

Klanttevredenheidsonderzoek

Fast Lane Benelux BV & Fast Lane Nederland BV

16-04-2026



KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK

Dit instituutsrapport belicht de activiteiten van Fast Lane Benelux BV & Fast Lane Nederland 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 MAATWERK OPLEIDINGEN | 3 |
| BEZOEKVERSLAG | 6 |
| 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 |
|--|---|---|-----|-----|-----|
| Voortraject② | | | | 20% | 70% |
| Opleidingsprogramma③ | | | | 40% | 50% |
| Uitvoering | | | | 30% | 70% |
| Opleiders④ | | | 10% | 30% | 50% |
| Trainingsmateriaal⑤ | | | 10% | 30% | 30% |
| Accommodatie⑥ | | | | 10% | 20% |
| Natraject | | | | 40% | 60% |
| Organisatie en Administratie | | | | 10% | 90% |
| Relatiebeheer⑦ | | | | 30% | 60% |
| Prijs-kwaliteitverhouding⑧ | | | | 50% | 30% |
| Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal | | | | 30% | 70% |

- ① 1 = zeer ontevreden
2 = ontevreden
3 = noch ontevreden/noch tevreden
4 = tevreden
5 = zeer tevreden
- ② Een referent heeft geen zicht op het voortraject.
- ③ Een referent heeft geen zicht op het opleidingsprogramma.
- ④ Een referent heeft geen zicht op de opleiders.
- ⑤ Drie referenten hebben geen zicht op het trainingsmateriaal.
- ⑥ Zeven referenten hebben geen zicht op de accommodatie.
- ⑦ Een referent heeft geen zicht op het relatiebeheer.
- ⑧ Twee referenten hebben geen zicht op de prijs-kwaliteitverhouding.

Toelichting op de gegeven antwoorden:

Voortraject

Het voortraject bij maatwerktrainingen, zoals dat wordt verzorgd door Fast Lane Benelux BV & Fast Lane Nederland BV (hierna Fast Lane), stemt alle referenten tevreden en zeer tevreden. Sommigen melden dat zij een raamovereenkomst met Fast Lane hebben afgesloten en/of dat Fast Lane preferred supplier is. Ook vertellen respondenten dat zij al heel lang (kennis)partner zijn. Wat hen in dit stadium aanspreekt, is de prettige en soepele samenwerking. Ter toelichting: "We werken al drie jaar met elkaar samen. Ik vind hen makkelijk benaderbaar en bereikbaar. Ook denken ze mee in oplossingen", "Ik ervaar hen als flexibel en meedenkend. Ik kan met hen lezen en schrijven" en "We zitten in een transitiefase en hebben eerst een oriënterend gesprek gevoerd. Ze hebben goed met onze wensen meegedacht en advies gegeven." Ook verklaart een geïnterviewde dat Fast Lane een van de weinige leveranciers is die deze trainingen aanbiedt. Een volgende verklaart: "Zij hebben een tender gewonnen." Deze laatst geciteerde referent is hier nauwelijks bij betrokken geweest en onthoudt zich van een oordeel op dit onderdeel.

Opleidingsprogramma

Het opleidingsprogramma is volgens de referenten goed verwoord. De afspraken en logistieke details staan duidelijk omschreven en, wanneer dat van toepassing is, geldt datzelfde ook voor de financiële afspraken. “We hebben concreet gekeken naar wat er nodig was en op basis daarvan een gesprek gevoerd. Vervolgens heeft er afstemming plaatsgevonden op functieniveaus en is alles helder verwoord in het voorstel”, vertelt een respondent. Een tweede: “Het sloot helemaal aan en lag in lijn met de aanvraag.” “De trainingen worden altijd gebouwd op onze wensen maar het curriculum wordt voorgeschreven door de leverancier van de programma’s. De offerte vanuit Fast Lane, die daarop is gebaseerd, is altijd op een correcte manier toegespitst op onze behoefte”, meldt een derde. Tot slot: “De teamleider komt naar mij toe en legt de wensen neer. Vervolgens treed ik in contact met Fast Lane, waarna zij een voorstel sturen, dat ik daarna ter controle neerleg bij de teamleider. Dat loopt goed.” Een respondent heeft hier geen zicht op en onthoudt zich van een oordeel.

