
Cedeo-erkenning

Het bestuur van Stichting Cedeo verklaart hierbij
de Cedeo-erkenning "Bedrijfsopleidingen" te verlenen aan:

Zakelijk Succes BV Utrecht

Het predikaat betekent een erkenning van kwaliteit, continuïteit en
bedrijfsgerichtheid van:

Open Bedrijfsopleidingen

Deze Cedeo-erkenning wordt uitsluitend verleend aan organisaties waarvan is gebleken dat
minimaal 80% van de opdrachtgevers tevreden tot zeer tevreden is over de kwaliteit van de
opleidingen en de performance van het opleidingsinstituut.

Deze erkenning is geldig voor de periode: 1 april 2019 tot en met 31 maart 2021

Rotterdam, 1 april 2019

Drs. J.A.M. Vreeswijk
Voorzitter Stichting Cedeo

Drs. P.M. Esveld
Secretaris Stichting Cedeo

Certificaatnummer 39921.001



* Cedeo is een onafhankelijk intermediair die het keurmerk 'Cedeo-erkend' verleent aan organisaties actief op het terrein van Human Resource Improvement, op basis van de criteria klanttevredenheid, kwaliteit, continuïteit en bedrijfsgerichtheid. Cedeo is onderdeel van Lloyds Register Nederland B.V.

Klanttevredenheidsonderzoek

Zakelijk Succes BV

27-05-2019



KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK

Dit instituutsrapport belicht de activiteiten van Zakelijk Succes 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	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 jaaronzet 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, positieve resultaten geboekt. Of dit zo is, wordt gemeten aan de hand van een Klanttevredenheidsonderzoek.
- De organisatie moet in haar handelen aantoonbaar bedrijfsgericht zijn.

3. Methode

Cedeo verleent zowel een erkenning voor Maatwerk en Open Bedrijfsopleidingen, 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 (opleidings)functionarissen en 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 functionarissen 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 opdrachtgevers 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 Accountancy Opleidingen
- Cedeo-erkend Advocatuur Opleidingen
- Cedeo-erkend Assessment
- Cedeo-erkend Juridisch Advies
- Cedeo-erkend Organisatieadvies
- Cedeo-erkend Bedrijfsadvies
- Cedeo-erkend Interim management
- Cedeo-erkend Onderwijsadvies of Onderwijsbegeleiding
- Cedeo-erkend Outplacement, Loopbaanbegeleiding en –coaching
- Cedeo-erkend Werving & Selectie
- Cliëntenaudit Blik op Werk

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:

- Het instituut krijgt een vragenlijst toegezonden waaruit moet blijken dat het instituut voldoet aan de kwalitatieve en kwantitatieve criteria.
- Cedeo bestudeert de vragenlijst en voert het onderzoek 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 opdrachtgevers 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 in de Nederlandse Opleidingen Databank;
 - (continuering van) positieve advisering door de Opleidingenhelpdesk;
 - 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.
- Daar waar in de rapportage van het klanttevredenheidsonderzoek wordt gesproken over “hij” kan ook “zij” worden gelezen.

Klanttevredenheidsonderzoek

Klanttevredenheidsonderzoek Cedeo Open opleidingen

Aantal referenten geïnterviewd: 10

Score tevredenheid ①	1	2	3	4	5
Voortraject			20%	30%	50%
Opleidingsprogramma					100%
Uitvoering					100%
Opleiders					100%
Trainingsmateriaal				20%	80%
Accommodatie				20%	80%
Natraject			20%	10%	70%
Organisatie en Administratie				50%	50%
Relatiebeheer②			10%	10%	70%
Prijs-kwaliteitverhouding③				50%	40%
Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal				10%	90%

- ① 1 = zeer ontevreden
 2 = ontevreden
 3 = noch ontevreden/noch tevreden
 4 = tevreden
 5 = zeer tevreden
- ② Eén referent geeft het relatiebeheer geen beoordeling
- ③ Eén referent heeft geen zicht op de prijs / kwaliteitverhouding

