

Klanttevredenheidsonderzoek

InkoopAcademie BV

11-02-2026



KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK

Dit instituutsrapport belicht de activiteiten van InkoopAcademie BV 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 OPEN 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 Open opleidingen

Aantal referenten geïnterviewd: 10

Score tevredenheid ①	1	2	3	4	5
Voortraject				60%	40%
Opleidingsprogramma				60%	40%
Uitvoering			10%	30%	60%
Opleiders				30%	70%
Trainingsmateriaal		10%		30%	60%
Accommodatie			10%	50%	40%
Natraject				30%	70%
Organisatie en Administratie				20%	80%
Relatiebeheer				40%	60%
Prijs-kwaliteitverhouding		10%		40%	50%
Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal				40%	60%

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

Toelichting op de gegeven antwoorden:

Voortraject

Het voortraject van trainingen met een open inschrijving, zoals InkoopAcademie BV dit afhandelt, stemt alle referenten tevreden en zeer tevreden. Sommigen geven aan dat zij meerdere leergangen hebben gevolgd, terwijl anderen melden dat zij getipt zijn door collega's. Wat vooral aanspreekt in dit stadium is de praktijkgerichtheid die in de leergangen is verwerkt. Ook ervaren de respondenten het als prettig dat de lijnen kort zijn en dat er ook de mogelijkheid is om vooraf extra informatie in te winnen. Enkele citaten: "Eén van de collega's had goede ervaringen bij hen. Vervolgens heb ik nog contact opgenomen waar ik een super heldere uitleg kreeg. Het sloot eveneens goed aan bij mijn privésituatie waarna ik me heb ingeschreven", "Intern waren we met een professionaliseringstraject gestart. Een collega heeft mij toen op hen gewezen" en "Ik heb hen via internet gevonden en gekeken of het aansloot bij mijn wensen. Daarna heb ik nog telefonisch contact opgenomen en kreeg daarbij een juist advies." Wat de referenten meermaals noemen, is, naast de toepassing in de praktijk, ook de vorm van de lessen en de brede oriëntatie van InkoopAcademie BV. Uit de gesprekken blijkt verder dat de inschrijving makkelijk verloopt en dat de deelnemers snel een bevestiging ontvangen.

Opleidingsprogramma

Het opleidingsprogramma op de website is helder en duidelijk, aldus de referenten. Dat geldt onder andere voor de inhoud, de logistieke details en voor het financiële deel. “Ik had veel informatie van de collega’s gekregen maar heb ook op de site gekeken. Alle informatie was duidelijk”, “Het is overzichtelijk opgesteld. Ook de output wordt erbij vermeld” en “Ik ging er helemaal open in en alles was voor mij nieuw”, zijn enkele verklaringen van respondenten.

Uitvoering

Negen van de tien referenten tonen zich (zeer) positief over de uitvoering. Met name wordt de toepassing in de dagelijkse praktijk genoemd als een groot voordeel. “Om de twee weken kregen we les en tussentijds huiswerkopdrachten. Zo moesten we bijvoorbeeld een casus binnen de eigen organisatie oppakken. Dat bespraken we dan tijdens de volgende lesdag”, vertelt een geïnterviewde. Een volgende: “Het handboek met de theorie wordt tussendoor behandeld maar de focus ligt op casussen uit de praktijk.” Ook vermelden de respondenten het interactieve deel: “We kregen bijvoorbeeld een stelling of oefeningen en een groepsopdracht die we later plenair moesten terugkoppelen”, “De theorie werd per onderwerp behandeld met een kwinkslag naar de praktijk” en “De leergang kende een goede balans. Naast huiswerkopdrachten en de voorbereiding op de volgende les, werd de focus door interactie gelegd op onze eigen dagelijkse praktijk.” Ook de discussie met medecursisten wordt meermaals genoemd. Die blijkt echt van toegevoegde waarde, met name doordat dit een ander perspectief oplevert. Zo zeggen enkelen: “Je wisselt bijvoorbeeld ervaringen uit. Waar loop je nu tegenaan en hoe ga je daarmee om? Het biedt echt meerwaarde om dat met elkaar te bespreken”, “Je leert van je vakgenoten uit andere branches” en “De verhalen uit de praktijk en het daarover met elkaar in discussie gaan, is echt helpend.”

