# Klanttevredenheidsonderzoek

Blom Opleidingen

29-09-2026

# INHOUDSOPGAVE


**Profiel van Blom Opleidingen** **3**

**Samenvatting** **3**

Sterke punten - Cedeo Maatwerk opleidingen 4

Aandachtspunten - Cedeo Maatwerk opleidingen 5

**Klanttevredenheidsonderzoek – Cedeo Maatwerk opleidingen** **6**

Scores 6

**Toelichting op scores** **7**

Voortraject 7

Opleidingsprogramma 8

Uitvoering 9

Opleiders 10

Trainingsmateriaal 11

Natraject 12

Organisatie en Administratie 13

Relatiebeheer 14

Prijs-kwaliteitverhouding 15

Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal 16

**Trends bedrijfsopleidingen** **17**

**Cedeo-erkenning** **18**

Achtergrond 18

Criteria 18

Methode 18

Procedure 19

**Conclusie van Cedeo** **20**

## Profiel van Blom Opleidingen

Blom Opleidingen is een Nederlands opleidingsinstituut gespecialiseerd in trainingen voor intern transport. De organisatie richt zich op het opleiden van bestuurders van onder andere heftrucks, reachtrucks, hoogwerkers en bovenloopkranen. Met meer dan 25 jaar ervaring en meerdere opleidingslocaties door heel Nederland verzorgt Blom zowel open inschrijvingen als incompany trainingen voor bedrijven en uitzendorganisaties. De opleidingen zijn sterk praktijkgericht en gericht op veiligheid, efficiëntie en vakbekwaamheid. Door het combineren van theorie en intensieve praktijkoefeningen helpt Blom Opleidingen organisaties om risico's te verminderen en de productiviteit te verhogen, terwijl medewerkers beschikken over de juiste certificering en vaardigheden voor veilig werken.

## Samenvatting

Op basis van de positieve resultaten van het uitgevoerde klanttevredenheidsonderzoek wordt de Cedeo-erkenning voor maatwerkopleidingen aan Blom Opleidingen verleend.
Het totaalbeeld van de opleidingen en de samenwerking met Blom is positief. Referenten waarderen vooral de korte lijnen, snelle reacties, vaste contactpersonen en bereidheid om mee te denken over passende oplossingen. Afspraken, offertes en betalingen zijn duidelijk en de organisatorische afhandeling verloopt zorgvuldig en vlot. De trainingen sluiten goed aan op de praktijk en de doelgroep. Daarbij worden het maatwerk en de actieve werkvormen positief genoemd. Ook de praktijkervaring, bevlogenheid en toegankelijkheid van de opleiders worden gewaardeerd. De opleidingen zijn bruikbaar in het dagelijkse werk en de afronding toetst zowel theoretische kennis als praktische toepassing.
De voornaamste aandachtspunten betreffen het digitale opleidingsmateriaal, dat volgens een referent actueler en volgens een ander interactiever kan. Daarnaast ziet een opdrachtgever graag meer initiatief vanuit de vaste contactpersoon en een periodieke evaluatie van de samenwerking. Een andere referent vindt de prijs bij kleine deelnemersaantallen onvoldoende in verhouding tot het geboden inhoudelijke maatwerk. Ook kan de afstemming soms efficiënter door vaker telefonisch contact te kiezen in plaats van veel e-mailverkeer.
Niet alle referenten kunnen alle onderdelen beoordelen, onder meer door onvoldoende zicht op het voortraject, de deelnemerservaringen, het gebruikte materiaal, de afronding of de prijsvergelijking.

## Sterke punten - Cedeo Maatwerk opleidingen

**Oplossingsgericht meedenken:**
Blom Opleidingen zoekt ook buiten het standaardaanbod naar oplossingen en staat open voor feedback.

*”Wat ik echt sterk vind, is dat ze altijd naar een oplossing zoeken. Ook als iets niet standaard wordt aangeboden, kijken ze wat er wél mogelijk is en staan ze open voor onze feedback.”*

**Praktijkgericht maatwerk:**
De training sluit goed aan en het maatwerk wordt door deelnemers gewaardeerd.

*”We horen van de deelnemers terug dat de training goed aansluit. Juist dat stukje maatwerk wordt positief ervaren.”*

**Actieve aanpak:**
De actieve aanpak past goed bij de doelgroep.

*”Het is geen cursus waarbij mensen alleen maar zitten te luisteren. Juist dat actieve werkt voor onze doelgroep het beste.”*

**Opleiders met praktijkervaring:**
De opleiders hebben een herkenbare praktijkachtergrond en dragen de inhoud op een aansprekende manier over.

