

Klanttevredenheidsonderzoek

Creating Insights

13-11-2025



KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK

Dit instituutsrapport belicht de activiteiten van Creating Insights 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, 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				40%	60%
Opleidingsprogramma			10%	60%	30%
Uitvoering				30%	70%
Opleiders				30%	70%
Trainingsmateriaal			30%	50%	20%
Accommodatie②			10%	20%	20%
Natraject				40%	60%
Organisatie en Administratie					100%
Relatiebeheer				10%	90%
Prijs-kwaliteitverhouding③				30%	60%
Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal				30%	70%

- ① 1 = zeer ontevreden
 2 = ontevreden
 3 = noch ontevreden/noch tevreden
 4 = tevreden
 5 = zeer tevreden
- ② Vijf referenten hebben geen zicht op dit onderdeel
- ③ Een referent heeft geen zicht op dit onderdeel

Toelichting op de gegeven antwoorden:

Voortraject

Het voortraject bij Creating Insights wordt door alle referenten als zeer positief ervaren. Zowel in de rol van deelnemer, als in de rol van opdrachtgever. Klanten waarderen het persoonlijke contact enorm. "Creating Insights denkt actief mee, stemt het programma af op onze doelstellingen en zorgt voor een soepel inschrijfproces", geven meerdere referenten aan. De intakegesprekken zijn waardevol en leiden tot passende programma's. Een geïnterviewde geeft aan: "Creating Insights neemt echt de tijd om te horen wat onze behoefte is, ze stellen goede vragen, vullen aan en komen snel met een waardevol programma. Als er nog kleine aanpassingen nodig zijn, dan zijn ze daar erg flexibel in". "Er worden aanvullend ook gesprekken met een trainer gevoerd. Dat werkt erg prettig en geeft nog meer vertrouwen in de trainingen", wordt gezegd. De meeste referenten werken al geruime tijd samen met Creating Insights. Een aantal geïnterviewden geeft tevens aan dat Creating Insights preferred supplier is. "Als je heel tevreden bent met een partner, dan hoeft je niet verder te kijken", wordt aangegeven. Een andere referent geeft aan: "Een van de redenen dat we blijven kiezen voor Creating Insights is omdat ze Cedeo gecertificeerd zijn, de kwaliteit van de opleidingen en de service steken er echt bovenuit".

Opleidingsprogramma

Het opleidingsprogramma is vooraf heel duidelijk en goed gecommuniceerd geven de respondenten aan. Bij de maatwerktrainingen wordt tijdens de intake goed besproken wat de uitdagingen en leerdoelen zijn en op basis daarvan wordt de offerte en het trainingsprogramma op een duidelijke en beknopte manier toegestuurd. Een referent geeft aan: "Het programma is heel duidelijk en compact. Ik kreeg een goede vertaling van onze wensen op papier met de daarbij horende prijs. Kort en krachtig. En het programma wordt ook heel snel toegezonden nadat het gesprek is geweest!". Een andere geïnterviewde vertelt enthousiast: "Ze denken erg goed mee als we het opleidingsprogramma aan het bespreken zijn. Het programma ontstaat echt door co-creatie. Ik ben ook steeds weer verrast hoe snel het besproken programma daadwerkelijk ontwikkeld is!". Bij de open inschrijvingen staat op de website van Creating Insights duidelijk aangegeven wat de inhoud van het programma in grote lijnen is inclusief de prijs. Een aantal referenten kregen een flyer toegestuurd via de e-mail met informatie over de training. Een referent geeft een neutrale score: "De flyer was niet helemaal up-to-date. Het aantal dagdelen op de flyer kwam niet overeenkwam met het aantal dagdelen in werkelijkheid. Daarbij zou ik het persoonlijk nog fijner hebben gevonden als het programma iets gedetailleerder beschreven zou worden vooraf". De geïnterviewden waarderen allen de prettige communicatie met Creating Insights rondom het opleidingsprogramma.

