

Klanttevredenheidsonderzoek

LTP

07-10-2024



KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK

Dit instituutsrapport belicht de activiteiten van LTP 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 ASSESSMENT.....	3
BEZOEKVERSLAG	7
CONCLUSIE VAN DE STICHTING CEDEO BEDRIJFSOPLEIDINGEN	9

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 Assessment

Aantal referenten geïnterviewd: 10

Score tevredenheid ①	1	2	3	4	5
Voortraject②			30%	50%	
Plan van aanpak / offerte③			10%	30%	30%
Uitvoering				60%	40%
Adviseur / psycholoog④				40%	10%
Afronding		10%		30%	60%
Organisatie en Administratie			40%	20%	40%
Relatiebeheer⑤				50%	30%
Prijs-kwaliteitverhouding⑥			10%	40%	20%
Tevredenheid assessmenttraject / samenwerking totaal			10%	60%	30%

- ① 1 = zeer ontevreden
 2 = ontevreden
 3 = noch ontevreden/noch tevreden
 4 = tevreden
 5 = zeer tevreden
- ② Twee referenten geen inzicht.
 ③ Drie referenten geen inzicht.
 ④ Vijf referenten geen inzicht
 ⑤ Twee referenten geen inzicht.
 ⑥ Drie referenten geen inzicht.

Toelichting op de gegeven antwoorden:

Voortraject

Aan dit onderzoek naar een aantal assessmenttrajecten verzorgd door LTP hebben tien referenten hun medewerking verleend. Vijf referenten zijn zowel inkoper als opdrachtgever, vier referenten zijn uitsluitend opdrachtgever, en één geïnterviewde fungeert als coördinator. Vaak werkt men al langer samen met LTP en heeft men hen via hun netwerk gevonden.

Een tweetal geïnterviewden gaf aan geen zicht te hebben op het voortraject doordat afspraken door hun voorgangers zijn gemaakt. Vijf referenten uitten hun tevredenheid over het voortraject en vertelden daarbij het volgende: "Via een collega uit mijn vakgebied ben ik op deze organisatie gewezen en heb ik contact met hen opgenomen. Wij hebben nu een aantal keren gebruikgemaakt van hun diensten. Je dient een aanvraag in, waarna er contact wordt opgenomen en vervolgens volgt er een intake. Wij hebben de mogelijkheid om informatie uit te wisselen met degenen die het assessment uitvoeren. Het is een no-nonsense en helder proces." Een andere geïnterviewde omschreef het als volgt: "Het is goed contact en er wordt fijn meegedacht."

Twee referenten zijn noch tevreden noch ontevreden en legden dit als volgt uit: “Wij werken al langer samen met LTP en deze ervaring is positief. Vroeger werd er gewerkt met een vaste contactpersoon, maar inmiddels verlopen alle aanvragen via de website en kun je aangeven dat er contact moet worden opgenomen. De begeleider spreek ik niet altijd. Op zich vind ik dit wel een verbeterpunt en is mijn voorkeur dat dit standaard plaatsvindt. Een ander punt is dat het aanmeldproces via de website erg onoverzichtelijk is en dat het niet duidelijk is wat de stappen zijn.” De andere geïnterviewde merkte op: “Het voortraject is voor een groot deel geautomatiseerd, maar ik geef de voorkeur aan persoonlijk contact en meer maatwerk. Dit voelt als een keurslijf. Als je ze eenmaal aan de lijn hebt, dan is het contact heel prettig en goed. Voorheen hadden wij een vaste contactpersoon, maar tegenwoordig werkt het anders.”

Plan van aanpak / offerte

Niet alle referenten hebben zicht op het plan van aanpak en de offerte van de assessmenttrajecten van LTP. Degenen die hier wel een oordeel over hebben, vinden over het algemeen dat dit goed is, waarbij citaten werden gebruikt zoals “goed” en “in orde”. Vaak is er sprake van een vaste prijsafspraken en werkwijze. Zoals één referent toelichtte: “Op het moment dat de aanvraag digitaal door ons wordt verstuurd, plant LTP een afspraak in. Vaak wordt er via een formulier nog meer informatie verstrekt. Daarna volgt er een gesprek met de leidinggevende, en vervolgens met de kandidaat.”