Een referent is neutraal in de beoordeling en meldt: “De eerste dag kwam vooral veel theorie aan bod en was het zitten en luisteren. Dat vonden wij als groep minder prettig omdat wij het interactiever wilden. Bovendien was het advies om vooraf een iPad aan te schaffen maar die is niet gebruikt. Eigenlijk dus een overbodige uitgave.”

Opleiders

De opleiders krijgen veel lof toegezwaaid. Het zijn vaak mensen uit de praktijk die daarmee veel ervaring inbrengen. Daarnaast beschikken zij over theoretische kennis op de inhoud. Enkele citaten: “De trainer is een open en fijne persoonlijkheid met veel ervaring. Hij kwam zelf met veel voorbeelden”, “De trainer was altijd betrokken en stond open om advies te geven. Uiteindelijk heeft deze leergang ertoe geleid dat wij intern van een uitgebreid document naar enkele pagina’s zijn gegaan. Niemand interesseert zich voor de theorie erachter maar juist voor de dagelijkse toepassing”, “Naast takenkundig vond ik hem ook didactisch heel goed”, “De trainer kon prima luisteren en bood handvatten voor de praktijk. Daarmee werd het laagdrempelig”, “We hadden een vaste docent die zelf uit het bedrijfsleven kwam. Daardoor is hij met het onderwerp dagelijks bezig en wist hij mooie voorbeeldsituaties te schetsen. Ook had hij actuele voorbeelden”, “De trainer had diverse functies op meerdere levels bekleed. Zij was open en nieuwsgierig naar de praktijk bij de deelnemers. Ze kon aandachtig en geboeid vertellen en het goed overbrengen” en “Het was iemand met veel kennis maar ook met humor. Hij had oog voor de dynamiek in de groep waardoor er een sociale en veilige setting ontstond.” Uit de interviews blijkt verder dat de leergang wordt afgesloten met een gezamenlijk diner. Zoals een geïnterviewde daarbij opmerkt: “Dit was de officiële afronding van een dag. Wat mij betreft had dit ook echt meerwaarde voor de groepsdynamiek.”

Trainingsmateriaal

De meeste referenten zijn te spreken over het trainingsmateriaal. Zij vertellen over een digitaal lesboek en diverse bijlagen & formulieren zoals contracten. Ook worden formats genoemd die de cursisten in de praktijk kunnen gebruiken. De deelnemers zijn van mening dat alles goed toegankelijk is. Ook het uploaden ervaren zij als probleemloos. Over het gebruik van de iPad is een meerderheid eveneens positief. Een van hen geeft aan dit niet als toegevoegde waarde te zien omdat deze niet in de lessen is gebruikt. Daarom geeft deze respondent een ontevreden oordeel op dit onderdeel. Enkele citaten van positieve ervaringen: “Het digitale materiaal is zowel vooraf als achteraf te gebruiken”, “Alle stof was in een databank voorhanden”, “De onlinematerialen, zoals hulpmiddelen en opdrachten, stonden in dezelfde portal” en “Het geheel is heel uitgebreid.” Enkelen voegen nog toe dat het ook als naslagwerk bruikbaar is.

Accommodatie

Negen van de tien referenten zijn goed te spreken over de accommodaties. In de meeste gevallen gaat het om een externe locatie, een hotel in Hilversum. Alle faciliteiten zijn in orde: de bereikbaarheid, de technische faciliteiten en de catering. Over dat laatste meldt een geïnterviewde: "In het begin liet de catering te wensen over. Dat hebben we aangekaart en inmiddels wordt er een externe locatie gebruikt die veel beter is." Voor een van de respondenten is dit reden om een neutrale beoordeling op dit onderdeel te geven.

