

Klanttevredenheidsonderzoek

ExplainiT

07-10-2025



KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK

Dit instituutsrapport belicht de activiteiten van ExplainiT 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			10%	40%	50%
Opleidingsprogramma				40%	60%
Uitvoering				30%	70%
Opleiders				50%	50%
Trainingsmateriaal②				10%	40%
Accommodatie③				10%	
Natraject				50%	50%
Organisatie en Administratie			10%	30%	60%
Relatiebeheer④				30%	60%
Prijs-kwaliteitverhouding				80%	20%
Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal				50%	50%

- ① 1 = zeer ontevreden
 2 = ontevreden
 3 = noch ontevreden/noch tevreden
 4 = tevreden
 5 = zeer tevreden

② Vijf referenten kennen het trainingsmateriaal geen score toe.

③ Negen referenten kennen de accommodatie geen score toe.

④ Eén referent kent het relatiebeheer geen score toe.

Toelichting op de gegeven antwoorden:

Voortraject

De meeste referenten in dit onderzoek naar de maatwerkopleidingen van ExplainiT bevestigen desgevraagd dat zij al langere tijd zakendoen met het instituut: "Ik werk al negen jaar met ExplainiT samen en het bevalt goed", "Mijn voorganger had ExplainiT al als leverancier en ik heb dat voortgezet" en "We hebben vaker trainingen bij hen gedaan. Het was altijd naar wens." De keuze voor ExplainiT wordt onder meer als volgt toegelicht: "We zijn via het Scholingsfonds Grootmetaal bij hen terechtgekomen. Een deel van de cursussen wordt vergoed", "We hebben destijds verschillende aanbieders bekeken. ExplainiT kon iets met de prijs meegaan, zat in de buurt en had een hoge waardering", "Ik heb eerst contact gehad met een andere partij, maar bij ExplainiT waren de communicatie en de docenten beter" en "We werken met voorkeursleveranciers. ExplainiT was al actief bij een van onze bedrijven en dat liep goed. Ze konden aan onze voorwaarden voldoen en hebben een groot aanbod."

Met uitzondering van één neutraal gestemde zijn allen tevreden tot zeer tevreden over het voortraject. Er is in de regel sprake van een vaste contactpersoon. De snelheid van werken voldoet aan de verwachtingen: “Als ik iets roep, heb ik binnen een paar dagen een datum” en “Binnen een dag spreekt onze contactpersoon de trainer en is de inhoud geregeld.” Er wordt goed geïnformeerd naar- en ingespeeld op de maatwerkwenen: “Ze vragen goed door”, “Ze denken mee hoe we het het beste kunnen inrichten”, “We hebben met de trainer onze specifieke wensen besproken. Die heeft prima geluisterd en met elk team apart contact opgenomen.” Een referent licht toe hoe ExplainiT proactief inspeelt op de situatie: “Een team wilde een Exceltraining maar wist het niveau niet. ExplainiT liet hen een proefopdrachtje maken zodat de trainer direct kon insteken.” De neutraal gestemde geeft de volgende reden voor zijn score: “De versturing van de uitnodigingen verliep niet altijd goed. Het is overigens inmiddels wel verbeterd.”

Opleidingsprogramma

Het opleidingsprogramma roept uitsluitend tevreden tot zeer tevreden reacties op. Het komt naar de mening van de referenten goed overeen met wat er in de intake is afgesproken. De beschrijving van de opleiding is volledig en geeft een reëel beeld van de daadwerkelijke gang van zaken. Enkele reacties: “Het opleidingsprogramma is duidelijk en compleet”, “Het klopt met hoe het er in werkelijkheid aan toegaat” en “Het is perfect in orde.” Een referent voegt nog toe: “We maken het programma samen, dus het is altijd ok.” De financiële kant van de zaak is helder en geeft geen aanleiding tot misverstanden.

