vooral eigen materiaal inbrengen. Tijdens de training zijn we in kleine groepjes uiteengegaan. Er zat een goede balans in het programma en het geheel was interactief.” Een opdrachtgever meldt dat deze veel positieve reacties heeft ontvangen: “Er is veel besproken. De deelnemers herkenden praktijksituaties maar tevens is de theorie achter een bepaalde methodiek uitgelegd. Ook lag de focus op het uitzoeken om zo vanuit een ander perspectief te leren kijken.” Een volgende opdrachtgever die eveneens heeft deelgenomen, meldt: “Het was heel fijn om het er met ons allen over te hebben. We hebben een jong team en we hebben mooie gesprekken en discussies gevoerd.” Tevens blijkt uit de gesprekken dat Qpido mensen uitdaagt om te beoordelen hoe zij zelf in een situatie staan. Tot slot meldt een geïnterviewde: “De deelnemers waren heel enthousiast en hebben behoefte aan meer.”

Opleiders

De trainers die Qpido inzet, hebben veel expertise binnen het vakgebied. Daardoor kunnen zij de vragen vanuit de deelnemers goed beantwoorden. Een opdrachtgever plaatst wel een kanttekening: “Wij hadden vooraf bepaalde afspraken gemaakt die bij de uitvoering niet helemaal zijn nagekomen. Daardoor is er een discussie ontstaan en zijn mensen tegen elkaar opgezet. Dat vond ik niet netjes. Maar ondanks dat, hebben trainers veel kennis en dat maakt dat ik toch een positieve score geef.” Andere citaten ter toelichting: “Het zijn kundige mensen die enthousiast de materie voor het voetlicht brengen. Zij zijn gewend om over precieze onderwerpen te spreken waardoor het geheel luchtig blijft”, “We kennen de trainer al langer. Deze luistert goed en we kunnen makkelijk met elkaar levellen”, “De beide trainers vulden elkaar goed aan. Als de een iets aan het uitleggen was, keek de ander naar wat er in de groep gebeurde”, “Het zijn betrokken mensen” en “Ik ervaar hen als rustig, open, met veel kennis, goed inspeland op de groep en vooral oordeel-loos.” Een opdrachtgever staat hier te ver vanaf en heeft geen feedback ontvangen. Daardoor onthoudt deze zich van een oordeel.

Trainingsmateriaal

Twee referenten hebben geen inzicht in het materiaal. Eén cursist is neutraal gestemd en zegt: "Het mag wat uitgebreider. Men geeft alleen het hoognodige." Anderen tonen zich op dit onderdeel tevreden waarbij zij nadrukkelijk aangeven dat het als naslagwerk fijn is om te gebruiken. "Ik weet het trainingsmateriaal erbij te pakken wanneer ik het nodig heb", zo verklaart een deelnemer. Een volgende schetst: "We kregen vooraf een opdracht plus een filmpje en podcast achteraf. Daarnaast ontvingen we de theorie en doorverwijzingen. Dat werkt heel fijn." Ook merkt men op dat men materiaal als handvatten gebruikt: "De sheets met vragen die je kunt stellen vind ik heel waardevol." Daarnaast melden de meeste deelnemers dat zij de PowerPointpresentatie achteraf nog toegestuurd krijgen.

Accommodatie

Alle trainingen hebben op de locatie van de deelnemer plaatsgevonden.

Natraject

Opdrachtgevers en deelnemers zijn goed te spreken over de manier waarop Qpido het natraject verzorgt. Mede dankzij de korte lijnen weet men hen altijd te benaderen wanneer er nog vragen zouden zijn. Sommigen werken actief met hen samen maar ook degenen die hen af en toe inhuren, melden dat zij altijd met vragen nog contact kunnen opnemen. De meerwaarde van dit onderdeel zit vooral in het rendement van een training. Enkele uitspraken: "Ik heb echt geleerd om signalen beter te herkennen. Daarnaast heb ik meer kennis gekregen om in te grijpen", "Onze bewustwording op het onderwerp is toegenomen. De handvatten voor toepassing in de praktijk zijn waardevol", "Als team hebben we een pas op de plaats gemaakt waardoor alle neuzen nu dezelfde kant op staan" en "De collega's zijn in staat om elkaar te helpen op het juiste moment." In dit stadium vindt er ook een evaluatie plaats; in de meeste gevallen mondeling. Een opdrachtgever merkt op dat deze geen terugkoppeling heeft ontvangen over ingevulde evaluatieformulieren. Deze zou dat in de toekomst wel op prijs stellen. Enkel melden eveneens dat zij een certificaat hebben ontvangen.

