

Klanttevredenheidsonderzoek

MariënburgGroep

25-02-2026



KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK

Dit instituutsrapport belicht de activiteiten van MariënborgGroep 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, ondoorgrondelijk geheel. Daarnaast zijn er enkele duizenden organisaties die zich richten op het brede terrein van organisatieadvies, juridisch advies en intensieve begeleiding door middel van coaching.

Om zicht te bieden op instituten die aantoonbaar naar tevredenheid van bedrijven en organisaties cursussen, trainingen, opleidingen, organisatieadvies of coaching hebben verzorgd, voert Cedeo te Rotterdam klanttevredenheidsonderzoeken uit onder inkopers van deze diensten.

Op dit moment zijn op deze wijze zo'n 800 instituten op basis van marktwaardering geselecteerd en in het Cedeo-bestand opgenomen.

2. Criteria

Om in aanmerking te komen voor erkenning stelt Cedeo duidelijke eisen in de vorm van kwantitatieve en kwalitatieve criteria.

Kwantitatieve criteria ter borging van de continuïteit:

- De organisatie heeft meer dan vijf opdrachtgevers.
- De organisatie is minimaal drie jaar actief.
- De organisatie heeft een minimum jaaromzet van € 250.000,-.

Kwalitatieve criteria:

- De organisatie moet kunnen aangeven op welke wijze deze het aanbod ontwikkelt.
- De organisatie heeft op een bedrijfsgerichte wijze, bij meerdere organisaties en deelnemers, positieve resultaten geboekt. Of dit zo is, wordt gemeten aan de hand van een Klanttevredenheidsonderzoek.
- De organisatie moet in het handelen aantoonbaar bedrijfsgericht zijn.

3. Methode

Cedeo verleent zowel een erkenning voor Maatwerk en Open Bedrijfsopleidingen, opleidingen door middel van e-Learning (niet zijnde blended learning), voor Coaching, Bedrijfsadvies, Outplacement, Loopbaanbegeleiding, Juridisch - en Organisatie Advies.

Hieronder volgt een toelichting op de onderzoeksmethoden die aan de erkenningen ten grondslag liggen.

Tijdens het Klanttevredenheidsonderzoek benadert Cedeo deelnemers, (opleidings-)functionarissen en/of opdrachtgevers met een aantal gerichte vragen over hun ervaringen met de onderzochte organisatie. Hoe waarderen zij de samenwerkingsrelatie, de dienstverlening en de prestaties van uw organisatie? Centraal staat daarbij telkens de vraag in hoeverre het instituut erin is geslaagd gewekte verwachtingen en gedane beloften daadwerkelijk waar te maken. Pas bij een hoge mate van tevredenheid onder de ondervraagde referenten over de verschillende stappen in het voor-, uitvoerings-, en natraject én indien het instituut voldoet aan de vereiste basiscriteria rondom **kwaliteit**, **continuïteit** en **bedrijfsgerichtheid** (zie punt 2), komt het in aanmerking voor Cedeo-erkenning. Cedeo stelt zich op het standpunt dat voor de aangevraagde erkenning tenminste 80% van de benaderde referenten zich dient uit te spreken in termen van 'tevreden' tot 'zeer tevreden'.

Afhankelijk van het uitgevoerde onderzoek verleent Cedeo de volgende erkenningen:

- Cedeo-erkend Maatwerk Bedrijfsopleidingen
- Cedeo-erkend Open Bedrijfsopleidingen
- Cedeo-erkend Coaching
- Cedeo-erkend Coach
- Cedeo-erkend e-Learning
- Cedeo-erkend Assessment
- Cedeo-erkend 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%	20%	70%
Opleidingsprogramma				50%	50%
Uitvoering			10%	20%	70%
Opleiders				20%	80%
Trainingsmateriaal			10%	30%	60%
Accommodatie②				10%	
Natraject			30%	10%	60%
Organisatie en Administratie				20%	80%
Relatiebeheer			10%	30%	60%
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 Negen referenten hebben geen inzicht in de accommodatie.

③ Eén referent heeft geen inzicht in de prijs-kwaliteitsverhouding.

Toelichting op de gegeven antwoorden:

Voortraject

Veel referenten waarderen in het voortraject vooral het persoonlijke contact, de flexibiliteit en het vermogen om maatwerk te leveren. De keuze voor deze opleider wordt vaak gemaakt op basis van eerdere ervaringen of aanbevelingen van collega's.

