

Klanttevredenheidsonderzoek

The Square Mile

14-07-2025



KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK

Dit instituutsrapport belicht de activiteiten van The Square Mile 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	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, ondoorgroendelijk 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 Organisatieadvies
- Cedeo-erkend Bedrijfsadvies
- Cedeo-erkend Interim management
- Cedeo-erkend Onderwijsadvies of Onderwijsbegeleiding
- Cedeo-erkend Outplacement, Loopbaanbegeleiding en –coaching
- Cedeo-erkend Outplacement, Loopbaanbegeleiding en re-integratie
- Cedeo-erkend Werving & Selectie

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
Voortraject				70%	30%
Opleidingsprogramma			10%	30%	60%
Uitvoering				30%	70%
Opleiders				80%	20%
Trainingsmateriaal②				40%	20%
Accommodatie③				10%	
Natraject				60%	40%
Organisatie en Administratie				50%	50%
Relatiebeheer④			10%	40%	40%
Prijs-kwaliteitverhouding⑤			10%	50%	30%
Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal				60%	40%

- ① 1 = zeer ontevreden
 2 = ontevreden
 3 = noch ontevreden/noch tevreden
 4 = tevreden
 5 = zeer tevreden
- ② Vier referenten geven geen score voor het trainingsmateriaal
- ③ Negen referenten geven geen score voor de accommodatie
- ④ Een referent geeft geen score voor het relatiebeheer
- ⑤ Een referent geeft geen score voor de prijs-kwaliteitverhouding

Toelichting op de gegeven antwoorden:

Voortraject

De meeste geïnterviewden in dit onderzoek naar de maatwerkopleidingen van The Square Mile geven aan dat er al langere tijd naar tevredenheid zaken wordt gedaan met het instituut. Een referent: "Er werd hier al met hen gewerkt voordat ik hier zes jaar geleden kwam. We zijn heel tevreden." De keuze valt veelal op The Square Mile vanwege de mogelijkheden voor maatwerk-, online en in-company onderwijs: "Wij willen dat de focus ligt op bedrijfstaal. Zij hebben de meeste ruimte voor maatwerk" en "Wij halen onze mensen overal vandaan. In tegenstelling tot een ander instituut, komen zij op locatie of kan het ook online." Verder zijn onder andere de mogelijkheid tot vergoeding en de goede communicatie reden om (steeds weer) voor The Square Mile te kiezen: "Ze reageerden snel en adequaat. Ik had een goed gevoel bij hen" en "Wij krijgen de individuele trajecten voor elektro vergoed. De communicatie verloopt bovendien prettig."

Over het voortraject zijn alle referenten tevreden tot zeer tevreden. Zij ervaren de voorbereiding en de samenwerking als prettig en doordacht. De intake wordt zorgvuldig uitgevoerd, met aandacht voor niveaubepaling, leerdoelen en ruimte voor eigen inbreng. Enkelen lichten toe: “Er is goed geïnformeerd naar onze wensen en er was een intakegesprek met de deelnemers voor de niveaubepaling”, “De intake was een als positief ervaren kennismaking en uitleg. Omdat de meeste deelnemers rechtstreeks uit het buitenland kwamen, was een test niet nodig” en “Op basis van intakegesprekken zijn er groepen samengesteld. Dat heeft goed uitgepakt.”

Opleidingsprogramma

Op één neutraal gestemde na tonen alle geïnterviewden zich tevreden tot zeer tevreden over het opleidingsprogramma. Dit wordt over het geheel genomen beoordeeld als duidelijk, volledig en goed afgestemd op de wensen. De inhoud wordt overzichtelijk gepresenteerd en er is ruimte voor aanpassing. Enkele reacties: “Het programma was heel helder en overzichtelijk. Elke week kregen we een overzicht van wat we gingen doen”, “Het geeft een helder overzicht van niveau en inhoud per groep”, “Ze hebben samengevat wat onze wensen en eisen waren, en daar hun aanbod tegenover gezet. We konden nog bijstellen” en “Alles stond erin.” De financiële kant van de zaak wordt duidelijk en correct opgetekend. De geïnterviewde die een score ‘drie’ toekent, licht toe: “Er staat niet precies in het programma wat er in welke groep gebeurt. Daardoor kon ik de voortgang niet goed monitoren.”