*”Wat prettig is, is dat het geen saaie trainers zijn die alleen hun verhaal afdraaien. Het zijn mensen uit de praktijk en dat merk je.”*

**Certificaten op tijd verstuurd:**
Blom Opleidingen zorgt voor tijdige verzending van certificaten.

*”Alles wordt netjes op tijd verstuurd en ook de certificaten zijn er snel. Dat laatste is voor ons echt belangrijk.”*

## Aandachtspunten - Cedeo Maatwerk opleidingen

**Actualisering van het materiaal:**
Het opleidingsmateriaal begint volgens een referent verouderd te raken.

*”Het materiaal begint wel echt verouderd te raken. Daar moeten we een verbeterslag in maken.”*

**Proactiever relatiebeheer:**
Referenten zien graag meer initiatief van de contactpersoon.

*”De contactpersoon zou best wat meer moeite mogen doen om het contact uit zichzelf wat warmer te houden.”*

**Betere balans tussen prijs en maatwerk:**
Bij een klein aantal deelnemers staat de prijs volgens een referent onvoldoende in verhouding tot het inhoudelijke maatwerk.

*”Als ik voor één deelnemer al een maatwerktraject moet afnemen, verwacht ik dat óf de prijs daarop wordt aangepast óf dat er inhoudelijk echt meer maatwerk tegenover staat. Nu vind ik dat onvoldoende in balans.”*

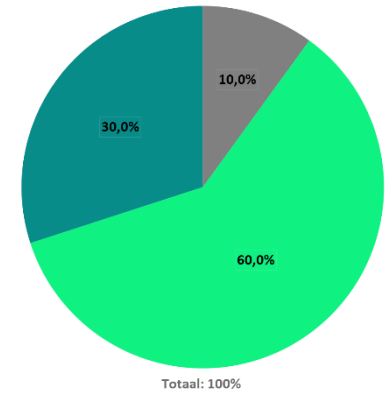
## Klanttevredenheidsonderzoek – Cedeo Maatwerk opleidingen

Cedeo heeft gesproken met 10 referenten. Dit zijn allen opdrachtgevers die Cedeo Maatwerk opleidingen hebben ingekocht van Blom Opleidingen. In de onderstaande scoretabel staan de percentages bij de verschillende rubrieken op een schaal van 1-5 van ‘Zeer ontevreden‘ tot ‘Zeer tevreden’ of bij ‘Geen score’.

### Scores

| Score | 1<br>Zeer ontevreden | 2<br>Ontevreden | 3<br>Niet tevreden / niet ontevreden | 4<br>Tevreden | 5<br>Zeer tevreden | Geen score |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Voortraject | | | | 60% | 30% | 10% |
| Opleidingsprogramma | | | | 80% | 20% | |
| Uitvoering | | | | 70% | 20% | 10% |
| Opleiders | | | | 50% | 40% | 10% |
| Trainingsmateriaal | | | 20% | 40% | 10% | 30% |
| Accommodatie | | | | | | 100% |
| Natraject | | | | 70% | 20% | 10% |
| Organisatie en Administratie | | | | 60% | 40% | |
| Relatiebeheer | | | | 80% | 20% | |
| Prijs-kwaliteitverhouding | | | 10% | 60% | 10% | 20% |
| Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal | | | | 80% | 20% | |

# Toelichting op scores







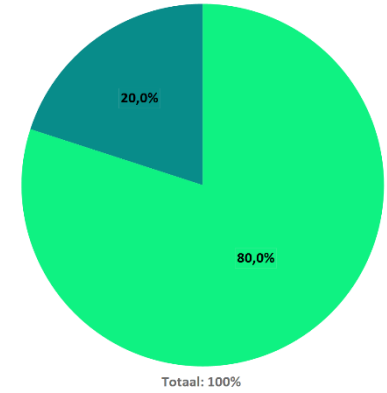
## Voortraject

In het voortraject verloopt het contact gemakkelijk en via vaste contactpersonen. Referenten ervaren korte lijnen en kunnen snel schakelen wanneer een nieuwe training moet worden geregeld of informatie over de situatie binnen de organisatie moet worden gedeeld. Vooral de bereidheid om mee te denken wordt gewaardeerd. Een opdrachtgever zegt hierover: “Wat ik echt sterk vind, is dat ze altijd naar een oplossing zoeken. Ook als iets niet standaard wordt aangeboden, kijken ze wat er wél mogelijk is en staan ze open voor onze feedback.”