Uitvoering

De uitvoering leidt tot louter positieve en zeer positieve reacties. Alle referenten geven aan dat er goed wordt ingezoomd op de dagelijkse werkpraktijk in combinatie met verplichte theorie vanuit de leverancier van het betreffende pakket. “Er is altijd veel gelegenheid voor het stellen van vragen”, “De hoeveelheid theorie is altijd in balans met aandacht voor de praktijk” en “We krijgen eerst theoretische uitleg waarna een individuele labsessie plaatsvindt om vervolgens terug te grijpen op de theorie”, zijn drie reacties van respondenten. Allen beamen dat er voldoende ruimte is voor interactiviteit: “Wij kunnen zaken die wij bij onze klanten zien en daar vragen over hebben, direct stellen in de training. Dat werkt heel prettig.” Het kunnen inbrengen van casussen uit de praktijk wordt hoog gewaardeerd omdat het direct aansluit, zo blijkt uit de gesprekken. Enkele opdrachtgevers baseren hun mening op de feedback van de deelnemers en oordelen eveneens positief.

Opleiders

Eén referent staat hier te ver vanaf om een beoordeling te kunnen geven. Een volgende is neutraal: “Er was een misvatting. De trainer dacht dat hij het hele veranderingsproces moest uitvoeren maar dat was niet zo. Daardoor sloot het minder aan; ook omdat hij heel zwart-wit dacht en een uitgesproken mening had.” De overige acht zijn enthousiast over de kennis en kunde van de trainers. “De trainers hebben veel ervaring in de diverse branches die zij kunnen inbrengen”, “Je merkt dat de trainer ook regelmatig als spreker optreedt. Hij is helder en duidelijk” en “Het is prettig dat hij de context kent”, zijn enkele reacties. Ook wordt gemeld dat trainers prima kunnen schakelen op de behoefte binnen een groep. “Ook daarin zijn zij toegankelijk en flexibel”, verklaart een geïnterviewde aanvullend hierbij.

Trainingsmateriaal

Van de tien referenten hebben er zeven zicht op het trainingsmateriaal. Zij ontvangen de presentatie en andere digitale naslagwerken. Zoals een referent zegt: “Vooraf moet ik een account aanmaken en kan ik alvast oefeningen doen. De trainer haakt daar dan op in.” Een opdrachtgever meldt dat de materialen van de leverancier online via Fast Lane ter beschikking worden gesteld. Daarover heeft hij nog nooit klachten ontvangen. Een respondent is neutraal omdat hij meer uitwerking had willen hebben: “Sommige deelnemers vonden het niet een echt lesboek en hadden graag extra en verdiepende informatie willen ontvangen.” Drie referenten staan hier te ver vanaf en geven op dit onderdeel geen score.

Accommodatie

Bij zeven respondenten heeft de training incompany of online plaatsgevonden en zij geven dan ook geen oordeel over de accommodatie. Drie referenten hebben gebruik gemaakt van de locatie van Fast Lane. Zij ervaren dat alle faciliteiten in orde zijn en dat de locatie goed bereikbaar is. “Alles is prima in orde”, verklaart een van hen hierbij. De andere twee uiten zich in soortgelijke bewoordingen.

Natraject

Het natraject leidt tot louter positieve reacties. Sommige referenten vertellen dat ter afronding aan de training een verplicht examen is verbonden terwijl dat bij anderen niet zo is. Ook evaluaties vormen in dit stadium een onderdeel. “Aan het eind van de training krijgen deelnemers meteen een link op hun scherm die ze kunnen invullen. Vervolgens check ik als opdrachtgever hoe de cursisten het geheel hebben ervaren. De accountmanager belt altijd nog na om ervaringen op te vragen”, meldt een geïnterviewde. Anderen vertellen dat zij eens in de zoveel tijd een afspraak met de accountmanager van Fast Lane hebben om alles door te nemen.

Daarnaast melden referenten ook dat er geen standaard terugkoppeling is maar dat zij deze ook niet missen. Zoals een van hen meedeelt: "Als er iets niet goed gaat, nemen ze direct contact met ons op. Dan weten zij flexibel te schakelen." Over het rendement van de trainingen wordt onder meer het volgende gezegd: "Bij ons gaat het vooral om kennisuitbreiding", "Deelnemers krijgen handvatten aangereikt", "Mensen krijgen een gedegen set aan kennis en zijn in staat om adequaat te kunnen handelen" en "Voor ons is het essentieel dat bepaalde trainingen binnen een kort tijdsbestek plaatsvinden. Fast Lane is altijd bereid om naar de planning en de mogelijkheden te kijken."