Uitvoering

Alle referenten zijn positief over de uitvoering. De lessen worden als intensief, doelgericht en goed afgestemd ervaren. Er is variatie in werkvormen en veel ruimte voor maatwerk. Enkelen vertellen: “We werken met meerdere groepen. Er wordt goed gekeken naar de behoefte van elke groep” en “De lessen zijn gevarieerd. We mochten veel praten, kregen opdrachten en schreven e-mails. Alles werd afgestemd op wat we tegenkwamen.” Ook de koppeling tussen theorie en praktijk wordt gewaardeerd: “Ze dagen deelnemers uit om Nederlands te spreken, ook in technische context. Ze worden echt voor het blok gezet. Er is een veilige sfeer, zonder oordeel” en “Er zit veel cultuur in, maar ook opdrachten zoals naar de bibliotheek gaan of het taalcafé bezoeken. Huisvesting zoeken kwam ook aan bod.” Daarnaast merkt men op dat goed wordt ingespeeld op verschillen in niveau en achtergrond: “Er wordt rekening gehouden met functies, zoals vaktechnisch of commercieel.” Er is genoeg aandacht voor tussentijds monitoren en bijstelling van het programma: “Aanwezigheid wordt gemonitord en teruggekoppeld” en “Als deelnemers meer uitdaging willen, wordt daar flexibel mee omgegaan.”

Opleiders

Aan de opleiders kennen alle referenten een score ‘vier’ of een ‘vijf’ toe. Men noemt hen deskundig en didactisch vaardig. Men zegt: “De docent was native speaker. Beter kun je het niet hebben”, “Ze zijn ter zake kundig en creatief met materiaal en werkvormen”, “Ze houden echt rekening met de groep en kijken naar de specifieke ontwikkelbehoeften van de deelnemers” en “De docent speelde goed in op ons fanatisme voor quizjes. Daar kregen we er meer van, wat motiverend werkte.” Iemand voegt nog toe: “Elke docent heeft een eigen aanpak, wat de afwisseling prettig maakt.” Ook de betrokkenheid van de docenten en hun persoonlijke kwaliteiten worden door meerdere geïnterviewden benadrukt: “De docenten zijn serieus en altijd beschikbaar” en “Ze zijn duidelijk en prettig in de omgang. Er zijn nooit klachten geweest.” Het contact met de opdrachtgever verloopt vlot: “Er was regelmatig overleg. Persoonlijk en professioneel”, “Ze kennen ons goed. Dat is een groot voordeel” en “Ik spreek de docenten vaak. Ze maken een uitstekende indruk.”

Trainingsmateriaal

Alle geïnterviewden die het trainingsmateriaal een score geven, zijn er tevreden tot zeer tevreden over. Het materiaal is naar hun mening inhoudelijk van voldoende kwaliteit: “Ze gebruiken goede boeken” en “Het materiaal is inhoudelijk sterk, toepasselijk en afwisselend.” Het materiaal wordt aangepast aan de organisatie en is bruikbaar in de praktijk: “Ze maken woordenlijsten en filmpjes van onze organisatie”, “We konden hoofdstukken overslaan die niet relevant waren, zoals dat over klachtenafhandeling” en “De opdrachten sloten aan op onze werksituatie. Er zaten ook quizjes bij.” Men bevestigt dat het materiaal ook na afloop van de training inzetbaar blijft. Vier geïnterviewden onthouden zich van het geven van een score, omdat zij onvoldoende zicht hebben op het trainingsmateriaal.

Accommodatie

Negen van de tien referenten kennen op dit onderdeel geen score toe, omdat er in hun situatie uitsluitend sprake is van in-company trainingen. De enige referent bij wie dit niet het geval is, geeft een score 'vier' en zegt: "De laatste jaren regelen zij de ruimtes. Wat ik ervan hoor, is dat die functioneel en passend zijn."

Natraject

Het natraject stemt alle referenten tevreden tot zeer tevreden. In de regel is er sprake van een eindtest en een certificaat. Een referent: "Aan het eind krijgen de deelnemers een test van hun niveau. Ik ontvang de resultaten." Wat betreft evaluatie, nazorg en opvolging ervaren geïnterviewden een toegankelijke en actieve aanpak: "Er wordt een evaluatie met de deelnemers uitgezet. Ik krijg resultaten, en indien nodig evalueren we mondeling", "Er is zowel met de deelnemer als met mij geëvalueerd", "We zijn alweer bezig met een nieuwe groep" en "Je kunt altijd bellen met vragen, heel fijn." Over het resultaat zijn de meesten positief: "Deelnemers durven meer, passen het geleerde toe en vragen om vervolg", "Ik spreek hen aan in het Nederlands en merk echt verschil", "Iedereen wilde doorpakken. Ze durven meer, de onzekerheid is afgenomen" en "We zagen duidelijke verbetering. Eén deelnemer sprak uiteindelijk vloeiend Spaans."