### Snelheid en afstemming

Aanvragen worden doorgaans vlot opgepakt en het contact komt snel op gang. Een referent vertelt dat na een eerste telefoontje de benodigde gegevens worden uitgewisseld en de voorbereiding vervolgens snel van start gaat. Bij een ander verloopt de afstemming voornamelijk via e-mail. Dat werkt goed, al kan het proces volgens deze opdrachtgever soms efficiënter: “We kunnen snel met ze schakelen, maar soms gaat er veel mail heen en weer. Dan denk ik dat één telefoontje sneller zou zijn.”
Eén referent beoordeelt dit onderdeel niet, omdat aanvragen binnen de eigen organisatie rechtstreeks via de afzonderlijke afdelingen lopen en er daardoor onvoldoende zicht is op het voortraject.

## Opleidingsprogramma





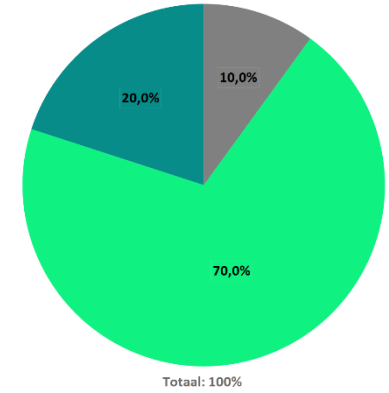


### Duidelijkheid van afspraken

De afspraken rondom het programma, de offerte en de uitvoering zijn duidelijk. Informatie wordt snel verstrekt en referenten weten vooraf waar zij aan toe zijn. Ook wanneer gedurende de samenwerking moet worden teruggegrepen op eerder gemaakte afspraken, levert dit uiteindelijk geen problemen op. Een opdrachtgever licht toe: “De offerte en contractafspraken zijn helder. Soms moet ik ze even herinneren aan wat we hebben afgesproken, maar daarna wordt het ook gewoon goed opgepakt.”

### Transparantie en financiële afhandeling

Ook over de financiële en administratieve kant van het opleidingsprogramma bestaat duidelijkheid. Offertes en betalingen verlopen zonder noemenswaardige problemen en de communicatie wordt als open ervaren. Een referent waardeert vooral die voorspelbaarheid: “De offertes en betalingen lopen gewoon goed; daar hebben we eigenlijk geen gedoe over.” Een ander omschrijft de werkwijze als “heel open en transparant”.




## Uitvoering

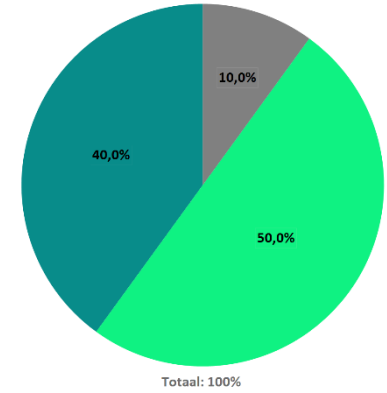
### Aansluiting op de praktijk

De uitvoering sluit volgens de referenten goed aan bij de organisaties en de deelnemers voor wie de trainingen worden verzorgd. Opdrachtgevers ontvangen positieve reacties terug en ervaren dat de inhoud passend wordt gemaakt voor de praktijksituatie. Een referent vertelt: “We horen van de deelnemers terug dat de training goed aansluit. Juist dat stukje maatwerk wordt positief ervaren.”

### Actieve werkvormen

De interactieve manier van trainen wordt als belangrijk pluspunt gezien. Deelnemers worden actief betrokken bij de inhoud, wat volgens een opdrachtgever goed past bij de betreffende doelgroep. “Het is geen cursus waarbij mensen alleen maar zitten te luisteren. Juist dat actieve werkt voor onze doelgroep het beste.” Ook vanuit andere organisaties komen positieve geluiden terug over de uitvoering.
Eén referent geeft geen beoordeling, omdat hij geen zicht heeft op ervaring van deelnemers.