Toelichting op de gegeven antwoorden:

Voortraject

Dit onderzoek richt zich op de open trainingen van Zakelijk Succes BV. Er zijn tien referenten bevroegd naar hun ervaringen met hen. Tachtig procent van de referenten is (zeer) tevreden over de wijze waarop het voortraject is verlopen. Enkelen zijn op aanraden van anderen met het opleidingsinstituut in aanraking gekomen en hebben eerst een seminar bijgewoond alvorens zich in te schrijven voor één of meerdere modules. Velen hebben de gehele opleiding gevolgd. Zij hebben het opleidingsinstituut via het internet, LinkedIn of een beurs gevonden. Enkele uitspraken over het voortraject: "Via via had ik over de opleiding gehoord en heb ik eerst een seminar gevolgd. Naar aanleiding daarvan heb ik mij direct ingeschreven", "Via het internet heb ik hen gevonden en heb ik mij aangemeld voor een masterclass. De manier van presenteren en vooral de praktische insteek waarvoor is gekozen sprak mij enorm aan. Ik moest nog wel even een drempel over vanwege de kosten die gemoeid zijn met deze opleiding. Er zijn daarover goede afspraken gemaakt" en "In het seminar dat ik heb gevolgd werden lastige zaken heel praktisch gemaakt. De keuze om mij vervolgens voor de hele opleiding in te schrijven volgde op precies het goede moment door de fase waarin ik mij met mijn bedrijf bevind. Ik had tools nodig om mij verder te kunnen ontwikkelen. Er is een mooi prijsaanbod gedaan voor het volgen van de gehele opleiding."

Over het algemeen vindt men dat er goede opleidingsinformatie wordt gegeven. Heel uitgebreid wordt er besproken welke zaken in de opleiding aan de orde komen. Bij de meeste referenten heeft hiertoe een uitgebreid, telefonisch, intakegesprek plaatsgevonden. In dit gesprek worden de leerdoelen getoetst en goede, praktische adviezen gegeven wat je met het volgen van de opleiding kunt bereiken. Men vindt de informatie eerlijk en transparant. Twintig procent geeft het voortraject een neutrale score. De één doet dit omdat er in zijn geval in eerste instantie onduidelijkheid was over de prijs. Dit is in goede harmonie en flexibel opgelost. De ander omdat hij de factuur binnen twee weken na aanmelding moest betalen terwijl de opleiding pas later van start ging. Hij was het hier niet mee eens. De communicatie daarover liep in eerste instantie niet goed. Ook in dit geval is een en ander goed opgelost en is deze kwestie als case behandeld in de opleiding.

Opleidingsprogramma

Alle geïnterviewden (honderd procent) geven de opleidingsprogramma's een positieve beoordeling. Zij zijn allen zeer tevreden over de inhoud, opbouw en tijdsduur van de programma's. Eén referent merkt op dat hij de tijd tussen de verschillende modules te kort vond om alles geïmplementeerd te krijgen. Hij had meer tijd nodig om alles uit te werken. Inmiddels zijn er focusdagen na iedere training ingevoerd zodat de deelnemers zich kunnen richten op de implementatie. "Deze verbetering is dus al ter hand genomen", licht de referent toe. Ook de groepssamenstelling vindt men in orde. Zo vertelt men: "De groep bestond uit 25 tot 30 personen. In eerste instantie dacht ik dat dat te veel zou zijn. Maar dat viel erg mee omdat er veel in kleine groepjes wordt gedaan. De groepen zijn hanteerbaar. Het is leuk om andere ondernemers te ontmoeten die in dezelfde fase met hun onderneming vertoeven. Zij struggelen allemaal met dezelfde dingen. We hebben veel kunnen delen. Er is een band ontstaan" en "Er is een grote diversiteit in de vakgebieden waarin de deelnemers werkzaam zijn, maar we opereren allemaal op hetzelfde niveau. Het zijn veel ondernemers. Ik voelde mij op mijn plek."