Organisatie en Administratie

Dat Qpido de organisatie en administratie goed op orde heeft, blijkt uit de (zeer) tevreden scores die worden gegeven. De respondenten zijn van mening dat de organisatie goed bereikbaar is en, op een uitzondering na, de afspraken nakomt. Ook sturen zij zaken tijdig na (zoals een PowerPointpresentatie), wanneer dat is afgesproken. Een referent: "Er was iemand ziek geworden. Toen is alles snel overgenomen en prima opgelost." Een tweede: "We krijgen altijd binnen een week een reactie." Twee anderen melden in dit verband: "Ik ervaar hen als snel en flexibel" en "Ik heb rechtstreekse lijntjes en dat werkt prima." Ook plaatst een geïnterviewde een kanttekening: "Het is niet altijd makkelijk om de juiste persoon te pakken te krijgen." Desondanks is ook deze tevreden op dit onderdeel.

Relatiebeheer

Volgens twee deelnemers is er geen sprake van relatiebeheer waardoor zij zich op dit onderdeel niet uitspreken. De overige acht zijn van mening dat dit op een prettige manier gestalte krijgt. Zo blijkt uit de interviews dat er korte lijnen zijn en sommigen maken zelfs melding van een nauwe samenwerking. Een van hen vertelt nog: "Aan de hand van de evaluatie hebben we achteraf nog tips toegestuurd gekregen. Heel netjes." Een volgende heeft nog een aandachtspunt: "Ik heb met Qpido een evaluatie gedaan maar niet met de trainers. Die heb ik twee keer moeten mailen voordat er feedback kwam. En daar zat ruim twee weken tussen. Dat mag wel iets zorgvuldiger." Ook meldt men: "We hebben korte lijnen en zij zijn altijd bereid om met ons te sparren", "Wij werken veel met hen samen. Zij zijn in onze stad een bekend begrip en weten tegen welke uitdagingen wij dagelijks aanlopen", "Zij zijn onderdeel van ons netwerk en zitten regelmatig bij ons aan tafel" en "Het contact is laagdrempelig." Enkel melden tevens dat zij Qpido prima weten te vinden wanneer zij hen nodig hebben.

Prijs-kwaliteitverhouding

De zes respondenten die zicht hebben op de prijs, zijn van mening dat deze goed tot prima in balans is met de kwaliteit. Zoals een van hen opmerkt: "Wij hebben een mooie kwaliteit gekregen. Dat maakt dat wij ons in de prijs kunnen vinden." Een volgende vindt de balans in orde en meldt daarbij: "Ik heb een aantal organisaties vergeleken en dan vind ik de prijs-kwaliteitverhouding bij Qpido prima in orde." Voor vier referenten geldt dat zij geen beoordeling kunnen geven; vooral omdat zij of geen zicht hebben op de prijs of geen vergelijkingsmateriaal hebben.

Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal

Aan het eind van dit onderzoek luidt de conclusie dat alle referenten tevreden en zeer tevreden zijn met de trainingen en samenwerking met Qpido. Als positieve kenmerken, schetsen zij onder andere: "De trainers hebben veel ervaring binnen het vakgebied waardoor zij ons serieus nemen", "Het zijn kundige specialisten die ons van goed advies voorzien en met ons meedenken", "Men weet goed aan te sluiten bij de praktijk", "Zij volgen alle ontwikkelingen en trends binnen de hulpverlening. Zij pakken zaken op, hebben een uniek aanbod en springen in een gat dat ontstaat door problemen", "Zij blijven zichzelf ontwikkelen en krijgen daardoor meer bekendheid", "Trainingen zijn maatwerk, interactief en flexibel ingestoken" en "Qpido denkt echt mee binnen specifieke doelgroepen en bijbehorende onderwerpen. Het zijn echt specialisten." Een enkeling heeft ook nog een tip: "Ik heb hen tips gegeven en die feedback pakken ze op. Dat is zeer te waarderen", "Stuur een nieuwsbrief met bijvoorbeeld de meest actuele ontwikkelingen of nieuwe programma's", "Let op de communicatie tussen mij als opdrachtgever, het bureau en de trainers. Daar kan nog wat verbeterd worden" en "Kunnen zij ervoor zorgen dat kleinere trainingen ook SKJ-geaccrediteerd kunnen worden?" Allen zijn bereid om Qpido aan te bevelen aan anderen.

Bezoekverslag

Dit bezoekverslag is opgesteld door Cedeo. Het vormt een samenvatting van het gesprek dat adviseur Mevrouw H.A.D.M. van Emst voerde met Qpido op 03-06-2024.