Een andere geïnterviewde vindt ook dat zij hun invloed kunnen uitoefenen op het plan van aanpak en dat hun wensen worden meegenomen. Een referent die een neutrale score gaf, beaamde dat “het allemaal werkt, maar het spreekt mij niet aan” en lichtte verder toe: “Het is allemaal heel bureaucratisch en geautomatiseerd. Dat kan aan mij liggen, maar deze manier van werken heeft gewoon niet mijn voorkeur.”

Uitvoering

Over de uitvoering zijn alle referenten positief tot zeer positief, al worden er soms enkele verbeterpunten benoemd. Eén van de geïnterviewden vertelde: “Het is volgens het plan van aanpak en de testen geven een heel betrouwbaar beeld. We zijn nog wat zoekende of we bijvoorbeeld ook nog een één-op-één-gesprek willen hebben, waarbij er meer wordt uitgelegd. Maar we zijn toch niet helemaal overtuigd; er zit ook een prijskaartje aan.” Een andere referent vulde aan: “Wij hebben regelmatig tussentijds overleg en om de zoveel tijd een breder overleg. De producten die zij leveren zijn in overeenstemming met de afspraken en gericht op de doelgroep.”

Verbeterpunten die genoemd worden door de tevreden geïnterviewden liggen op het vlak van communicatie en planning. De referenten vertelden: “Bij de online assessments wordt de opdrachtgever niet op de hoogte gesteld dat de kandidaat is uitgenodigd, bleek onlangs na intern overleg,” “Er was een goede start van de dag maar geen goede afsluiting, waardoor kandidaten zich wat verloren voelden,” en “Wij moeten soms wat lang wachten tot assessments zijn ingepland. Natuurlijk heb je altijd de kwestie van de agenda, maar we zouden toch eigenlijk wel willen dat het binnen twee weken is afgerond.”

Adviseur / psycholoog

De helft van de referenten vertelde dat zij onvoldoende zicht hebben op de inhoudelijke kwaliteiten van de adviseur of psycholoog, hoewel een referent nog opmerkte dat zij “wel vertrouwen heeft dat het goed geregeld is.” De overige geïnterviewden zijn zonder uitzondering tevreden tot zeer tevreden over de adviseur of psycholoog die door LTP wordt ingezet. Hier volgen enkele citaten die deze tevredenheid goed illustreren: “Degene is uiterst zorgvuldig, belicht alles van alle kanten, neemt de tijd en schroomt ook niet om te bellen als er nog vragen zijn.” En: “Ik krijg te horen van mijn collega’s dat de psychologen en adviseurs hun vak verstaan, en dat is ook terug te lezen in de rapportages.”

Afronding

Het natraject stemt vrijwel alle geïnterviewden tevreden; zestig procent is zelfs zeer tevreden. Het assessment wordt afgesloten met een rapport, en afhankelijk van het afgenomen product wordt dit ook doorgesproken met de kandidaat en leidinggevende. Enkele reacties: “De afronding is altijd binnen een week, soms zelfs binnen twee dagen als er sprake van spoed, en dat is ook mogelijk.”, “Ik vind de leesbaarheid van het rapport heel goed en de kandidaat herkent zich hier ook in, waardoor het weinig gedoe geeft,” en “De rapportage is goed en op tijd. Soms hebben wij nog wat vragen, die dan uitgebreid worden beantwoord.” Een andere geïnterviewde vulde nog aan: “Het rapport bevat heel veel informatie en het nagesprek vinden wij ook heel prettig. De uitleg over hoe het rapport gelezen moet worden, wordt als een hele goede toevoeging ervaren door ons. Je zou zeggen dat we dit qua opleidingsniveau zelf moeten kunnen, maar dit vereist toch meer expertise.”

Een referent is noch tevreden, noch ontevreden doordat de eindrapportage niet altijd tijdig wordt ontvangen. Zij vertelde: “De kandidaten zijn toch zenuwachtig, en dan is het vervelend als zij langer moeten wachten. Door ziekte was het vertraagd, maar dan is het fijn als het gecommuniceerd wordt.”