Ook maken de referenten melding van het feit dat de lunch en het avondeten inbegrepen zijn in de prijs. Een enkeling vindt dat wat overdreven maar de meerderheid is hierover te spreken. Zoals een van hen benoemt: "De start van de leergang was om 10 uur en dat was prima in verband met reistijd en files. Naar de lunchlocatie konden we lopen. Dat was een prima wandeling na uren binnen zitten. Mede dankzij het gezamenlijke avondeten ontstond er informeel contact waardoor we elkaar beter leerden kennen."

Natraject

Het natraject stemt alle referenten tevreden. Zeventig procent geeft zelfs de hoogst mogelijke score. Uit de interviews blijkt dat de deelnemers na afloop nog een individuele sessie kunnen inplannen en dat stellen zij op prijs. Ook wordt gemeld dat er na een bepaalde periode een terugkomdag wordt georganiseerd waarbij de problemen waar zij in de praktijk tegenaan lopen, kunnen worden besproken en gedeeld. De leergangen worden afgesloten met een presentatie door elke cursist. Daarbij wordt gefocust op de kennis van de theorie en wat iedereen meeneemt naar de eigen werkplek. Ter toelichting: "De eindpresentatie was heel waardevol. Mijn presentatie werd beoordeeld door de docent en de medecursisten. Met de feedback die ik heb gekregen, kan ik echt wat", "De tips die ik heb ontvangen, zijn toereikend" en "Er wordt ook echt gekeken naar hoe je een presentatie opbouwt. En ik heb suggesties gekregen over bijvoorbeeld hoe ik mijn collega's meeneem in een proces om zo support binnen de organisatie te krijgen." Anderen vullen onder meer het volgende aan over het resultaat van de leergang: "Ik heb zicht gekregen op verrassende nieuwe zaken die praktisch inzetbaar zijn zoals prioritering en het werken met mindmappen", "Handvatten voor professionalisering van het inkoopproces", "Het theoretische geneuzel is nu uit ons inkoopbeleid verdwenen en ik heb meer zicht op de spelregels gekregen", "Het is superbelangrijk om het goed te borgen binnen de organisatie. Sluit hetgeen je hebt gecontracteerd aan bij de behoefte tegen de juiste voorwaarden" en "Je krijgt een nieuwe kijk op knelpunten. Ik heb handvatten gekregen om structuur aan te brengen en deze te optimaliseren." De referenten vertellen dat zij eveneens een evaluatieformulier en een certificaat hebben ontvangen.

Organisatie en Administratie

Dat de organisatie en administratie bij InkoopAcademie BV in goede handen is, blijkt wel uit de scores. De referenten zijn van mening dat de organisatie goed bereikbaar is en de afspraken nakomt. Ook wordt de betrokkenheid van de medewerkers meermaals genoemd, evenals de korte lijnen. "Er is een appgroep opgestart waar ook de docent in zit. Hierin kunnen we veel dingen delen", zo meldt een van hen. Dat laatste wordt door meerdere deelnemers benoemd waarbij zij het waarderen dat de docent hierin eveneens vertegenwoordigd is. Een volgende respondent zegt: "Ze zijn heel snel met reageren. Ook vind ik hen erg klantvriendelijk." Tot slot merkt een cursist nog op: "Het is een hele platte organisatie waardoor de lijnen kort zijn. Zij zijn erg toegankelijk; ook qua communicatie. Als je hen nodig hebt, dan zijn ze er voor je."

Relatiebeheer

Het relatiebeheer krijgt in de ogen van de respondenten voldoende aandacht op een ongedwongen manier. Ook zijn zij van mening dat InkoopAcademie BV hierin proactief is. "Ze besteden via LinkedIn veel aandacht aan het onderwerp en ik ervaar hen als heel ondersteunend", "De mensen nemen ook zelf contact met je op", "De digitale omgeving blijft nog een tijdlang open staan", "Ik ervaar hen als heel betrokken. Zij nemen soms zelf telefonisch contact op om te vragen hoe het gaat. Natuurlijk ook vanuit een stukje commercie maar vooral geïnteresseerd", "Ze hanteren echt korte lijnen waarbij ze ook naar jou toe kunnen komen" en "Ze proberen het geheel echt levendig te houden." Ook vertelt een referent dat InkoopAcademie BV bezig is met een portal annex databank: "Als oud-cursist mag ik daar een bepaalde periode nog gebruik van maken."