Uitvoering

Alle referenten waarderen de goede afwisseling tussen theorie en praktijk tijdens de trainingdagen. Afhankelijk van de opleiding worden er verschillende oefenvormen aangeboden, zoals rollenspellen, demo omgevingen om in te oefenen en het uitwerken van casussen. Daarnaast is er voldoende ruimte om vragen te stellen, ook als het uitstapjes zijn naar een ander onderwerp dan genoemd in het programma. "De trainers doen hun best om ieders persoonlijke behoefte te vervullen. En als dat niet kan gezien de tijd, dan zijn ze daar eerlijk over. Dat schept duidelijkheid en geeft een gevoel van betrokkenheid en vertrouwen", geeft een referent aan. De groepsgrootte wordt goed ontvangen, alleen de samenstelling is voor enkelen enigszins uit balans. Een referent geeft aan: "Wij hadden een groep van 12 deelnemers en meer dan helft waren collega's van Creating Insights. Zelf werk ik in de zorg. Ik had het prettiger gevonden als er meer mensen uit de zorg aanwezig waren om mee te sparren en ervaringen mee uit te wisselen". De sfeer tijdens de trainingen wordt als zeer prettig ervaren. Een referent geeft aan: "Het zijn altijd leuke trainingen, echt een beleving voor deelnemers. Voor ons is het aanbieden van trainingen ook een manier om medewerkers te boeien en aan ons te binden. Dat lukt heel goed met Creating Insights!". Een andere geïnterviewde vult aan: "De tijd vliegt om tijdens de trainingdagen. Het is altijd onwijs leuk en leerzaam!".

Opleiders

De trainers worden allemaal goed tot zeer goed beoordeeld. Ze worden gewaardeerd om hun brede kennis, de fijne manier van begeleiden en de betrokkenheid met de deelnemers. Een referent geeft aan: "De groepen zijn soms gemêleerd qua kennisniveau, achtergrond en branche. Maar desalniettemin weten de trainers goed om te gaan met de verschillen en om de groep als geheel naar een gewenst resultaat te brengen. Dat vind ik heel knap!". Een aantal kenmerken die genoemd worden over de trainers zijn: kundig, rustig, betrokken, vriendelijk, enthousiast, praktijkgericht, inspirerend, open en positief. "De trainers weten erg veel van de onderwerpen en weten de lesstof op een leuke en inspirerende manier te brengen", "De trainer was echt een pionier op gebied van AI. Hij vond het duidelijk heel leuk om kennis over te dragen. Hij liep voor de troepen uit en nam ons als deelnemers mee!", zo licht men ondermeer toe. Een referent vult aan: "Het zijn altijd mensen waar ik mijn tijd aan wil besteden, omdat ze me veel brengen".

Trainingsmateriaal

Het trainingsmateriaal bestaat voor het overgrote deel uit de slides die gebruikt worden tijdens de trainingen. "De slides verschillen qua vorm van trainer tot trainer, maar ze zijn altijd relevant en up-to-date", geven meerdere referenten aan. Bij de slides ontvangen de deelnemers regelmatig goede boekentips. Drie referenten geven een neutrale score. "De slides zijn goed en tegelijkertijd zou het nog fijner zijn als er meer handvaten gegeven worden als hulpmiddel na afronding van de training. Een Infographic als samenvatting met tips zou bijvoorbeeld prettig zijn", geeft een referent aan. "Soms zijn er grote verschillen tussen trainers wat het trainingsmateriaal betreft. De ene trainer deelt beter materiaal dan de ander. Dat kan uniformer en effectiever", wordt gezegd. Voor de meeste referenten is de kwaliteit en de hoeveelheid van het trainingsmateriaal voldoende en bruikbaar. "Ik heb al meerdere keren de slides erbij gepakt om iets op te zoeken", zegt een respondent.