Uitvoering

Niets dan lof over de uitvoering van de opleidingsprogramma's. Deze voldoen aan de verwachtingen van de referenten of overtreffen dat. Ook op dit onderdeel geeft honderd procent de beoordeling "zeer tevreden". Allen zijn van mening dat de programma's zeer interactief zijn en gericht op een praktische toepasbaarheid. Voor iedere trainingsdag is er een reader die wordt doorgewerkt. Daarin zijn ook huiswerkopdrachten en verdiepingsstof opgenomen. Enkelen vertellen dat er is geoefend met het voeren van verkoopsgesprekken. Ook wordt er op persoonlijke situaties ingegaan. Naderhand wordt er goed navraag gedaan of de vraag van de deelnemer voldoende is beantwoord. Men vindt dat er goede afwisseling in de programma's zit; zo worden er presentaties gegeven, discussies gevoerd en oefeningen en opdrachten gedaan, zowel plenair als in kleine groepjes. "Het zijn leuke, energieke trainingen. Je inspireert elkaar. Het neemt je mee in de denkstappen die je moet maken als ondernemer. Dat is prettig", licht één van de deelnemers toe. Anderen zeggen: "Er is ook individuele aandacht. Ik heb veel tips op maat gekregen. Je gaat weg met een plan en opdrachten om thuis, in de praktijk, te kunnen toepassen", "Er worden interessante werkvormen gebruikt. Soms worden er websites vertoond. Ook is er NLP gebruikt" en "De trainingen geven mij elke keer weer een wauw-gevoel. Ik ben erg geholpen met wat ik daar mee krijg. Ik vind het een geweldige ervaring om daar te zijn. Iedereen zet zich in voor elkaar."

Opleiders

In de meeste gevallen is de training uitgevoerd door de eigenaar van Zakelijk Succes. De opleider krijgt een hoge waardering van de geïnterviewden. Allen geven hem de hoogste score. Slechts in enkele gevallen of voor enkele modules is er een andere trainer ingezet. Geïnterviewden vertellen dat de trainers ervaringsdeskundigen zijn die met veel kennis en humor de trainingen verzorgen. Zij hebben allen hun eigen expertise en zijn sterk op hun onderwerp. Enkele uitspraken over de opleiders: "De trainers zijn didactisch goed onderlegd. Zij houden de energie erin en het niveau hoog. Zij zijn echt en eerlijk en goed te volgen", "De trainer neemt je mee in de denkstappen die je moet maken als ondernemer en laat daarbij zijn eigen voorbeelden zien. De trainer heeft veel inhoud en brengt het met verve. Soms maakt hij er een hele sketch van. Hij staat op het podium en kan pakkend vertellen. Hij is breed geïnteresseerd in iedereen" en "De trainer maakt lastige dingen praktisch en begrijpelijk. Daardoor wordt het heel concreet."

Trainingsmateriaal

Ook het trainingsmateriaal kan de goedkeuring van de deelnemers wegdragen. Zij zijn daar allen (zeer) tevreden over. Zij vertellen dat er readers worden uitgereikt waarin veel praktische handreikingen worden gedaan. De readers zien er goed verzorgd uit en bevatten veel informatie. Daarnaast zijn er werkboeken met vooral veel praktische opdrachten, waaronder invuloefeningen. Alle referenten vertellen dat het prima naslagwerken zijn die zij nog regelmatig raadplegen. Ook is er een online portaal met documenten en filmpjes. Men noemt het materiaal “praktisch”, “professioneel”, “overzichtelijk” en “uitvoerig”. Een referent zegt: “Het materiaal kan blijvend worden gebruikt als basis voor het ondernemerschap. Het bevat voldoende verdiepingsstof en verwijzingen naar vakliteratuur. Het trainingsmateriaal vormt een sterk punt van de opleiding.”