Organisatie en Administratie

Een deel van de referenten vindt dat LTP de organisatie en administratie goed tot zeer goed op orde heeft. De tevreden geïnterviewden vertelden: “Ik heb vaste contactpersonen, en vaak krijg ik dezelfde dag nog antwoord als ik een vraag heb. Zij zijn altijd bereid om mee te denken, maar soms zijn hier wel extra kosten aan verbonden,” en “LTP is professioneel, innovatief, prettig, menselijk en goed bereikbaar. Alles verloopt via een digitale aanvraag, waarna ze contact met ons opnemen. Dat verloopt goed; zo weet je ook altijd wie je moet benaderen bij vragen.”

Een andere referent vulde aan: “De medewerkers zijn heel behulpzaam en er is ook bekeken hoe we het proces zo soepel mogelijk digitaal kunnen laten verlopen.” Terwijl de ene geïnterviewde lovend is over het geautomatiseerde proces, beschrijft een ander het geheel als een “assessmentfabriek,” waar hij erg aan moest wennen. Hij vertelde dat “als hij specifieke vragen heeft, hij echt door een hele bureaucratie heen moet om de juiste persoon te spreken. Het is veel te ver geautomatiseerd en dit weerhoudt hem ervan om meer opdrachten te geven.”

Andere verbeterpunten die door de referenten met een neutrale score worden genoemd, zijn: “Meer flexibiliteit qua afspraken zou ik prettig vinden. Aan de andere kant is het misschien zo dat wij elkaar nog wat beter moeten leren kennen,” “Eerder communiceren over een rapportage die vertraagd is, zou ik op prijs stellen,” en “Zij komen heel klantvriendelijk en professioneel over en werken met een portaal dat ook heel handig is. De aanvraag via de website is alleen onoverzichtelijk.”

Een tevreden referent vulde nog aan: “Fijn dat de aanvraag geautomatiseerd is, maar het geeft nu geen overzicht van mijn bestelling voordat ik het verstuur. Ik wilde laatst nog iets veranderen in de aanvraag en had dit naar een algemeen mailadres gestuurd. Hier is niet op gereageerd. Kortom, een overzicht van mijn bestelling voor de bevestiging en inzicht in de stappen die daarna volgen zou ik een goede verbetering vinden.”

Relatiebeheer

Over het relatiebeheer zijn de meeste geïnterviewden tevreden tot zeer tevreden. Iedereen bevestigde dat dit op een prima wijze verloopt: “Ik heb af en toe goed contact met een vast contactpersoon en er is een duidelijke klik.” Een andere referent vulde nog aan: “Wij ontvangen nieuwsbrieven en verder is er niet veel contact. Als er een vraag is, weten wij elkaar wel te vinden.” Andere geïnterviewden spreken over vaste overlegmomenten buiten de assessments om en over uitnodigingen voor bijeenkomsten met interessante onderwerpen.

Twee referenten hebben geen inzicht in het relatiebeheer, omdat dit er niet is of mogelijk wel plaatsvindt met een collega.

Prijs-kwaliteitverhouding

Niet alle referenten hebben zicht op de prijs en daarmee op de prijs-kwaliteitverhouding van de assessmenttrajecten en trainingen van LTP. Degenen die hier wel een oordeel over hebben, vinden merendeels dat deze verhouding in orde is. “De prijs-kwaliteitverhouding was gunstig ten opzichte van andere grote aanbieders. Ze zijn inmiddels wel gestegen door de inflatie, maar dat is volgens mij bij andere partijen ook het geval. De kwaliteit van LTP is goed,” en “Ja, het is duur, maar de kwaliteit is goed. Het werk dat zij verrichten en het rapport dat ze opleveren is arbeidsintensief, en natuurlijk is het ook een commercieel bedrijf.” Een andere referent merkte nog op dat “ze in lijn liggen met andere aanbieders, dus het is oké.”

Een geïnterviewde die noch tevreden, noch ontevreden was, onderbouwde dit door aan te geven dat het een duur traject is, maar kwalitatief wel goed.