Accommodatie

Vijf van de tien geïnterviewden hebben geen score gegeven op dit onderdeel, omdat de trainingen incompany zijn verzorgd. Vier referenten zijn tevreden tot zeer tevreden. “Alles is tip top geregeld altijd. Je wordt vriendelijk ontvangen, de locatie is goed bereikbaar en de verzorging is heel goed! Echt alleen maar lof!”, wordt aangegeven. Een andere referent vult aan: “De maaltijden zijn altijd vegetarisch. Naast dat het kwalitatief goed eten is, past dit ook bij onze duurzaamheidsdoelstellingen. We zijn blij dat Creating Insights dit ook belangrijk vindt”. Een referent geeft een neutrale score. “Het was een warme dag en we hadden een grote groep in een te kleine ruimte. Het raam kon niet open gezet worden, omdat er te veel lawaai van de straat was. Gelukkig was dit alleen de eerste avond zo. De keren erop was het beter afgestemd”, wordt aangegeven.

Natraject

Het natraject wordt door alle geïnterviewden positief ervaren. Aan het einde van de dag wordt er geëvalueerd en ontvangen de deelnemers een certificaat van deelname via de e-mail. Deze evaluaties worden ook met de opdrachtgever gedeeld en besproken. Een referent zegt hierover: “Ons contactpersoon stuurde netjes alle evaluaties toe na afloop van de trainingen. Er wordt ook benoemd wat opvalt en dat bespreken we dan samen. Dat werkt heel prettig!”. De leerdoelen worden veelal bereikt. Enkele uitspraken ter illustratie: “Ik heb mijn doelen bereikt om mijn kennis te vergroten. Ik kan het nog onvoldoende toepassen in mijn huidige baan, maar ik ga binnenkort in het onderwijs werken en daar zal ik het zeker wel toe kunnen passen”, “De leerdoelen worden bereikt zoals vooraf ook besproken met ons contactpersoon. Toepassing in de praktijk is wel per persoon anders” en “Mijn leerdoelen zijn zeker bereikt. Ik heb heel veel handvatten gekregen om de theorie toe te passen in de praktijk. Al is het toepassen niet altijd even makkelijk”. Een referent geeft aan: “Ik heb mijn leerdoelen bereikt en toch was ik hier en daar nog wel op zoek naar meer diepgang. Dit lag niet aan de trainer of het vooraf gestuurde programma, maar meer aan mijn persoonlijke behoeften”. Een andere geïnterviewde geeft aan: “Wat ik zo fijn vind is dat onze trainees het geleerde meteen in de praktijk kunnen brengen. Dat is precies wat wij graag zien na het volgen van trainingen”.

Organisatie en Administratie

Over dit onderdeel heeft iedereen niets dan lof! Dit blijkt bijvoorbeeld uit: “Creating Insights is heel goed bereikbaar, ze antwoorden snel op e-mails en handelen alles keurig af”, “Als ik een berichtje of mailtje stuur, krijg ik meestal dezelfde dag nog een reactie, vaak binnen een uur!”, “Alles verloopt heel soepel, ik heb werkelijk nog nooit problemen ondervonden!”, “Creating Insights is erg flexibel en ontzettend klantgericht!” en “Als er wijzigingen nodig zijn in de offerte of qua planning, dan is dat geen enkele moeite voor ze”. Een referent deelt: “Ik dacht dat ik een dag niet kon deelnemen aan de training vanwege verplichtingen op het werk. Creating Insights opperde direct een oplossing. Het was achteraf niet nodig om te wisselen, maar toch fijn dat ze zo mee wilden denken!”.