Uitvoering

Voor de uitvoering geven alle referenten een score ‘vier’ of ‘vijf’. De trainingen worden beoordeeld als boeiend en goed afgestemd op de organisatie. Deelnemers waarderen de ruimte om eigen casuïstiek in te brengen, de link tussen theorie en praktijk en de afwisseling in werkvormen: “Cursisten zijn tevreden. Er is veel gelegenheid om dingen in te brengen”, “De deelnemers kregen steeds gelegenheid om de theorie uit te proberen. Iedereen had een laptop en kon direct aan de slag” en “De theorie sluit goed aan op de praktijk. De casussen en ervaringen van mensen werden door de trainer goed vertaald naar de theorie.” Ook qua interactie en persoonlijke aandacht voldoen de trainingen aan de verwachtingen: “We hadden verschillende niveaus in de groep maar niemand hoefde zich te vervelen. Iedereen kreeg de ruimte om zich de stof eigen te maken”, “De trainer speelde in op de wensen van de groepen en koppelde steeds even terug of iedereen het begreep”, “Er was voldoende balans tussen groepsgewijze uitleg en aandacht voor de individuele cursist.” Eén referent plaatst nog wel een kritische noot: “De voorbeelden waren niet altijd helemaal op ons van toepassing. Ook had de trainer een beetje de neiging om te lang bij bepaalde vragen te blijven hangen.”

Opleiders

Over de opleiders is men unaniem positief. Hun deskundigheid en praktijkervaring worden breed genoemd: “De trainer was enthousiast en uitstekend op de hoogte van de inhoud”, “De docent was heel deskundig”, “Het was echt een expert” en “We hebben drie verschillende trainers gehad, allemaal met verstand van zaken.” Ook de didactische vaardigheden en persoonlijke aanpak vallen in de smaak: “De trainer was vriendelijk en geduldig. Hij kon goed omgaan met de jonge mannen in onze groep”, “De trainers spraken de juiste taal”, “De trainer speelde prima in op de vragen van de deelnemers en legde de stof op een overzichtelijk uit”, “De trainer sloot goed aan. Hij had een directe, confronterende aanpak in combi met een zachte ondertoon”, “Hij voelde de groep goed aan. Hij hield uitstekend rekening met verschillen in tempo en niveau” en “De docent was een mensenmens. Hij was enthousiast en communicatief. Hij wist zijn uitleg feilloos af te stemmen op de deelnemers.”

Trainingsmateriaal

Allen die het trainingsmateriaal een score toekennen, tonen zich er tevreden tot zeer tevreden over. Het materiaal is zowel digitaal als op papier beschikbaar. Het voldoet qua inhoud als qua bruikbaarheid goed. Enkele reacties: “De deelnemers hebben een uitgebreid naslagwerk gekregen en aanvullende informatie via de mail”, “Veel materiaal was digitaal, maar we konden er voldoende uithalen”, “Het materiaal zag er goed uit. Het was compleet en inhoudelijk sterk” en “De PowerPoint-sheets waren duidelijk.” Verschillende referenten geven aan dat het materiaal ook later wordt gebruikt als naslagwerk: “Het was ook na de training prima bruikbaar” en “Deelnemers konden alles later nog digitaal raadplegen.” Vijf van de tien referenten kennen het trainingsmateriaal geen score toe, omdat er in hun situatie geen of nauwelijks gebruik is gemaakt van trainingsmateriaal of omdat zij er onvoldoende zicht op hebben.

Accommodatie

Omdat er bij negen van de tien referenten sprake is van in-company trajecten, kent slechts één referent de accommodatie een score toe. Hij toont zich tevreden en zegt: "Het was een prima locatie, makkelijk bereikbaar en met goede lokalen. Er was voldoende parkeergelegenheid. Je hoefde niet te zoeken want je werd opgehaald. De faciliteiten waren uitstekend. De lunch moesten we deels zelf betalen maar die was niet duur en erg goed."