Een referent benoemt: "Ik heb vooraf meerdere offertes opgevraagd en uiteindelijk hebben we gekozen voor de MariënborgGroep vanwege de goede prijs-kwaliteitverhouding en de inhoud van het programma." Meerdere referenten geven aan dat er vooraf per mail en telefonisch contact is geweest om specifieke wensen en casuïstiek af te stemmen met zowel de organisatie als de trainers.

Een ander vult aan: "Het begon ooit met een opleiding en is sindsdien steeds verder uitgebreid naar andere opleidingen, gewoon omdat het zo goed beviel. Ze bieden echt maatwerk, hebben uitstekende docenten en bieden bovendien continuïteit. Doordat ze een kleinere organisatie zijn, werk je met vaste mensen. Natuurlijk brengt dat een risico met zich mee, maar wij werken nu al jaren met dezelfde personen samen. Ze zijn inmiddels zo goed ingewerkt dat we elk jaar onze opleidingsbehoefte met hen bespreken. Vervolgens schrijven we onze mensen in, en zij komen met een passend voorstel qua data. Soms is er extra overleg nodig en dat gaat dan telefonisch. Ze kennen ons inmiddels zó goed, dat ze daar heel goed op inspelen. We kunnen ook duidelijk onze voorkeuren voor bepaalde docenten doorgeven."

In een enkel geval wordt het voortraject deels minder positief ervaren. Een respondent met een neutrale score legt uit: “Er is vooraf een prettig face-to-face intakegesprek geweest, wat ik erg waardeer omdat dit ruimte geeft om verwachtingen scherp te stellen en gericht vragen te stellen.” Tegelijkertijd geeft deze persoon aan dat er vooraf geen contact is geweest met de trainer en dat dit als een gemis werd ervaren: “MariënburgGroep gaf aan dat zij de afstemming met de trainer zouden verzorgen, maar dat is in dit geval niet helemaal goed verlopen.”

Opleidingsprogramma

Het opleidingsprogramma dat vooraf wordt verstrekt, wordt als helder, volledig en gestructureerd wordt ervaren. Zowel de offertes als de programmabeschrijvingen bieden voldoende houvast voor deelnemers én opdrachtgevers.

Ook de communicatie richting de deelnemers verloopt gestructureerd. Eén van de geïnterviewden zegt hierover: “De offertes en plannen van de trainingen zijn altijd vooraf duidelijk. Deelnemers ontvangen tijdig alle benodigde informatie zodra ze zich hebben ingeschreven voor een training.”

Uitvoering

Referenten vinden vooral de deskundigheid van de trainers, de afwisseling in werkvormen en de ruimte voor interactie en eigen inbreng grote pluspunten. De trainingen combineren theorie en praktijk op een manier die aansluit bij de doelgroep en de leerdoelen van de deelnemers.

De docenten worden over het algemeen omschreven als inspirerend, inhoudelijk sterk en goed ingevoerd in zowel de praktijk als de wet- en regelgeving. Een referent zegt hierover: “De docenten staan met beide benen in het werkveld en kennen de materie én de wet- en regelgeving. Er is altijd ruimte om eigen casuïstiek in te brengen, en de trainers helpen dan met een scherpe analyse of een andere benadering. Het scherpt de kennis aan op het gebied van wetgeving en jurisprudentie. Ook nieuwe ontwikkelingen vanuit Den Haag worden besproken.”

De werkvormen variëren per training en kunnen bestaan uit presentaties, rollenspellen, groepsopdrachten of blended learning. Eén referent licht toe: “De ene training was wat klassieker en theoretischer, met veel voorbeelden uit de praktijk van de trainer zelf. De andere training was een combinatie van rollenspellen en werken met een actrice.”

Evaluaties vanuit deelnemers laten volgens referenten steevast hoge cijfers zien. De trainingen worden ervaren als goed gestructureerd en afgestemd op de groep. Bij meerdaagse trajecten vindt tussentijdse evaluatie plaats, zodat waar nodig kan worden bijgestuurd.

Toch is er ook een kanttekening. Een opdrachtgever geeft een neutrale score en benoemt eerst dat de cursusdag op zich goed verzorgd was, met een prettige sfeer en positieve dynamiek binnen de groep. De deelnemer merkt echter op: “We mochten eigen casuïstiek inbrengen, maar ik merkte dat de trainer toch erg vasthield aan het vooraf opgestelde programma. Daardoor bleef er minder ruimte over voor praktische handvatten rondom communicatie met de specifieke doelgroep, wat ik juist had gehoopt te krijgen.”