## Opleiders



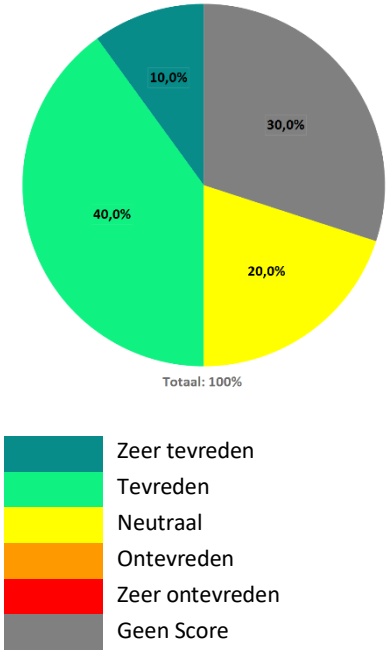

### Praktijkervaring

De opleiders worden positief ontvangen door de deelnemers. Hun praktijkachtergrond draagt eraan bij dat de trainingen toegankelijk en herkenbaar blijven en niet uitsluitend theoretisch worden ingestoken. Een opdrachtgever verwoordt het als volgt: “Wat prettig is, is dat het geen saaie trainers zijn die alleen hun verhaal afdraaien. Het zijn mensen uit de praktijk en dat merk je.”

### Bevlogenheid

Naast hun inhoudelijke achtergrond valt ook het enthousiasme van de trainers op. Referenten krijgen van deelnemers terug dat opleiders betrokken zijn bij hun vak en dit weten over te brengen tijdens de training. Eén trainer wordt daarbij expliciet genoemd: “Het is een heel bevlogen man. Je merkt gewoon dat hij echt enthousiast is over zijn werk en dat werkt aanstekelijk.”
Eén referent geeft geen beoordeling, omdat hij geen zicht heeft op ervaring van deelnemers.

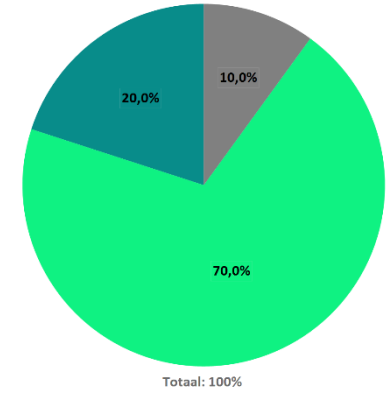
## Trainingsmateriaal




Het opleidingsmateriaal wordt voornamelijk online aangeboden in de vorm van e-learning. Deze wordt voorafgaand aan de training ingezet en sluit volgens een referent goed aan bij de deelnemers: “De e-learning vooraf is heel goed en past echt bij onze doelgroep.” Een ander positief punt is dat het materiaal van Blom binnen het eigen LMS van de opdrachtgever kan worden aangeboden. Eén zeer tevreden referent licht zijn waardering toe: “Het grote voordeel is dat we geen losse leeromgeving naast ons eigen systeem hoeven te gebruiken. Voor onze medewerkers blijft het gewoon onderdeel van de leeromgeving waar ze al mee werken.”

### Inhoud en actualiteit

Over de inhoud van de e-learning zijn er ook aandachtspunten. Een referent beoordeelt het materiaal neutraal omdat de e-learning niet voldoende aansluit: “De e-learning sloot niet helemaal aan bij onze doelgroep, het mag interactiever.” Een andere neutrale beoordeling heeft betrekking op de actualiteit: “Het materiaal begint wel echt verouderd te raken. Daar moeten we een verbeterslag in maken.” Voor drie referenten is dit onderdeel niet van toepassing; één van hen kan zich het gebruikte materiaal niet herinneren.