Tevredenheid assessmenttraject / samenwerking totaal

Vrijwel alle referenten geven LTP een hoge score in hun eindoordeel en zijn positief tot zeer positief over de professionele manier waarop de assessments worden aangepakt. Wat er echt uitspringt, is de betrouwbaarheid en consistentie van LTP, zoals één referent het verwoordde: “Zij maken waar wat ze beloven; ze komen echt hun afspraken na. Het is ook gewoon een proces, en dat gebeurt dan ook echt zo. Ze hebben mooie tools, een goed instrument, en je kunt het later ook nog via de app bekijken. Dit is echt iets wat ik goed kan gebruiken.”

De communicatie met LTP wordt vaak geprezen; referenten waarderen het dat ze altijd snel antwoord krijgen op vragen en vaste contactpersonen hebben die gemakkelijk bereikbaar zijn. Ook de leesbaarheid en duidelijkheid van de rapporten worden als belangrijke pluspunten genoemd. Geïnterviewden geven aan dat de rapporten overzichtelijk zijn en dat kandidaten zich goed herkennen in de inhoud.

Hoewel één referent een neutrale score gaf vanwege eerder genoemde verbeterpunten bij andere items, benadrukte ook zij dat LTP een professionele organisatie is. Net als de andere referenten zou zij LTP zonder aarzeling aanbevelen aan anderen.

Bezoekverslag

Dit bezoekverslag is opgesteld door Cedeo. Het vormt een samenvatting van het gesprek dat adviseur mevrouw mr. N.J. de Bok voerde met LTP op 07-10-2024.

Algemeen

LTP (Laboratorium voor Toegepaste Psychologie) Business Psychologen, hierna LTP genoemd, is opgericht in 1927 en is het oudste psychologisch adviesbureau van Nederland. Met bijna een eeuw aan expertise is LTP uitgegroeid tot een marktleider op het gebied van assessments. Het bureau staat bekend om zijn innovatieve en kwalitatieve aanpak bij het bieden van diepgaand inzicht in uiteenlopende strategische vraagstukken. LTP helpt organisaties bij het nemen van cruciale beslissingen. Dit doen zij met behulp van wetenschappelijk gefundeerde assessments en online tools, impactvolle adviezen en interventies, bevlogen adviseurs en intuïtieve rapporten en dashboards. Altijd ondersteund met people data, want een grondige data-analyse is vast onderdeel van hun aanpak. Naast assessments biedt LTP ook diensten op het gebied van teams, leiderschap, veiligheid, vitaliteit, organisaties en daarbij ook specifiek voor de board. Hun aanpak is stevig verankerd in wetenschappelijke concepten, empirisch onderzoek en beproefde methodieken. LTP's nauwe banden met de academische wereld, waaronder langdurige samenwerkingen met de Vrije Universiteit en andere vooraanstaande universiteiten, zorgen ervoor dat hun dienstverlening altijd gebaseerd is op de nieuwste wetenschappelijke inzichten. LTP onderscheidt zich door zijn voortdurende focus op innovatie en wetenschappelijke onderbouwing. Of het nu gaat om het selecteren van talent, het ontwikkelen van leiderschap of het begeleiden van organisatieveranderingen, LTP combineert de nieuwste technieken met jarenlange praktijkervaring om duurzame resultaten te leveren. Dit Cedeo-onderzoek richt zich specifiek op de assessments die door LTP worden uitgevoerd. De bevindingen van het onderzoek zijn besproken met Anouk Broersma en Jesse van der Plas tijdens een gesprek op het hoofdkantoor van LTP in Amsterdam.

Kwaliteit

Bij LTP werken psychologen, projectbegeleiders en coaches nauw samen met als doel om mensen, teams en organisaties te versterken. Het bureau telt momenteel ongeveer 40 adviseurs, allen ervaren en academisch geschoold. Daarnaast beschikt LTP over een flexibele schil van zo'n 15 extra adviseurs, wat het mogelijk maakt om snel in te spelen op veranderende klantbehoeften. Wat de adviseurs kenmerkt, is hun focus op kwaliteit, hun diepgaande expertise, persoonlijke aanpak en passie voor hun vak. Veel van hen zijn al jarenlang aan LTP verbonden, wat zorgt voor continuïteit en diepgaande kennis van de markt.