Natraject

Het natraject roept uitsluitend tevreden tot zeer tevreden reacties op. Alle referenten geven het een score 'vier' of 'vijf'. De cursisten ontvangen in de regel een bewijs van deelname of een certificaat. Enkele reacties: "De deelnemers krijgen direct na afloop het bewijs van deelname" en "De certificaten worden via de mail toegestuurd." Ook de evaluatie verloopt naar wens. De deelnemers krijgen een evaluatieformulier ter invulling aangeboden en er vindt een terugkoppeling plaats met de opdrachtgever: "Wij krijgen de uitslagen schriftelijk toegestuurd en het wordt ook mondeling besproken", "De evaluatielijsten worden digitaal aangeleverd zodat wij de resultaten kunnen bekijken" en "Na afloop wordt er altijd nog gemaild met de vraag hoe het is bevallen." De evaluatie wordt veelal door ExplainiT aangegrepen als gelegenheid om aanvullend advies te geven. Een referent: "De leidinggevendenden hebben een goede samenvatting gekregen met tips waaraan zij konden werken. Dat was heel waardevol." Over de resultaten is men positief. Referenten merken op: "Iedereen heeft er baat bij gehad. Collega's elders in het pand bellen regelmatig met vragen over de cursus", "De medewerkers zijn erg enthousiast. Ze leren er echt iets van", "Deelnemers gaan vaak door naar een vervolgcursus", "Het sluit goed aan bij de praktijksituatie en dat werpt zijn vruchten af" en "Mensen zijn voldoende geïnformeerd en kunnen het direct toepassen."

Organisatie en Administratie

Afgezien van één neutraal gestemde kennen alle referenten de organisatie en administratie een score 'tevreden' of 'zeer tevreden' toe. Er is veelal sprake van een vaste contactpersoon voor administratieve zaken. De bereikbaarheid, de snelheid van handelen en de accuratesse in offerte- en facturatieprocessen zijn over het geheel genomen naar wens: "Ze doen wat ze beloven", "We hebben een vaste contactpersoon. Zaken worden snel opgepakt", "Er is voortvarend gehandeld en men was goed bereikbaar", "Alles ging vlot: de offerte was op tijd, de facturering klopte en het contact verliep soepel" en "Administratief is het prima in orde." De klantvriendelijkheid en oplossingsgerichtheid vallen eveneens op. Referenten zeggen: "Als de planning anders moet, is dat geen probleem", "Bij kleine wijzigingen schakelen ze meteen door" en "Ze zijn oplossingsgericht en coulant." De neutraal gestemde motiveert haar score als volgt: "De facturatie kan sneller. Ik moet er echt achteraan. Mijn subsidieaanvraag moet binnen 3 maanden binnen zijn. Ik heb dit al aangekaart. Ze hebben verbetering beloofd."

Relatiebeheer

Alle referenten die een oordeel geven over het relatiebeheer kennen het een score 'tevreden' of 'zeer tevreden' toe. Het contact verloopt op verschillende manieren. De frequentie en benadering worden als gepast ervaren. Enkele reacties: "Wij hebben regelmatig contact, maar niet te vaak", "Wij zijn persoonlijk benaderd met de vraag of er nog behoefte was aan trainingen. Dat verliep prettig. Het kwam totaal niet opdringerig over" en "Onze contactpersoon is één keer langs geweest, en dat ging heel soepel. Het klikte tussen ons." Ook de nieuwsbrieven en andere vormen van relatiebeheer worden gewaardeerd. Enkele reacties: "Zo nu en dan staan er in de nieuwsbrief dingen die voor ons op dat moment interessant zijn", "Wij krijgen een nieuwsbrief en ook regelmatig een attentie, bijvoorbeeld rond de kerst" en "Er worden veel mails gestuurd. Het relatiebeheer is goed op orde." Een aantal geïnterviewden benadrukt dat zij geen behoefte hebben aan intensief contact, maar dat ze ExplainiT weten te vinden wanneer dat nodig is: "Ik merk niet veel van het contact, maar ik kan hen altijd bereiken" en "Wij hebben eigenlijk alleen contact met de trainer, maar dat is uitgebreid en goed." Een referent kent het relatiebeheer geen score toe, bij gebrek aan informatie.