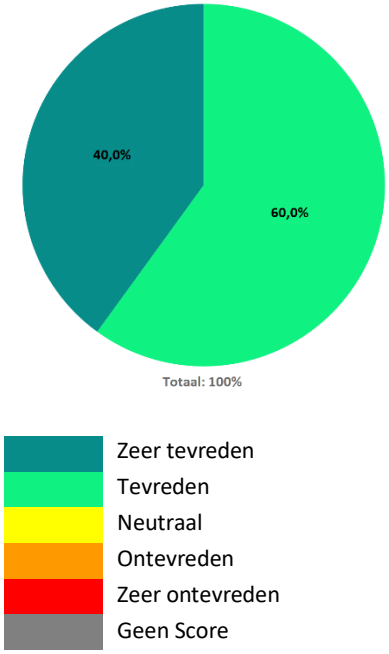

## Natraject

### Afronding en toetsing

Bij verschillende trainingen bestaat de afronding uit zowel een theoretisch als een praktisch onderdeel. Daarmee wordt niet alleen kennis getoetst, maar ook gekeken of deelnemers het geleerde praktisch kunnen toepassen. Wanneer iemand niet direct slaagt, is herkansing mogelijk. Een referent vertelt: “Mensen moeten zowel de theorie als de praktijk beheersen. De meesten slagen gewoon, maar als dat niet lukt is er ook een herkansing.”

### Evaluatie en opbrengst

De opleidingen worden als nuttig voor de dagelijkse praktijk ervaren. Voor sommige doelgroepen zijn de trainingen verplicht, maar dat staat volgens referenten los van de daadwerkelijke bruikbaarheid ervan. “Het is weliswaar een verplichte training, maar mensen hebben er in hun werk ook echt veel aan.” De wijze waarop met opdrachtgevers wordt geëvalueerd verschilt. Een referent heeft hierover prettig contact met de vaste contactpersoon, terwijl een ander juist een terugkoppelmoment mist: “Met ons als opdrachtgever is er eigenlijk nooit een evaluatie geweest. Dat zou ik wel prettig vinden.”
Eén referent beoordeelt het natraject niet, omdat de afronding via de leidinggevende loopt.




## Organisatie en Administratie

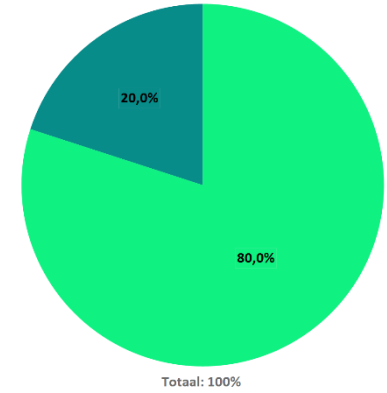
### Snelheid en bereikbaarheid

De organisatorische afhandeling wordt als zorgvuldig en vlot ervaren. Medewerkers zijn goed bereikbaar, reageren snel en zorgen ervoor dat praktische zaken tijdig worden geregeld. Daarbij zijn juist zaken die voor opdrachtgevers intern van belang zijn snel beschikbaar. Een referent vertelt: “Alles wordt netjes op tijd verstuurd en ook de certificaten zijn er snel. Dat laatste is voor ons echt belangrijk.”

### Flexibiliteit bij uitzonderingen

Wanneer zich een afwijkende situatie voordoet, ervaren referenten ruimte om samen naar een oplossing te zoeken. Een opdrachtgever noemt een situatie waarin een deelnemer niet tijdig was afgemeld omdat deze naar een andere trainingsdatum wilde. Hoewel formeel sprake was van een no-show, werden geen kosten berekend. “Wij waren zelf vergeten die persoon af te melden. Dat ze toen toch geen no-showkosten rekenden, vond ik echt heel coulant en meedenkend.”

## Relatiebeheer



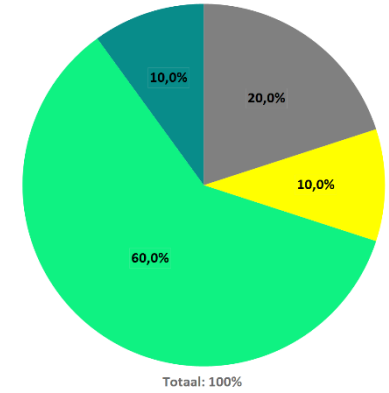

### Vast contact en korte lijnen

Veel contact verloopt via een vaste contactpersoon. De lijnen zijn kort en referenten weten wie zij kunnen benaderen wanneer er iets speelt. In sommige samenwerkingen is het contact intensiever en bestaan er meerdere contactmomenten gedurende het jaar. Een opdrachtgever zegt hierover: “We zien elkaar meerdere keren per jaar en hebben via verschillende routes contact. Daardoor voelt de samenwerking echt warm en persoonlijk.”