Prijs-kwaliteitverhouding

De prijs-kwaliteitverhouding ervaren vanuit de meeste referenten als (zeer) positief. “In combinatie met de lestijden en alles eromheen, is het prima”, zo verklaart een van hen. Een tweede: “De praktijkgerichtheid is echt van toegevoegde waarde.” Ook menen respondenten dat de prijs marktconform is. Een van hen voegt hieraan toe: “Maar juist de focus op het toepassen in de praktijk, levert meerwaarde.” Daarnaast vermeldt een deelnemer: “Omdat we met een gezamenlijk diner afsloten, ontstonden er goede gesprekken. De mensen bleven vaak ook echt hiervoor hangen.” Juist dat laatste is voor een geïnterviewde reden voor een ontevreden score: “De prijs vond ik hoog. Bied het diner optioneel aan. Bij ons in de groep bleven er maar drie van de tien over bij het avondeten.”

Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal

Aan het eind van dit onderzoek luidt de conclusie dat alle referenten (zeer) tevreden zijn over de samenwerking met InkoopAcademie BV en de gevolgde leergang. Gevraagd naar de meest positieve kenmerken, antwoorden respondenten het volgende: “Het geheel is heel ontspannen. De discussies met vakgenoten uit andere sectoren is echt van meerwaarde”, “De theorie wordt op een praktische manier uitgelegd waardoor de opleiding prima aansluit”, “De professionaliteit spreekt aan, aangevuld met de actualiteit. Tevens is InkoopAcademie BV goed toegankelijk”, “Je krijgt een hele andere mindset op inkoop omdat de leergang pragmatisch is ingesteld door wat minder de vaste standaarden te hanteren. Ook vond ik het een eyeopener dat er werd gezegd dat de leveranciers er meer bij betrokken moesten worden. Ga in gesprek over samenwerking” en “De brug naar de praktijk was boven verwachting.”

Een enkeling heeft ook nog een tip: “Bied de leergang op meerdere plekken in het land aan”, “Kijk naar de samenstelling van de groep. Sommigen zijn beginners in het vak die met name operationele taken hebben. Voor mij is het vakinhoudelijk interessant om met mensen te sparren die meer ervaring hebben”, “Zorg voor nog meer diversiteit in de groepen. Als je vier cursisten uit hetzelfde bedrijf hebt, voegt dat niet zoveel toe. Let op de juiste balans tussen de diverse sectoren” en “Breng nog wat meer theoretische onderbouwing aan bijvoorbeeld in de ondersteuning op het gebied van financiële rapportages en KPI’s.”

Tot slot geven alle referenten aan dat zij InkoopAcademie BV zullen aanbevelen aan anderen. Een van hen merkt daarbij op dat ze er wel wat van heeft geleerd maar als startend contractmanager minder dan verwacht. Toch beveelt zij de opleiding aan.

Bezoekverslag

Dit bezoekverslag is opgesteld door Cedeo. Het vormt een samenvatting van het gesprek dat adviseur Mevrouw M. Hooyman voerde met InkoopAcademie BV op 11-02-2026.

Algemeen

InkoopAcademie is dé inkoopopleider met business focus, relevante praktijkopleidingen en een eigen aanpak. Deze opleider benadrukt het strategisch belang van het werk van de inkoper, een vakgebied dat moet worden benaderd in samenhang met alle disciplines in de totale organisatie. In het vak zijn aspecten als strategisch beïnvloeden, psychologie en emotie van belang. Hiermee onderscheidt InkoopAcademie zich van andere inkoopopleiders. InkoopAcademie staat voor kennisoverdracht, schept nieuwe inzichten en scherpt vaardigheden aan met opleidingen, trainingen en workshops. De beleving van de cursist vormt daarbij een van de belangrijkste uitgangspunten om trajecten tot een succes te maken. InkoopAcademie verzorgt voornamelijk trajecten binnen het open aanbod. Het Cedeo-onderzoek heeft betrekking op de opleidingen met open inschrijving.