Organisatie en Administratie

Over de organisatie en administratie zijn alle geïnterviewden goed te spreken. De bereikbaarheid, klantvriendelijkheid en flexibiliteit zijn naar wens: "Ik weet mijn contactpersoon makkelijk te vinden. Zij reageert snel bij vragen", "We konden zelfs mobiel bellen", "Ze denken mee, geven feedback en informeren ons regelmatig", "We kregen hulp bij de subsidieaanvraag en er werd zelfs aangeraden om nog even te wachten", "Ze zijn heel flexibel. Als er iets speelde bij deelnemers, werd daar goed mee omgegaan" en "Als het nodig is, wordt er dagelijks gecommuniceerd. Het is een heel fijne samenwerking." De planning en de snelheid van handelen worden als sterk ervaren. Eventuele problemen worden snel opgelost. De facturering is op orde. Enkele reacties: "Ze koppelen netjes terug en sturen de factuur op tijd", "Afspraken worden nagekomen", "Als er iets niet klopt in de beoordeling, lossen ze het direct op" en "Bij wijzigingen in de groepssamenstelling werd er snel gehandeld."

Relatiebeheer

Met uitzondering van één geïnterviewde die een score 'drie' toekent, zijn allen die voor het relatiebeheer een score geven tevreden tot zeer tevreden. Men vindt de vaste contactpersoon goed benaderbaar en ervaart het contact als persoonlijk en afgestemd: "De contactpersoon is down-to-earth en vraagt altijd hoe het gaat", "Af en toe checken ze waar we staan en of er nog behoefte is, maar niet te vaak", "Het contact is goed geïntegreerd in onze organisatie" en "Ze komen op de lijn als het nodig is. Ik werk al jaren met hen." De samenwerking met een andere aanbieder verloopt naar wens: "De uitvoering van de trainingen verloopt in goede samenwerking met een collega-instituut." De geïnterviewde die een score 'drie' toekent, geeft hiervoor de volgende reden: "Ik merk niet veel van relatiebeheer. Een mailing of een telefoontje zou welkom zijn. Ze weten bijvoorbeeld veel van subsidies. Een nieuwsbrief daarover zou handig zijn." Eén geïnterviewde kent aan het relatiebeheer geen score toe omdat hij er onvoldoende zicht op heeft.

Prijs-kwaliteitverhouding

Afgezien van één toegekende 'drie', worden er voor de prijs-kwaliteitverhouding uitsluitend 'vieren' en 'vijven' gegeven. De (zeer) tevreden gestemden noemen de prijs in verhouding tot de kwaliteit goed. Enkelens zeggen: "De verhouding is prima, zeker gezien het maatwerk en de flexibiliteit. We werken al lang samen en de kosten worden telkens goedgekeurd", "Ik neem aan dat het goed zit, want ze zijn als beste uit de aanbesteding gekomen", "Ze zijn iets duurder dan anderen, maar het is maatwerk en de kwaliteit is uitstekend" en "We hoeven niets te betalen door subsidie. Het traject heeft een waarde van € 2.500." De toegekende 'drie' wordt als volgt gemotiveerd: "Het is wel aan de prijs, maar de kwaliteit is ernaar. Als iets goed is, mag het ook wat kosten." Eén geïnterviewde onthoudt zich van het geven van een score, bij gebrek aan informatie.

Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal

In hun eindoordeel over de maatwerkopleidingen van The Square Mile zijn alle referenten positief. Gevraagd naar de sterke kanten van het instituut, worden allereerst maatwerk, flexibiliteit en betrokkenheid genoemd: “Ze denken mee, zijn enorm betrokken en spelen in op onze behoeften”, “Ze focussen op wat wij binnen het bedrijf nodig hebben”, “We konden zelf sturen en inbrengen wat voor ons belangrijk was”, “Ze staan altijd open voor maatwerkvragen” en “Ze hebben oog voor cultuur, context en specifieke situaties.” Verder waardeert men het contact: “Het is een fijne samenwerking vanuit een open houding”, “De communicatie is goed. Ze bellen als er iets is. Dat werkt veel beter dan mail. Het voelt heel persoonlijk. We worden goed op de hoogte gehouden” en “Het is een goede vertrouwensrelatie geworden.” Alle geïnterviewden geven desgevraagd aan dat zij deze opleider zonder meer zouden aanbevelen. Een referent tot besluit: “Ik zou hen zeker ook inroepen voor onze andere dochteronderneming.”

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 The Square Mile op 14-07-2025.