### Proactiviteit

Niet iedere referent ervaart dezelfde intensiteit in het relatiebeheer. Een opdrachtgever is tevreden over de samenwerking, maar zou graag zien dat het initiatief wat vaker vanuit Blom komt. Het contact verloopt nu vrijwel volledig via e-mail en vooral wanneer de opdrachtgever zelf iets nodig heeft. “De contactpersoon zou best wat meer moeite mogen doen om het contact uit zichzelf wat warmer te houden.” Ook een periodieke evaluatie van de samenwerking wordt door deze referent gemist.

## Prijs-kwaliteitverhouding




### Prijsafspraken en ervaren waarde

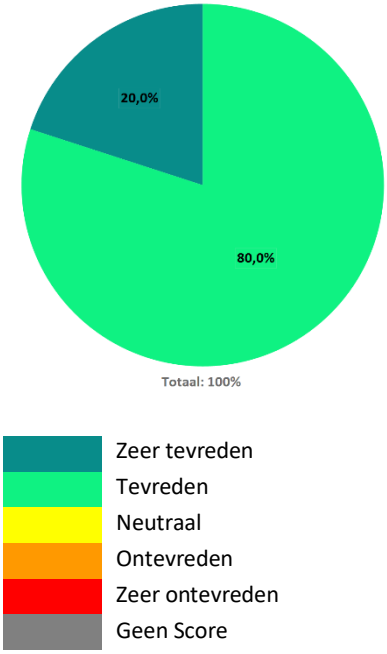
De prijs-kwaliteitverhouding wordt overwegend positief beoordeeld. Daarbij kijken referenten niet alleen naar de inhoud van de trainingen, maar ook naar de service, snelheid en bereikbaarheid van Blom. Voor een opdrachtgever zorgen speciale prijsafspraken ervoor dat de trainingen goed betaalbaar blijven. Een andere referent waardeert juist het totaalpakket: “De kwaliteit is gewoon goed, ze reageren snel, zijn vriendelijk en zitten ook nog eens dichtbij. Dan klopt het plaatje voor ons.”

### Maatwerk in verhouding tot de prijs

Een referent beoordeelt de prijs-kwaliteitverhouding neutraal en vindt Blom relatief duur ten opzichte van andere aanbieders. Vooral bij een klein aantal deelnemers pakt de prijs volgens deze opdrachtgever ongunstig uit. De betreffende cursus kan niet via open inschrijving worden gevolgd, waardoor ook voor één of enkele deelnemers een volledig maatwerktraject moet worden afgenomen. Tegelijkertijd ervaart de referent weinig inhoudelijk maatwerk; het verschil zit volgens hem vooral in het feit dat de training op de eigen locatie wordt verzorgd. Juist die combinatie maakt dat de prijs niet helemaal in verhouding voelt tot wat wordt geleverd. “Als ik voor één deelnemer al een maatwerktraject moet afnemen, verwacht ik dat óf de prijs daarop wordt aangepast óf dat er inhoudelijk echt meer maatwerk tegenover staat. Nu vind ik dat onvoldoende in balans.”

Twee referenten beoordelen dit onderdeel niet omdat zij geen zicht hebben op de prijsvergelijking.

## Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal




### Sterke punten in de samenwerking

Het totaalbeeld is positief. Vooral de samenwerking komt in verschillende onderdelen terug als sterk punt. Referenten waarderen de korte lijnen, snelle reacties en de bereidheid om mee te denken wanneer een standaardoplossing niet past. Ook over de uitvoering en de opleiders zijn de ervaringen positief: de trainingen sluiten aan op de praktijk, deelnemers worden actief betrokken en de trainers brengen praktijkervaring en enthousiasme mee. Een opdrachtgever vat de samenwerking als volgt samen: “Wat ik echt sterk vind, is dat ze altijd samen met ons naar een oplossing zoeken. Als iets niet standaard kan, kijken ze wat er wél mogelijk is en ze staan ook echt open voor feedback.”