Accommodatie

De trainingen worden uitgevoerd in een hotelaccommodatie. Alle referenten zijn van mening dat deze accommodatie aan alle eisen voldoet; er zijn goede leszalen, alle audiovisuele middelen zijn aanwezig, er is een goede catering en ook de parkeermogelijkheden zijn voldoende. Men laat zich over de accommodatie uit in bewoordingen als: “top”, “luxe” en “een verwennerij”. “Daardoor kun je je echt focussen op de training”, onderbouwt een geïnterviewde zijn mening hieromtrent. Wederom geven alle referenten de score “(zeer) tevreden” op dit onderdeel.

Natraject

Referenten vertellen dat de trainingen goed worden afgerond. Na iedere training volgt er een mailtje aan de deelnemers waarin gevraagd wordt hun tips en aanmerkingen kenbaar te maken. Zo nodig wordt er een herinnering gestuurd. Er is een community opgericht waarin de deelnemers elkaar kunnen helpen en ontmoeten. Men noemt het contact met Zakelijk Succes en de trainers “laagdrempelig”. De deelnemers ontvangen na het afronden van de gehele opleiding een certificaat van deelname. Men name over het rendement dat met het volgen van de opleiding wordt behaald is men erg te spreken. Zo zegt men: “Ik heb geleerd dat ik ervoor moet zorgen steengoed in mijn vak te zijn en goed te luisteren naar de klant. Ook heb ik geleerd uit te komen voor wat ik waard ben. Ik kan veel zaken implementeren in mijn eigen onderneming. Ik kwam met leuke ideeën van de opleiding terug. Uiteraard moet je het uiteindelijk zelf doen” en “Ik ben echt geholpen door wat ik heb meegekregen. Veel vragen zijn beantwoord en ik heb er veel geleerd. Al mijn verwachtingen zijn uitgekomen en zelfs meer dan dat.” Tachtig procent geeft de score “tevreden” of “zeer tevreden” op dit onderdeel. Twintig procent geeft een neutrale score. De één doet dit omdat de module “grip op je cijfers” alleen mondeling is geëvalueerd. De schriftelijke evaluatie zou worden verstuurd maar dit is niet gebeurd. De ander omdat er één module minder goed uit de verf is gekomen. Dit is aangegeven op het evaluatieformulier. Voorts moest hij zelf om een certificaat van deelname vragen na het volgen van de module.

Organisatie en Administratie

De organisatie en administratie is op orde. Alle referenten zeggen dat de afspraken worden nagekomen. Men noemt de organisatie “klantgericht”, “meedenkend” en “flexibel”. Ook de facturen kloppen. Er wordt duidelijk gecommuniceerd. Zo vertellen geïnterviewden: “Zakelijk Succes is mensgericht. Ze weten wie je bent en proberen een goed, persoonlijk contact te onderhouden. Er is altijd iemand van het secretariaat op de trainingsdag aanwezig. Zij houden de tijd in de gaten en leggen de uitrijkaarten klaar. Verder zorgen zij voor allerhande praktische zaken. Het verloopt adequaat met aandacht voor de mens”, “Er zijn wel eens wat kleine dingetjes misgegaan. Maar dat wordt goed opgepakt. Ze worden ook steeds groter” en “Je mag lessen inhalen. Ze zijn heel flexibel.” Alle referenten geven op dit punt een positieve beoordeling.