Kwaliteit

In de trajecten van InkoopAcademie ligt de nadruk op persoonlijke aandacht en interactie. De opleider werkt in de uitvoering vooral met veel beeldmateriaal; tekst wordt steeds vaker vervangen of begeleid door beelden omdat dit het meest tot de verbeelding spreekt.

InkoopAcademie werkt met een kleine flexibele schil van vaste professionals die als trainer worden ingezet. Zij zijn specialisten op inhoud en blijven het trainingsmateriaal ontwikkelen. Naast praktijkervaring wordt van een trainer verwacht dat hij vooral gepassioneerd is om kennis te willen en kunnen delen. Eventuele nieuwe trainers krijgen een gedegen inwerkperiode. Er is frequent en nauw contact met de trainers; de communicatielijnen zijn kort.

Opleidingen zijn gebaseerd op drie belangrijke pijlers. De eerste is de business focus. Inkoop aan de voorkant van de organisatie. Niet de focus op korting en besparen, maar op geld verdienen en het invullen van bestaansrecht en maatschappelijke impact.

De tweede is het emotionaliseren van het inkoopvak, waarbinnen beïnvloeding, communicatie, persoonlijkheid en leiderschap een rol spelen. Maar ook het creëren van een andere mindset en out-of-the-box denken voor professionals, collega's, leveranciers en klanten.

De derde is een direct toepasbare methodologie met een veelheid aan gekoppelde hand-outs (templates, checklists, modellen en voorbeelden)

Tussentijdse evaluaties vormen voor InkoopAcademie een belangrijke graadmeter voor het toetsen van de tevredenheid. De evaluaties bieden hun de mogelijkheid tot bijsturing om te komen tot een optimale klanttevredenheid.

Continuïteit

Fred Wittmaekers van InkoopAcademie is een gedreven persoonlijkheid die ontwikkelingen nauwkeurig in de gaten houdt en hierop inspeelt met allerlei creatieve ideeën. Op dit moment werkt hij aan een internationaal aanbod van educatieve, Engelstalige video's waarin de eigen benadering van het inkoopvak wordt uitgedragen. Ook hier is veel aandacht voor het visueel aantrekkelijk maken van de kennisoverdracht en de vertaling naar de praktijk. Onder de naam Purchasing Academy Amsterdam, zullen deze video's in abonnementsvorm worden aangeboden.

Op basis van het uitstekende resultaat van het klanttevredenheidsonderzoek, de focus op kwaliteit en de informatie die tijdens het gesprek is verkregen, verwacht Cedeo dat de continuïteit van InkoopAcademie voor de komende periode voldoende is geborgd.

Bedrijfsgerichtheid

Trajecten moeten vooral tot de verbeelding spreken. Daartoe zet InkoopAcademie aansprekende leermiddelen in, zoals een e-book en veel beeldmateriaal. Dankzij het uitwisselen van ervaringen en het stimuleren van interactie leren deelnemers veel van de mede-cursisten. Als basis binnen de leergang maakt de deelnemer direct en voortdurend de vertaalslag naar de eigen organisatie. Daarmee zet InkoopAcademie direct een stuk borging neer. Om nog nadrukkelijker een bijdrage aan de borging te geven, zijn er terugkomdagen en is er de mogelijkheid voor een coachingstraject. Bovendien worden deelnemers na drie maanden na afloop gebeld om te horen wat de deelnemer in de praktijk doet met het geleerde en wat er speelt. De flexibiliteit, de betrokkenheid en de geheel eigen benadering van het inkoopvak zorgen ervoor dat klanten hun weg naar InkoopAcademie weten te vinden.

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