Opleiders

De opleiders van de MariënburgGroep worden in brede zin als vakbekwaam, inspirerend en betrokken omschreven. Referenten prijzen vooral de manier waarop de trainers hun praktijkervaring inzetten en hun kennis weten over te brengen op een manier die aansluit bij de doelgroep. Veel van hen geven aan dat de docenten actuele kennis meebrengen en flexibel inspelen op de groepssamenstelling en leerbehoeften.

Een referent benoemt: “De docenten zijn ongelooflijk goed. Ze brengen alles met veel energie en zijn gewoon vakmensen. Ze weten iedereen te boeien, kunnen razendsnel inspelen op de groep die ze voor zich hebben, en geven er altijd een eigen draai aan die aansluit op de gemeentelijke praktijk.”

Anderen benadrukken dat de trainers het vak nog steeds actief uitoefenen, waardoor ze herkenbare voorbeelden kunnen inbrengen en snel aansluiting vinden bij de groep.

De mogelijkheid om vooraf voorkeuren voor specifieke trainers aan te geven wordt als positief ervaren. Ook bij onverwachte wisselingen, zoals bij uitval van een trainer, blijkt de continuïteit gewaarborgd: “We kregen te maken met een vervanging van een trainer, maar ook de vervanger voldeed uitstekend.”

Er is daarnaast waardering voor de sfeer die trainers weten te creëren. Een referent geeft aan: “De trainster deed het fantastisch - professioneel, scherp en met veel enthousiasme.”

Toch is er ook een enkele kritische noot. Eén geïnterviewde vond de docent zelf prettig, maar kreeg van collega's terug dat de uitleg soms als chaotisch werd ervaren doordat deze van de hak op de tak sprong.

Trainingsmateriaal

De respondenten ontvangen doorgaans vooraf of tijdens de training een cursusmap, vaak in combinatie met een PowerPointpresentatie, waarin ook ruimte is om aantekeningen te maken. Regelmatig worden aanvullende documenten meegestuurd, zoals artikelen, jurisprudentie of toelichtingen op wet- en regelgeving.

Referenten geven aan dat het materiaal professioneel oogt en goed bruikbaar is als naslagwerk. Zo merkt iemand op: “We ontvangen ter plekke een map waarin de PowerPointpresentatie is opgenomen. De presentatie is altijd actueel, hij wordt jaarlijks volledig bijgewerkt.”

Toch is er ook een meer kritische kanttekening vanuit een respondent: “Wat mij betreft mag dat materiaal nog wel gemoderniseerd worden, bijvoorbeeld in een digitale versie of met een gebruiksvriendelijker vormgeving.”

Accommodatie

Bij vrijwel alle referenten zijn de trainingen van de MariënborgGroep op locatie bij de opdrachtgever verzorgd. In één geval vond de training plaats op een externe locatie. Deze werd als positief ervaren: “De locatie was goed bereikbaar en professioneel geregeld.”

Natraject

Het natraject bestaat doorgaans uit een schriftelijke evaluatie, de mogelijkheid tot het verkrijgen van een certificaat van deelname en in enkele gevallen persoonlijk contact na afloop.

Een opdrachtgever licht toe: “Aan het einde ontvangen de deelnemers een certificaat van deelname. Daarnaast wordt er een eindevaluatie afgenomen. De ingevulde evaluatieformulieren worden gedeeld met ons, zodat we inzicht hebben in de ervaringen van deelnemers.” Een ander vult aan: “De training wordt kort en effectief afgerond. Daarna volgt nog een korte enquête vanuit de MariënborgGroep. De trainer deelt altijd zijn telefoonnummer en e-mailadres, zodat deelnemers met vragen achteraf contact kunnen opnemen.”

Het effect van de trainingen wordt door verschillende respondenten positief beschreven. Sommigen geven aan dat deelnemers de verworven kennis daadwerkelijk toepassen in de praktijk of zelfs officiële bevoegdheden verkrijgen. Ook persoonlijke ontwikkeling komt naar voren, zoals inzicht in het eigen handelen of het professioneel innemen van een positie binnen het juridisch kader.

Tegelijkertijd zijn er ook enkele referenten die kritische kanttekeningen plaatsen bij het natraject. Een neutrale respondent geeft aan: “De schriftelijke evaluatie is ontvangen voor het maatwerktraject. Er is echter geen persoonlijk contact geweest om na afloop nog kort terug te blikken, wat ik wel op prijs had gesteld.” Een ander deelt dat het examenonderdeel anders verliep dan vooraf was aangekondigd:

“Bepaalde onderwerpen - waarvan was aangegeven dat daar weinig tot geen vragen over zouden komen - kwamen toch uitgebreid terug. Gelukkig is daar bij de puntentelling wel rekening mee gehouden.” In een derde geval wordt benoemd dat het traject inhoudelijk niet volledig aansloot bij de verwachtingen, en dat men het prettig had gevonden om dit in een kort evaluatiegesprek te kunnen terugkoppelen.