Kennisontwikkeling staat hoog in het vaandel bij LTP. Nieuwe adviseurs doorlopen een intensief opleidingstraject via de interne LTP Academy, waar zij diverse modules volgen om hun vaardigheden verder te ontwikkelen. Vervolgens nemen zij deel aan intervisiebijeenkomsten en inhoudelijke trainingen om up-to-date te blijven met de laatste inzichten en technieken in het vakgebied.

LTP benadert elke opdracht met zorg en aandacht voor detail. Bij iedere casus verdiept men zich in de specifieke functie-eisen en organisatorische context, zodat de assessments optimaal aansluiten op de behoeften van de klant. De rapportages die kandidaten en opdrachtgevers ontvangen, zijn helder en persoonlijk, en worden altijd ondersteund door een gedegen data-analyse. Deze grondige analyse vormt de basis voor waardevolle adviezen die zowel bijdragen aan de ontwikkeling van de kandidaten als aan de strategische beslissingen van de opdrachtgevers.

Innovatie speelt een centrale rol binnen LTP. Het bureau heeft een eigen innovatieafdeling die voortdurend nieuwe instrumenten en modellen ontwikkelt, terwijl ze tegelijkertijd de kwaliteit van bestaande methodieken waarborgt. Daarnaast beschikt LTP over een Wetenschappelijke Raad van Advies, die op onafhankelijke basis signalen en inzichten levert. Deze raad vormt de basis voor science-based innovaties en nieuwe toepassingen, waarmee LTP haar toonaangevende positie in de markt blijft versterken.

Continuïteit

De huidige krapte op de arbeidsmarkt brengt drukke tijden met zich mee voor LTP. Met de stijgende hoeveelheid vacatures is ook de vraag naar assessments aanzienlijk toegenomen. Snelheid is daarbij van groot belang, waardoor LTP zich de afgelopen periode heeft gefocust op het adequaat inspelen op deze groeiende vraag.

Tegelijkertijd wordt er veel aandacht besteed aan kwaliteit, marketing en relatiebeheer. De uitstekende kwaliteit van de dienstverlening, de inhoud van de assessments en rapportages, maatwerkoplossingen en de expertise van de psychologen worden gezien als belangrijke sterke punten van LTP. Deze constante focus op kwaliteit en betrouwbaarheid heeft ervoor gezorgd dat veel klanten al jarenlang de weg naar LTP weten te vinden.

Gezien de opnieuw positieve resultaten van het klanttevredenheidsonderzoek en de informatie die tijdens het gesprek is gedeeld, verwacht Cedeo dat de continuïteit van LTP voor de komende periode voldoende is gewaarborgd.

Bedrijfsgerichtheid

LTP adviseert een breed scala aan bedrijven, overheden en instellingen. In samenwerking met internationale partners bedient LTP ook wereldwijd opererende organisaties. Als gespecialiseerd psychologisch adviesbureau voert LTP diverse psychologische assessments uit en verricht het onderzoek naar de behaalde resultaten. Belangrijke thema's zoals duurzaam leiderschap, diversiteit en inclusiviteit, arbeidspychologie en talentontwikkeling staan hierbij centraal. Werkgevers schakelen LTP in om met wetenschappelijk onderbouwde assessments inzicht te krijgen in hun (potentiële) medewerkers. Deze assessments kunnen toekomstig werksucces voorspellen, maar ook ontwikkelpotentieel in kaart brengen en inzicht bieden in de match met het team, de leidinggevende en de organisatiecultuur. Met zijn rijke geschiedenis, academische benadering en sterke marktpositie blijft LTP toonaangevend in het vakgebied. Het bureau biedt waardevolle inzichten en ondersteuning voor organisaties die streven naar groei en ontwikkeling en blijft zo een betrouwbare partner in de uitdagingen van de moderne arbeidsmarkt.

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