Prijs-kwaliteitverhouding

Aan de prijs-kwaliteitverhouding kennen alle referenten een score 'vier' of 'vijf' toe. Zij ervaren de verhouding als passend en marktconform. Enkel en ieder zeggen: "De prijs-kwaliteitverhouding is goed", "Vergeleken met andere partijen is het prima", "De prijs en de kwaliteit zijn voldoende in balans", "Wij hebben wat afgedongen, maar de prijs was al vrij goed", "De kwaliteit kwam overeen met de prijs" en "We hebben hen niet voor niets toentertijd uitgekozen."

Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal

In hun eindoordeel over de maatwerkopleidingen van ExplainiT zijn alle referenten positief. Zij waarderen de opleidingsaanbieder vooral om de deskundigheid van de trainers en de inhoudelijke kwaliteit van de trainingen. Enkele reacties: "ExplainiT is een heel prettige partij. De inhoud van de trainingen is erg goed", "De trainers zijn vakkundig", "Ze zijn altijd bij met hun kennis en heel oplossingsgericht" en "De balans die de trainer bood in het lesgeven en de structuur van de cursus waren heel sterk." Er is ook veel lof voor de communicatie, de flexibiliteit en het maatwerk. Men zegt: "De communicatie met de contactpersoon verloopt goed, zowel administratief als inhoudelijk. Het contact is open en we kunnen prima schakelen", "Ze denken goed mee over welke cursusleider het beste past. Het voordeel van een wat kleinere aanbieder is dat schuiven mogelijk is", "ExplainiT is makkelijk benaderbaar en flexibel in het programma" en "Ze zijn altijd bereid mee te denken over hoe trainingen het beste kunnen worden ingericht voor onze teams." Daarnaast waardeert men de betrouwbaarheid, de laagdrempeligheid en de doortastendheid: "ExplainiT doet wat ze zeggen en levert", "Het relatiemanagement is sterk. Je kunt de accountmanager altijd bellen" en "Feedback wordt direct opgepakt en uitgevoerd. Het is een prettige organisatie." Alle referenten bevestigen desgevraagd dat zij ExplainiT zouden aanbevelen bij derden. Een van hen voegt daaraan toe: "Ik doe dat ook weleens. De terugkoppeling is positief."

Bezoekverslag

Dit bezoekverslag is opgesteld door Cedeo. Het vormt een samenvatting van het gesprek dat adviseur Mevrouw P. Verhoeven voerde met ExplainiT op 07-10-2025.

Algemeen

ExplainiT is een trainingsbureau met een breed aanbod aan vaardigheidstrainingen. Naast dit reguliere aanbod, biedt zij begeleiding en adviesdiensten aan op een aantal thema's: Medezeggenschap/OR, Agressiemanagement, SharePoint en Office migraties. Zij verzorgt voornamelijk maatwerk- en in-company trajecten, naast trainingen met een open inschrijving. ExplainiT beschikt over achttien locaties verspreid over het land. Trajecten richten zich op kennis en vaardigheden met een nadrukkelijke focus op het kunnen toepassen in de dagelijkse praktijk zodat er een optimaal rendement wordt gegenereerd. Overheden, Zorg, Onderwijs, Zakelijke dienstverleners, Rechtspraak en Industriële organisaties zijn belangrijke afnemers. Daarnaast heeft ExplainiT de afgelopen jaren eigen software ontwikkeld. Complexe applicaties zijn vaak moeilijk voor gebruikers. De software geeft gebruikers instructie hoe men handiger kan worden met deze applicaties. Behalve instructie is de software ook verrijkt met e-learning: "Selfguide" is een online portal waarin standaard materialen van ExplainiT met actuele altijd relevante content vermengd zijn. Klanten kunnen het ook als platform afnemen om te gebruiken voor hun eigen e-learning.