### Aandachtspunten

De verbeterpunten liggen vooral in een verdere aanscherping van de dienstverlening. Zo kan een deel van het digitale opleidingsmateriaal actueler en interactiever worden gemaakt. Een opdrachtgever zou daarnaast graag meer initiatief vanuit de vaste contactpersoon zien en mist een periodieke evaluatie van de samenwerking. Ook de verhouding tussen prijs en maatwerk verdient volgens een referent aandacht. Deze punten doen niet af aan de algemene tevredenheid over Blom. De continuïteit van de samenwerking zegt daar volgens een referent veel over: “We zijn echt zeer tevreden. Alles loopt gewoon heel goed en we zijn zeker niet van plan om op korte termijn weg te gaan.”

## Trends bedrijfsopleidingen

De recente internationale rapporten over leren en ontwikkelen laten een duidelijke en consistente beweging zien richting in bedrijfsopleidingen. Organisaties verschuiven van generieke trainingsprogramma's naar strategische, gepersonaliseerde leeroplossingen die direct bijdragen aan organisatieresultaten en wendbaarheid.

Een centrale trend is de opkomst van **skills-based learning**. Organisaties richten zich steeds minder op functietitels en steeds meer op concrete vaardigheden als basis voor talentontwikkeling. Dit vraagt om gerichte analyse van skill gaps en het ontwikkelen van leerinterventies die aansluiten op specifieke behoeften van individuen en teams. Hierdoor neemt de vraag naar maatwerkopleidingen sterk toe.

Daarnaast groeit het belang van **continue ontwikkeling**. In een arbeidsmarkt waarin vaardigheden snel verouderen, wordt leren een doorlopend proces in plaats van een eenmalige interventie. Uit onderzoek blijkt dat 91% van de L&D-professionals continu leren cruciaal vindt voor carrièresucces. Maatwerk speelt hierbij een sleutelrol, omdat leeroplossingen flexibel en direct toepasbaar moeten zijn.

Een derde belangrijke ontwikkeling is de integratie van **loopbaanontwikkeling en leren**. Organisaties die investeren in carrièregerichte leerprogramma's presteren beter op het gebied van talentbehoud, betrokkenheid en innovatie. Leren wordt steeds vaker gekoppeld aan interne mobiliteit, coaching en persoonlijke groeipaden, wat de effectiviteit van maatwerk versterkt.

Tot slot zorgt **technologie**, met name **AI**, voor verdere versnelling. AI maakt het mogelijk om leertrajecten te personaliseren, schaalbaar aan te bieden en real-time aan te passen aan veranderende skillbehoeften.

### Conclusie

Bedrijfsopleidingen ontwikkelen zich tot een strategisch instrument waarmee organisaties wendbaarheid vergroten, talent behouden en toekomstbestendig blijven.

### Bronnen


- LinkedIn Learning (2025), *Workplace Learning Report*
- World Economic Forum (2025), *Future of Jobs Report*
- Donald H. Taylor (2026), *Global Sentiment Survey*

# Cedeo-erkenning

## Achtergrond

Er zijn in Nederland naar schatting ruim 26.000 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.

## 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 het haar 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 haar handelen aantoonbaar bedrijfsgericht zijn.

## Methode

Cedeo benadert tijdens het Klanttevredenheidsonderzoek opdrachtgevers, (opleidings-) functionarissen en deelnemers 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 criteria), 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 e-Learning
- Cedeo-erkend Assessments
- Cedeo-erkend Organisatieadvies
- Cedeo-erkend Interim management
- Cedeo-erkend Onderwijsadvies of Onderwijsbegeleiding
- Cedeo-erkend Outplacement, Loopbaanbegeleiding en re-integratie
- Cedeo-erkend Werving & Selectie

Erkenningen hebben een geldigheid van 2 jaar na afgifte.

## 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 besluit.
- Dit besluit kan zijn:
    - toekennen van de Cedeo-erkenning en daarmee (continuering van) publicatie en opname op de website van Cedeo;
    - geen toekenning of continuering van de erkenning.
- Cedeo verleent al dan niet de Cedeo-erkenning. Bij een positieve uitspraak zijn de onderzoeksresultaten openbaar en bij Cedeo te verkrijgen.

## Conclusie van Cedeo

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.nl, met:
    - profiel, inclusief logo
    - contactgegevens
    - verleende erkenningen
    - integraal klanttevredenheidsonderzoek
    - opname opleidingsaanbod, inclusief rechtstreekse link naar website
- Publicatie als erkend bureau in advertenties