Organisatie en Administratie

De bereikbaarheid, snelheid van reageren en klantgerichtheid van de medewerkers van de MariënborgGroep wordt veelal goed gewaardeerd. Het contact verloopt soepel, zowel telefonisch als per e-mail, en wordt omschreven als vriendelijk, duidelijk en flexibel.

Eén referent merkt op: “Ik heb een vaste contactpersoon en die is snel, vriendelijk en klantgericht.”

Anderen noemen het contact “uitstekend” en de organisatie denkt actief mee, ook bij praktische zaken zoals het verzenden van cursusmateriaal of het verzetten van een training door overmacht.

De communicatie rondom inschrijving, cursusdata, materiaal en facturatie wordt als helder en zorgvuldig ervaren.

Toch is er ook een minder positieve ervaring vanuit een respondent. Deze persoon geeft aan dat de contactgegevens van de trainer vooraf niet zijn gedeeld: “Dat maakte het lastig voor mij om nog kleine details af te stemmen.”

Relatiebeheer

Het relatiebeheer van de MariënborgGroep wordt over het algemeen als positief ervaren. Referenten waarderen het persoonlijke en toegankelijke contact en de mogelijkheid om snel te schakelen met vaste contactpersonen. In veel gevallen is sprake van een langdurige samenwerking, waarbij het contact wordt omschreven als professioneel, prettig en waardevol. Eén referent verwoordt het als volgt: "Het is echt een samenwerkingspartner die met je meedenkt."

Daarnaast ontvangen opdrachtgevers regelmatig nieuwsbrieven met informatie over het opleidingsaanbod. Een tevreden respondent geeft aan: "Dat vind ik prettig en vrijblijvend. Ik voel geen druk om opnieuw iets af te nemen, maar ik weet hen wel te vinden als ik iets nodig heb."

Toch zijn er ook enkele suggesties voor verbetering. Een neutrale referent benoemt dat het eerste contact als te commercieel werd ervaren: "Ik had liever een minder standaard 'verkooppraatje' maar een meer afgestemd gesprek op mijn situatie." Daarnaast wordt geadviseerd om na afloop van een training proactiever contact op te nemen, vooral bij onduidelijkheden of uitval. Een andere respondent sluit zich daarbij aan en merkt op: "Wij nemen door de werkdruk niet altijd de tijd om uit onszelf aan te geven wat er speelt of nodig is, dus een periodiek contactmoment zou daarbij kunnen helpen."

Prijs-kwaliteitverhouding

De geboden kwaliteit van zowel de trainers als de organisatie wordt in verhouding tot de prijs als meer dan redelijk beschouwd. Verschillende respondenten noemen de tarieven marktconform of zelfs gunstiger dan verwacht.

Een opdrachtgever merkt op: "De prijs is fantastisch, zonder dat dit ten koste ging van de kwaliteit van de dienstverlening. Een andere referent zegt: "In individuele trajecten of bij andere maatwerkaanbieders is het vaak een stuk duurder. Dit is echt aantrekkelijker geprijsd." Anderen geven aan dat ze de trainingen zeker niet duur vinden, juist in het licht van de deskundigheid en effectiviteit van de opleiders.

Slechts één geïnterviewde geeft aan geen vergelijkingsmateriaal te hebben, en doet daarom geen uitspraak over de prijsstelling.

Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal

De algehele tevredenheid over de samenwerking met de MariënborgGroep is hoog. Referenten zijn in het bijzonder te spreken over de inhoudelijke kwaliteit van de trainingen, de deskundigheid van de docenten en de professionaliteit in de uitvoering. De organisatie wordt als flexibel, klantgericht en goed benaderbaar ervaren. In meerdere gevallen geven opdrachtgevers aan al jarenlang samen te werken en deze relatie graag voort te zetten. Eén van hen verwoordt het als volgt: "We zijn heel blij dat ze opnieuw de aanbesteding hebben gewonnen, en we weer een aantal jaar met hen mogen samenwerken."

Wat eruit springt volgens veel respondenten, is de persoonlijke benadering en de kennis van de context waarin zij opereren. "Ik werk graag met hen samen. We kennen elkaars werkwijze, ze weten wat wij willen, en daardoor heb ik er weinig omkijken naar," aldus een opdrachtgever. De trainingen worden gewaardeerd vanwege de praktijkgerichtheid, heldere opbouw en ruimte voor eigen casuïstiek. Ook de communicatie wordt in de meeste gevallen als professioneel en helder omschreven.