Organisatie en Administratie

De organisatie en administratie is bij Fast Lane zeer goed geregeld, aldus de referenten. De lijnen zijn kort, het bureau is goed bereikbaar en komt de afspraken na. Ook ervaren de geïnterviewden een flexibele houding en servicegerichtheid. "Facturen zijn altijd gebaseerd op het werkelijk aantal deelnemers dankzij een presentielijst", zegt een geïnterviewde. Een volgende: "Het is een prettige partij om mee samen te werken, onder andere omdat zij snel weten te schakelen." "Alles wordt tijdig aangeleverd en we staan in nauw contact met elkaar", meldt een derde. Een laatste zegt: "Ze zijn heel toegankelijk. Dat is echt een verschil met andere leveranciers."

Relatiebeheer

Een referent is van mening dat er geen sprake is van enig relatiebeheer en geeft geen mening op dit onderdeel. Uit de interviews blijkt dat de overige negen een vast aanspreekpunt hebben met wie zij goed kunnen schakelen. "Ze zoeken alles voor ons uit en we blijven in contact", "Ze acteren proactief en adviseren ons hoe een certificeringstraject eruitziet. Daarin geven ze goed advies", "De contacten lopen soepel en makkelijk" en "Onze vaste contactpersoon komt regelmatig langs", vertellen meerdere referenten. Tot slot meldt een respondent: "We hadden een trainer met wie de samenwerking niet lekker liep. Dat hebben we met onze contactpersoon besproken en zijn tot een goede oplossing gekomen. Ze staan echt open voor onze feedback."

Prijs-kwaliteitverhouding

De referenten die zicht hebben op de prijs-kwaliteitverhouding, acht van de tien, zijn allen tevreden. Zij ervaren deze verhouding als goed, ook binnen een strak budget. De prijsstelling is in de ogen van deze respondenten marktconform. Een van hen zegt: "We zijn gebonden aan afgesproken tarieven maar mede gezien de makkelijke communicatie, krijgen wij er veel waarde voor terug."

Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal

Aan het eind van dit onderzoek luidt de conclusie dat alle respondenten tevreden zijn over de trainingen en de samenwerking met Fast Lane. Zeven van hen geven de hoogste score. Gevraagd naar de positieve eigenschappen van het bureau wordt onder andere het volgende geantwoord: "Ze weten goed wat er in de markt speelt en hebben de nodige expertise. Zij maken hun expertiserol waar", "Ze zijn een flexibele en betrouwbare partij die altijd zoekt naar een passende oplossing", "Alternatieven zijn goed bespreekbaar", "Ze denken echt met ons mee en anticiperen op onze behoefte" en "We hebben een prima samenwerking en ze leveren echt maatwerk." Een enkeling geeft nog een tip: "Ik zou graag meer informatie ontvangen over AI maar er zijn nog weinig trainingen beschikbaar. Alle achtergrondinformatie is welkom" en "Zorg dat je ergens binnenkomt maar ook binnenblijft." Allen geven desgevraagd aan dat zij Fast Lane van harte zullen bevelen aan anderen.

Bezoekverslag

Dit bezoekverslag is opgesteld door Cedeo. Het vormt een samenvatting van het gesprek dat adviseur Mevrouw M. Hooyma van der Vliet voerde met Fast Lane Benelux BV & Fast Lane Nederland BV op 16-04-2026.

Algemeen

Fast Lane werd in 1996 opgericht en is op dit moment wereldwijd vertegenwoordigd in meer dan 60 landen met hoofdkantoren in onder meer Berlijn, Cary/NC, Singapore, Sydney, Beijing en Johannesburg. Fast Lane is een wereldwijde IT-opleider, gespecialiseerd in geautoriseerde trainingen over de Cloud stack voor IT-professionals en IT-gebruikers. Fast Lane Benelux opereert in de Benelux, met een hoofdkantoor in Utrecht. Zij werken nauw samen met vendors als Cisco, NetApp, VMware, Microsoft, AWS, Google, Citrix en Salesforce. Het is de vendor die het (nieuwe) trainingsmateriaal ontwikkelt. De Fast-Lane-trainers volgen daarin een opleiding en doen examen om zo gecertificeerd te worden.

Fast Lane biedt blended learning-trajecten aan, klassikale trainingen, online trainingen en FLEX-trainingen (combinatie online en live) waarbij het uitgangspunt is dat er altijd een docent bij betrokken is (dus niet puur een e-learning). Naast trainingen in een open rooster stelt Fast Lane op maat gemaakte, klantspecifieke trainingsprogramma's samen op basis van het vendor-materiaal.

Deelnemers krijgen eerst de theorie aangeboden en gaan dan praktisch aan de slag in een veilige simulatieomgeving.