Relatiebeheer

Alle referenten zijn tevreden tot zeer tevreden over het relatiebeheer van Creating Insights. Opdrachtgevers hebben een vast contactpersoon waar ze zeer tevreden over zijn vanwege het persoonlijke en deskundige contact. Een geïnterviewde zegt: “Het voelt echt als samen, heel collegiaal”. Over de contactpersonen wordt gezegd: “De medewerkers zijn warme persoonlijkheden, schakelen super snel en zijn enthousiast. Ze gaan voor ons door het vuur!”. Een andere geïnterviewde vult aan: “Ik voel me op de eerste plaatst gezet. Beloftes worden altijd waargemaakt!”. Deelnemers hebben tevens het gevoel dat ze gezien worden. Een deelnemers geeft aan: “Ze doen hun best om het je naar je zin te maken tijdens de trainingsdagen. Ze zijn enorm klantgericht”. De meeste referenten ontvangen een nieuwsbrief met daarin de nieuwe ontwikkelingen, aangevuld met het nieuwe trainingsaanbod. Dat wordt als prettig ervaren. Na de trainingen is er ook regelmatig contact om de evaluaties te bespreken bijvoorbeeld. Samengevat wordt het contact als persoonlijk, flexibel, betrokken en efficiënt ervaren.

Prijs-kwaliteitverhouding

De prijs-kwaliteitverhouding wordt positief ervaren. Enkele uitspraken ter illustratie zijn: “De prijs is gemiddeld, niet de duurste en niet de goedkoopste. Maar de kwaliteit is erg goed. Het is de investering meer dan waard”, “De prijs is prima, ze denken ook altijd mee wat budget betreft”, “De prijs-kwaliteitverhouding is helemaal prima. Ik heb de prijzen wel eens vergeleken met anderen, maar ik heb nog nooit iets interessanter gevonden. Daarnaast leveren ze zo veel kwaliteit dat de prijs minder doorslaggevend wordt”. Een referent geeft geen score en deelt: “De financiële kant is helemaal langs mij heen gegaan. Mijn leidinggevende heeft dit afgehandeld. Maar over de kwaliteit was ik zeker tevreden!”.

Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal

De meningen zijn unaniem positief over de algehele tevredenheid. De volgende uitspraken illustreren de sterke kanten van het instituut die genoemd zijn tijdens de interviews: “Creating Insights is ontzettend klantgericht. Ze denken mee, ook buiten de reguliere opties. Ze luisteren goed naar de klant”, “De trainers zijn on-top-of-knowledge, flexibel en prettig in de omgang. Dit schept vertrouwen”, “Er is altijd een gezellige en gemoedelijke sfeer. Tijdens de trainingen maar ook in het voor- en natraject”, “Creating Insights heeft een breed aanbod aan actuele trainingen. Daarnaast is de combinatie van open opleidingen en maatwerk incompany opleidingen heel prettig”, “Creating Insights heeft deskundig personeel, zowel trainers als andere contactpersonen”, “Alles is keurig verzorgd tijdens de trainingen” en “De communicatie is snel, efficiënt en warm. Ik ben ook altijd weer verbaasd over de ontwikkelsnelheid van kwalitatief goede opleidingen!”. Naast alle sterke kanten, worden er ook een aantal verbeterpunten aangedragen. Een referent zegt: “Ik heb een halve dag AI training gevolgd. Dat programma was iets te vol voor het tijdsbestek”. Een andere geïnterviewde deelde: “Het aantal deelnemers kan iets beter afgestemd worden op de grootte van de trainingsruimte”. Een aantal respondenten denken mee en adviseren aanvullend: “Vorm de groepen zo dat er meer mensen uit dezelfde branche aanwezig zijn”, “Neem trainingen op maandagochtend in de planning op”, “Verrijk het trainingsmateriaal qua diepgang en uniformiteit” en “Verrijk het aanbod voor gevorderde trainingen op postmaster-niveau”. De referenten zijn allen erg positief over Creating Insights en bevelen hen van harte aan. Sterker nog, een aantal referenten heeft dat al gedaan, intern bij collega’s en extern bij klanten. Een referent geeft aan: “Ze verdienen het helemaal om aanbevolen te worden. Ze doen het echt hartstikke goed!”.

Bezoekverslag

Dit bezoekverslag is opgesteld door Cedeo. Het vormt een samenvatting van het gesprek dat adviseur Mevrouw Marija Josipovic voerde met Creating Insights op 13-11-2025.