Tegelijkertijd laat de feedback zien dat aandacht voor tijdige en persoonlijke afstemming in het voor- en natraject de samenwerking verder zou kunnen versterken.

Ondanks deze punten geven alle referenten aan de MariënborgGroep aan te bevelen aan anderen. Eén van hen vat het als volgt samen: "Een zeer waardevolle training met veel inhoudelijke meerwaarde. Ondanks enkele aandachtspunten in het klantcontact zou ik ze zeker aanbevelen, mede dankzij de professionaliteit van de trainers en de kwaliteit van de uitvoering."

Bezoekverslag

Dit bezoekverslag is opgesteld door Cedeo. Het vormt een samenvatting van het gesprek dat adviseur Mevrouw P. Verhoeven voerde met MariënburgGroep op 25-02-2026.

Algemeen

De MariënburgGroep is opgericht in 1998 en komt voort uit de lokale overheid en het onderwijs. De MariënburgGroep biedt medewerkers van gemeenten en overheid opleidingen aan op het gebied van ambtelijk vakmanschap, finance & control, jeugd en gezin, juridische zaken, publieks- en burgerzaken, ruimtelijk domein, sociaal domein, handhaving en zorg en welzijn. Daarmee wordt het hele spectrum van de (lokale) overheid bediend. Met name gemeenten, maar ook waterschappen, provincies en de diverse ministeries behoren tot hun klantenkring. De MariënburgGroep heeft een groot aanbod aan cursussen en trainingen, die zowel individueel (open aanbod) als incompany worden aangeboden. Naast klassikale trainingen biedt de MariënburgGroep ook e-learningen aan. Het onderzoek dat Cedeo heeft uitgevoerd, richtte zich op de maatwerkopleidingen. Het gesprek daarover vond plaats met Jeroen Busse, directeur, en Mariëlle Hoogland, verantwoordelijk voor marketing, communicatie en werving.

Kwaliteit

De MariënburgGroep heeft een kwalitatief hoogstaande docentenpool op universitair niveau tot haar beschikking. Gewerkt wordt met ongeveer 150 docenten, die in dienst zijn bij de gemeenten en zo zicht hebben op de praktijk. Docenten worden geselecteerd uit het netwerk van de organisatie op basis van vooral motivatie en passie. Hierbij is voldoende vernieuwing van de docentenpool belangrijk vanwege de golfbewegingen die zich voordoen binnen de vakgebieden. Ook is een goede geografische spreiding noodzakelijk en aantrekken van nieuw talent.

De MariënburgGroep biedt haar docenten ruimte voor didactische ondersteuning en het volgen van cursussen. Veranderingen in de diverse vakgebieden en op het gebied van wet- en regelgeving worden nauwlettend gevolgd, onder meer door congressen en seminars bij te wonen, maar ook door periodiek docentenoverleg per vakgroep.

De trainingen zijn praktijkgericht op basis van maatwerk. Iedere keer gaat de trainer na of de inhoud van een traject moet worden aangepast aan de actualiteit. De docenten zorgen daarbij dat zij up-to-date zijn. Vooraf worden de leerdoelen, het kennisniveau en de wensen van de opdrachtgever scherp gedefinieerd om zo de trainingsdoelen te halen en de resultaten binnen de organisatie van de opdrachtgever te borgen. De trainers worden beoordeeld op de behaalde resultaten en de deelnemersevaluaties.

Continuïteit

De MariënburgGroep blijft groeien vanuit de focus op klanttevredenheid en het bieden van passende maatwerktrajecten. Voor uitbreiding van de docentenpool wordt actief het netwerk benut. Door de resultaten uit het klanttevredenheidsonderzoek en de informatie die tijdens het bezoek is verstrekt, acht Cedeo de continuïteit van de MariënburgGroep voor maatwerkopleidingen dan ook voldoende geborgd.

Bedrijfsgerichtheid

De MariënburgGroep volgt de vakgebieden nauwgezet en speelt daar voortdurend op in. Voor de nabije toekomst zien zij veel ontwikkeling op het sociale domein. Over het geheel geldt dat zij inzetten op verdere groei.

De referenten die aan dit onderzoek hebben meegewerkt, hebben vooral grote waardering voor het maatwerk en praktijkgerichtheid van de opleidingen, de hoge kwaliteit van de trainers met hun kennis van de nieuwste ontwikkelingen en de effectiviteit van de backoffice. Zij bevelen dit opleidingsinstituut dan ook van harte aan.

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