Het opleidingsinstituut beschikt over een compact intern team. Voor de trainers maken zij gebruik van een uitgebreid en flexibel netwerk van professionals binnen en buiten Nederland. De opleider werkt daarbij intensief samen met een vaste kern van ongeveer 25 specialisten. De samenwerkingsverbanden strekken zich voor specifieke vragen uit tot trainingsbureaus die consultants en trainers in dienst hebben of inhuren. Deze samenwerking is wederzijds voordelig: enerzijds verzekeren deze bureaus Fast Lane van kwalitatief hoogwaardige docenten, anderzijds bieden zij trainers de kans op samenwerking en het behouden of verkrijgen van certificeringen door het verzorgen van een vereist aantal trainingen per jaar.

Kwaliteit

Fast Lane borgt kwaliteit door nauwe samenwerking tussen de accountmanagers, trainers en klanten gedurende het hele opleidingstraject. Door de voortdurende communicatie wordt ervoor gezorgd dat de verwachtingen helder zijn en dat de geleverde diensten hier naadloos op aansluiten. Kwaliteit wordt verder gewaarborgd door evaluaties met de deelnemers tijdens en na afloop van de trainingen. Deze feedback vormt de basis voor eventuele vervolgoopdrachten en helpt in het continu verbeteren van de dienstverlening.

Fast Lane hanteert voor trainers een zorgvuldig selectieproces en een stevige onboarding. Een nieuwe kandidaat wordt diepgaand bevraagd over zowel praktische als inhoudelijke aspecten. Ook moet de trainer beschikken over relevante certificaten, evaluaties en goede referenties. Bovendien moet de trainer de Engelse taal goed beheersen. Fast Lane hecht grote waarde aan de kwalificaties van de trainers. Daarom ondersteunen ze hen, indien nodig, bij het behalen van benodigde certificaten. Dit wordt gefaciliteerd op kosten van Fast Lane in ruil voor een commitment waarbij de trainer zich akkoord verklaart om vervolgens een aantal keren tegen een gereduceerd tarief ingepland te worden. Deze aanpak is voor beide partijen voordelig: de trainers krijgen de kans zich verder te ontwikkelen en Fast Lane is verzekerd van hooggekwalificeerde professionals om de cursussen te leiden.

Fast Lane is een SBB- erkend stagebedrijf, een LPI-geaccrediteerd opleider, lid van de Nederlandse Raad voor Training en Opleiding (NRTO) en de opleider is opgenomen in het Centraal Register Kort Beroepsonderwijs (CRKBO).

Continuïteit

Fast Lane zorgt door continue feedback, evaluatie en verbetering ervoor dat zowel de klanten als de cursisten de beste leerervaring krijgen. Dit versterkt hun positie als marktleider in IT-opleidingen. Vele opdrachtgevers zijn al lange tijd klant. Fast Lane wordt gewaardeerd om de focus op kwaliteit en ruimte daarvoor in het traject.

Fast Lane ziet als trend dat elke rol of functie in een organisatie 'AI-infused' is of zal zijn. Zij zien hierdoor de volgende drie ontwikkelingen waar zij op inspelen: Een medewerker in een organisatie wordt niet vervangen door AI, maar wellicht wel door iemand met kennis van AI. Daarom is het noodzakelijk ervoor te zorgen dat medewerkers goed gebruik gaan maken van AI met user adoption programmes. Daarnaast komt er een steeds grotere focus op cybersecurity. Ten slotte is er de trend dat er steeds meer datacenters in Europa zullen komen te staan en organisaties meer servers in eigen beheer willen.

Op basis van de informatie die tijdens het bezoek is verstrekt, de bevindingen uit het klanttevredenheidsonderzoek en daarmee de gerichte zorg voor kwaliteit, acht Cedeo de continuïteit voldoende geborgd.

Bedrijfsgerichtheid

'Kennis maakt organisaties succesvol en mensen gelukkig', is de visie van Fast Lane op opleiden. Certificering (examen) is volgens het instituut niet zozeer een meetmoment, maar meer een rendementsmoment.

Fast Lane speelt ook een rol bij omscholing in samenwerking met het UWV en diverse gemeentes, gericht op het trainen van onder meer uitkeringsgerechtigden en statushouders bij het vinden van geschikt werk. Dit doet Fast Lane door hen essentiële IT-basiskennis te bieden samen met erkende vendors zoals Microsoft en Cisco. Dit stelt de 'omscholers' in staat te beginnen als bijvoorbeeld algemeen supportdeskmedewerker of databeheerder, met verdere leertrajecten in het vooruitzicht.

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