Algemeen

Qpido is een onderdeel van Levvel en zet zich in om kinderen en jongeren gezond te laten opgroeien op seksueel gebied. Qpido biedt laagdrempelige individuele hulpverlening en geeft lessen, trainingen en consulten op het gebied van liefde, relaties, grenzen, seksualiteit en diversiteit. De dienstverlening is gericht op jongeren, ouders, leerkrachten en professionals. Zo verzorgt Qpido voorlichtingslessen op middelbare scholen en houdt men consulten. Qpido werkt nauw samen met andere organisaties. Met een ervaren team van deskundige hulpverleners, psychologen en orthopedagogen gaat men in gesprek met jongeren, ouders en professionals over belangrijke onderwerpen in de puberteit als liefde en seks. Het Cedeo-onderzoek heeft betrekking op de opleidingsactiviteiten van Qpido en betreft de maatwerkopleidingen.

Kwaliteit

De trainers van Qpido bieden trainingen op maat voor professionals op het gebied van seksueel gezond opgroeien. Ook biedt men ambulante hulp aan jongeren die te maken hebben (gehad) met seksueel grensoverschrijdend gedrag of hier een risico op lopen of op een andere manier kwetsbaar zijn in hun seksuele ontwikkeling. Zij staan daarmee nog steeds met beide benen in het werkveld. Dat maakt dat zij nauw voeling hebben met actuele trends en ontwikkelingen en die meteen kunnen vertalen op inhoud van de trainingen. Trainingen worden dan ook continu op inhoud doorontwikkeld, mede gebaseerd op de vraag vanuit het werkveld en op wetenschappelijke onderzoeken. Qpido werkt met een vast team aan trainers die met elkaar meekijken, de inhoud voor- en nabespreken en elkaar van feedback voorzien. Allen hebben veel deskundigheid binnen de thema's, passie voor het vak en beschikken over praktische vaardigheden die in de uitvoering worden ingezet. Afhankelijk van de groepsgrootte zet men trainers als duo in. In het tienjarige bestaan van Qpido monitort men nadrukkelijk de verdere professionalisering. Het leveren van kwalitatief goede trainingen staat bij Qpido hoog in het vaandel. Mede daarom worden trainingen zorgvuldig geëvalueerd en biedt men nazorg indien opdrachtgevers en/of deelnemers dit wensen.

Continuïteit

Op 1 juli 2024 treedt de nieuwe zedenwet in werking. Dat heeft behoorlijke impact op de inhoud van de trainingen binnen de thema's omdat men moet blijven voldoen aan de eisen die vanuit overheidswege worden gesteld. Daartoe zoekt Qpido actief verbinding met andere professionele instanties en aanpalende organisaties zoals gemeentes. Ook participeert de organisatie binnen diverse netwerken en ondersteunt men onder meer hogescholen en universiteiten om zo de huidige studenten klaar te stomen als professionals voor de toekomst. Daarnaast weet men actief te schakelen op trends die in de maatschappij zichtbaar worden, zoals het gendervraagstuk en online seksueel gedrag. Qpido wordt dan ook echt als expert binnen deze thema's gezien omdat de organisatie echt bovenop ontwikkelingen zit. Op basis van het uitgevoerde klanttevredenheidsonderzoek, de focus op kwaliteit en de informatie die tijdens het gesprek is verstrekt, acht Cedeo de continuïteit van Qpido bij maatwerktrajecten voor de komende periode voldoende geborgd.

Bedrijfsgerichtheid

De missie van Qpido is dat kinderen en jongeren gezonde en veilige keuzes kunnen maken en in staat zijn wensen en grenzen aan te geven en te respecteren. De professionals die aan dit onderzoek hebben meegewerkt, zijn met name zeer te spreken over de praktische tips en tools die zij hebben gekregen die zij meteen in het werkveld van de hulpverlening in kunnen zetten. Ook ervaren zij dat zij bij Qpido terecht kunnen met vraagstukken rondom actuele thema's. De ondersteuning die de organisatie biedt is voor de professionals van grote toegevoegde waarde bij de uitoefening van hun vakgebied. Dat maakt dat zij graag met Qpido samenwerken en dat vertaalt zich in een wederom hoge score van dit klanttevredenheidsonderzoek.

Conclusie van de Stichting Cedeo Bedrijfsopleidingen

Op basis van de positieve uitslag van het uitgevoerde Klanttevredenheidsonderzoek is het instituut toegestaan voor de periode van twee jaar het predicaat 'Cedeo-erkend' te voeren; de periode in overeenstemming met het uitgereikte certificaat.

Daarnaast heeft het instituut recht op:

- De mogelijkheid om gebruik te maken van de vermelding 'Cedeo-erkend' voor PR-activiteiten
- Publicatie van daartoe bestemde beeldmerk(en) 'Cedeo-erkend'
- Opname op de website van Cedeo: www.cedeo.eu, waaronder
 - contactgegevens
 - verleende erkenningen
 - integraal klanttevredenheidsonderzoek
 - opname opleidingenaanbod, inclusief rechtstreekse link naar website
- Publicatie als erkend bureau in advertenties
- Positieve advisering via de Helpdesk Opleidingen Cedeo