Algemeen

Creating Insights, gevestigd in Leiden, is een toonaangevend instituut dat zich toelegt op het aanbieden van diverse opleidingen en trainingen, workshops en masterclasses voor zowel persoonlijke als professionele ontwikkeling. Met een breed scala aan opleidingen en trainingen, variërend van digitale vaardigheidstrainingen, leiderschaps- en managementtrainingen, tot branche specifieke trainingen, biedt Creating Insights een uitgebreide educatieve ervaring die gericht is op het op een laagdrempelige wijze opdoen van nieuwe kennis en vaardigheden direct toepasbaar in de praktijk, en met oog voor persoonlijke vraagstukken. Het onderhavige Cedeo-rapport richt zich op de maatwerktrainingen die door Creating Insights zijn verzorgd.

Kwaliteit

Een essentieel kenmerk van Creating Insights is de nadruk op kwaliteit. Dit wordt gewaarborgd door de inzet van hooggekwalificeerde docenten met uitgebreide ervaring in hun vakgebied. Docenten worden zorgvuldig geselecteerd op basis van hun expertise en ervaring passend bij de bedrijfscultuur van Creating Insights. Velen van hen zijn al jaren aan Creating Insights verbonden. Met het uitgebreide team aan docenten wordt intensief contact onderhouden, onder ander door bijeenkomsten die, naast het informele karakter, ook bedoeld zijn om educatieve thema's te behandelen. De focus op kwaliteit en relevantie wordt weerspiegeld in het curriculum van Creating Insights. Het opleidings- en trainingsaanbod wordt vastgesteld op basis van de ontwikkelingen in de markt. Creating Insights heeft een groot netwerk en kenmerkt zich voorts door korte lijnen, klantgerichtheid en flexibiliteit, waardoor snel kan worden ingespeeld op actuele ontwikkelingen en behoeften van de klanten. De programma's worden in eigen beheer ontwikkeld en worden zowel digitaal als klassikaal aangeboden. Evaluaties vormen belangrijke pijlers voor de meting en borging van kwaliteit. Elke training wordt geëvalueerd en besproken met trainers en opdrachtgevers.

Continuïteit

Creating Insights streeft naar duurzaamheid en voortdurende groei, zowel voor de organisatie als voor de deelnemers. Door zich aan te passen aan veranderende behoeften in de markt blijft zij relevant, effectief en veerkrachtig. Dit vermogen om zich aan te passen aan nieuwe ontwikkelingen en trends stelt deelnemers in staat om up-to-date te blijven en zich aan te passen aan de eisen van een voortdurend veranderende professionele wereld. Gelet op het wederom uitstekende resultaat van het uitgevoerde klanttevredenheidsonderzoek én de informatie die tijdens het gesprek is verstrekt, acht Cedeo de continuïteit van Creating Insights voor maatwerktrainingen voor de komende periode geborgd.

Bedrijfsgerichtheid

Creating Insights kan bogen op een breed en loyaal klantenbestand. Zij voelen zich thuis bij Creating Insights mede door de flexibiliteit en professionaliteit die Creating Insights nastreeft en waarmaakt. Creating Insights doet actief aan klantenwerving, onder meer door deelname aan vakbeurzen, LinkedIn en het organiseren van events voor klanten. De programma's worden zorgvuldig afgestemd op de zakelijke context, waarbij de behoeften van deelnemers centraal staan. Door praktische relevantie te waarborgen, streeft zij ernaar professionals uit te rusten met inzichten en vaardigheden die direct bijdragen aan het succes en de doelen van hun organisaties. Door de diversiteit in het cursusaanbod, variërend van onderwerpen op het gebied van leiderschap en communicatie tot innovatie en technologische trends, biedt zij een brede selectie van opleidingen en trainingen die inspelen op de uiteenlopende behoeften van professionals in verschillende sectoren. Mede daardoor hebben inmiddels vele klanten hun weg naar Creating Insights weten te vinden en blijven zij terugkeren als klant.

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