Kwaliteit

Door het brede dienstverleningspakket, beschikt ExplainiT over een poule van 160 freelancers die allen specialist op een bepaalde expertise zijn. De accountmanagers zijn de spil die alles voor de opdrachtgever van A-Z regelen waarbij de kernbegrippen 'kwaliteit' en 'ontzorging' centraal staan. De freelancers worden als collega's gezien omdat men op frequente basis met hen samenwerkt. Zij zijn zelf verantwoordelijk voor het actualiseren van hun eigen professionalisering. Dat wordt continu gemonitord. Ook benoemt men per traject een hoofdtrainer die verantwoordelijk is voor de inhoud. Bij grotere trajecten is deze persoon eveneens degene die de andere docenten aanstuurt. Elk traject begint met een intake tussen opdrachtgever en/of gebruiker c.q. deelnemer met de accountmanager van ExplainiT. Daar worden de wensen geïnventariseerd maar ook afspraken gemaakt over het verloop van het traject. Bovendien is het mogelijk om het instapniveau te bepalen. Alle stappen die binnen een traject genomen worden, zijn gericht op de meest optimale afstemming op de praktijk waardoor er veel wordt gewerkt met eigen casussen. Om die transfer zo goed mogelijk te realiseren, kan de hoofdtrainer samen met de accountmanager de intake verzorgen. Docenten hebben een jarenlange expertise en moeten aantoonbare kwaliteiten bezitten die van toegevoegde waarde zijn binnen de totale dienstverlening van ExplainiT. Voortdurend wordt de kwaliteit gemonitord, onder andere door middel van het organiseren van kennissessies en evaluaties. Effectieve samenwerking, zowel met de opdrachtgever als met de freelancers, zorgt voor maximale verbinding en rendement, ook op langere termijn.

Continuïteit

Dankzij deze verbindingen, is ExplainiT in staat om continu te anticiperen op marktbewegingen. Zij monitort zorgvuldig de vraag achter de vraag en probeert daar een passende oplossing voor te creëren gericht op de praktijk van de opdrachtgever. In de huidige tijd constateert men dat er meer werk met minder mensen verzet moet worden. Dat vergt een andere focus bij de start van een traject. ExplainiT beschikt over een groot aanbod aan standaard trainingen gericht op digitale vaardigheid, maar is inmiddels ook uitgegroeid tot een partner waar klanten terecht kunnen met andersoortige vragen. Dat heeft ertoe geleid dat men deze heeft ondergebracht in een tweetal aparte labels: Academy4OR en Academy4weerbaarheid. Momenteel is er een nieuw label in ontwikkeling, genaamd 'Spartif', dat compleet gericht is op AI-trainingen. De lancering zal over een aantal maanden plaatsvinden.

Het actualiseren van het aanbod in combinatie met een verbreding van de service als antwoord op de behoefte in de markt, maakt dat ExplainiT al jaren als een gespecialiseerde en betrouwbare partner wordt gezien. Op basis van de informatie die tijdens het bezoek is verstrekt, de bevindingen uit het klanttevredenheidsonderzoek en daarmee de gerichte zorg voor kwaliteit, acht Cedeo de continuïteit voldoende geborgd.

Bedrijfsgerichtheid

ExplainiT wordt meer en meer ingezet als sparringpartner voor organisatie brede vraagstukken. Dat betekent dat zij met meerdere afdelingen vanuit één organisatie om de tafel zit om alle behoeften zo helder mogelijk te krijgen om daar een passend adviestraject dan wel trainingsaanbod op af te stemmen. Maximale ontzorging en een uitgebreide inventarisatie vormen bij alle activiteiten de basis van een traject. Mede dankzij het goed kunnen luisteren in het voorstadium, is ExplainiT in staat om optimaal in te steken op de leervragen. Het kunnen inbrengen van eigen casuïstiek maakt dat de trainingen maximaal aansluiten bij de werkpraktijk van de deelnemer. Daarmee wordt eveneens het geleerde automatisch geborgd.

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