Algemeen

The Square Mile is in 2002 opgericht door Richard Brame en is gespecialiseerd in zakelijke taaltrainingen op maat. Het taalinstituut is vooral actief voor bedrijven, non profits en (semi) overheid. The Square Mile werkt altijd in co-creatie met de opdrachtgever. Men streeft ernaar in nauwe samenwerking met de opdrachtgever de trajecten invulling te geven. Hierbij brengt de opdrachtgever vooral kennis in, waarna The Square Mile vervolgens de vertaling maakt naar een concrete training. Om dit te realiseren is een gedegen en intensief voortraject vereist. In dit voortraject is er uitgebreide aandacht voor de leerwensen vanuit het bedrijf. Daarnaast is er ook oog voor de individuele leerdoelen van de deelnemers en kijkt men welke trainingsvormen het beste aansluiten bij de leerstijl. De maatwerktrajecten bieden mogelijkheden voor zowel individuele deelnemers als groepen. In alle trajecten plaatst het instituut de klant centraal en adviseert men welk traject het meest optimale rendement oplevert.

Kwaliteit

Kwaliteit staat bij The Square Mile hoog in het vaandel. Met opdrachtgevers en deelnemers onderhoudt men langlopende relaties waardoor het relatiebeheer een van de speerpunten is binnen de totale dienstverlening. Dat zorgt ervoor dat er directe feedback kan plaatsvinden, zowel naar de opdrachtgever als naar The Square Mile. Mede dankzij deze proactieve instelling weet het instituut het aanbod toe te spitsen op de vraagstelling van de klant. Dankzij een netwerk aan deskundige trainers, die zowel over de technische taalkennis beschikken als over didactische vaardigheden, weet de Square Mile nauwgezet aan te sluiten bij de maatwerkvraag van de klant. De match met de klant staat dan ook centraal binnen de te leveren service. De bij hen aangesloten trainers binnen het netwerk hebben alle vrijheid en ruimte om de taaltrainingen optimale invulling te geven. Daarbij geldt dat een gedegen voorwerk vanuit de organisatie leidend is. Een grondige intake vormt dan ook de basis voor impact en resultaat. Meting van de resultaten is een fundament voor de optimale service van The Square Mile. Naast een gedegen intake met opdrachtgever en deelnemer, is er ook een intensief voortraject voor de trainers die zich bij dit netwerk willen aansluiten. Daarbij monitort men de beoogde match met de klant, is er een persoonlijk kennismakingsgesprek, bekijkt men of er aansluiting is met de visie van The Square Mile en verzorgt een aspirant trainer een proefles. Nadat er een positief oordeel wordt verstrekt, kunnen trainer en opdrachtgever plus deelnemer aan elkaar worden gekoppeld. Mede dankzij de tussentijdse evaluaties stelt het instituut het programma bij, wanneer dat noodzakelijk en wenselijk wordt geacht.

Continuïteit

Alle taaltrainingen die worden verzorgd door The Square Mile, zijn maatwerk. De focustalen worden gevormd door Engels, Duits, Frans en Spaans. Een enorme groei heeft men de afgelopen tijd geconstateerd met betrekking tot de Nederlandse taaltrainingen dat nu ongeveer 70% van het totale aanbod in beslag neemt. The Square Mile onderhoudt eveneens nauwe relaties met con-collega's waardoor zij frequent worden betrokken bij de uitvoering van de dienstverlening. Ook internationaal ziet men de vraag groeien. Hiervoor heeft men vooral online tools ontwikkeld die de deelnemers direct kunnen toepassen. Dat geeft ook aan dat The Square Mile nauwkeurig alle innovatieve (digitale) ontwikkelingen monitort en kan inschatten waar een tool van toegevoegde waarde is voor het resultaat van de klant; zowel op de vooraf gestelde leerdoelen als de praktijkgerichtheid in de toepassing van het geleerde. Op basis van de resultaten van het klanttevredenheidsonderzoek en de informatie die tijdens het bezoek is verstrekt, acht Cedeo dat de continuïteit van The Square Mile bij maatwerktrainingen voor de komende tijd voldoende geborgd.

Bedrijfsgerichtheid

De referenten die aan dit onderzoek hebben meegewerkt, zijn niet alleen (zeer) te spreken over de kwaliteit van de dienstverlening maar ook over elementen als flexibiliteit en betrokkenheid. The Square Mile besteedt eveneens aandacht aan de context, specifieke maatwerkwenen en de culturele achtergrond van de vraagsteller. Dat uit zich in zowel de uitvoering van een taaltraining als het trainingsmateriaal dat wordt aangeboden. Mede hierdoor beoordeelt met The Square Mile als een solide samenwerkingspartner.

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