Relatiebeheer

Eén referent scoort niet op dit onderdeel omdat hij inmiddels op andere wijze bij de Zakelijk Succes betrokken is en daar geen helder oordeel over kan geven. Eén referent geeft het relatiebeheer een neutrale score. Hij is van mening dat er meer persoonlijke aandacht zou kunnen zijn; bijvoorbeeld door telefonisch contact te zoeken na enkele maanden. De overige referenten zijn (zeer) tevreden over de wijze waarop het relatiebeheer wordt gevoerd. Zij vertellen lid te zijn geworden van het online platform dat is opgezet. Ex-deelnemers kunnen daarin contact leggen met elkaar en elkaar aanscherpen of helpen met allerlei vraagstukken. Er zijn snelle reactietermijnen op vragen die worden gesteld. De meesten geven aan regelmatig gebruik te maken van het forum. Anderen vertellen dat er een focusgroep is opgericht met deelnemers uit de omgeving om te kunnen sparren over allerlei ontwikkelingen. Regelmatig worden er berichten verstuurd met triggers, tips en/of aanbiedingen. Enkelen vertellen ook wel eens persoonlijk benaderd te zijn door de trainer. Ook worden er boekjes per post verstuurd en is er een eindejaar bijeenkomst georganiseerd. “Zij doen er veel aan om de community levend te houden. Zij willen je echt verder helpen”, is de mening van één van de geïnterviewden.

Prijs-kwaliteitverhouding

De prijs / kwaliteitverhouding vindt men in orde. Vijftig procent geeft de score “tevreden” op dit onderdeel; veertig procent is “zeer tevreden”. Tien procent scoort niet. Over het algemeen vindt men in eerste instantie dat men veel geld kwijt is aan de trainingen. Toch zeggen velen geen spijt van de investering te hebben omdat de trainingen het geld waard zijn of zich zelfs dubbel en dwars terugbetalen. “Zij proberen veel te geven. Alles bij elkaar is het dus niet veel geld”, aldus een uitspraak van een tevreden referent. De referent die geen score geeft doet dit omdat hij geen zicht heeft op de prijzen van andere aanbieders en daarom geen vergelijkingsmateriaal heeft.

Tevredenheid opleiding / samenwerking totaal

Aan het eind van het onderzoek luidt de conclusie dat alle referenten (zeer) tevreden zijn over de trainingen van en de samenwerking met Zakelijk Succes. Maar liefst negentig procent geeft de hoogst mogelijke score (“zeer tevreden”); tien procent geeft de score “tevreden”. Als pluspunten worden de praktische insteek van de trainingen, het goede trainingsmateriaal, de kennis en kunde maar ook vooral het enthousiasme van de trainer genoemd. Enkele uitspraken die de tevredenheid van de referenten onderstrepen: “Het team van Zakelijk Succes is heel menselijk. Zij staan tussen de deelnemers. Het is fijn en eenvoudig om met hen te werken. Zij luisteren goed en vernieuwen voortdurend” en “Ik ben blij dat ik de opleiding heb gevolgd. Het heeft mij erg geholpen. Ik was een zelfstandige zonder plan. Nu weet ik waar naartoe en hoe ik kan groeien!” Allen zijn van harte bereid Zakelijk Succes aan te bevelen aan anderen of hebben dit al eens gedaan.

Bezoekverslag

Dit bezoekverslag is opgesteld door Cedeo. Het vormt een samenvatting van het gesprek dat adviseur Mevrouw P. Verhoeven voerde met Zakelijk Succes BV op 27-05-2019.

Algemeen

Na jarenlange ervaring als entertainer besloot Bart van den Belt in 2010 zijn podiumervaring te combineren met inhoud. Inmiddels heeft hij over de hele wereld trainingen gevolgd én gegeven op diverse gebieden. Bart van den Belt is spreker en trainer op het gebied van marketing, verandermanagement en leiderschap voor diverse organisaties. Inmiddels ligt zijn focus op het opleiden van ondernemers in het vak ondernemerschap. In bijna 20 jaar heeft hij voor meer dan 25.000 mensen mogen spreken in zes landen en voor meer dan 250 organisaties mogen werken als trainer en business consultant. Momenteel is Bart één van de leidende businesscoaches in Nederland. Behalve oprichter van de Zakelijk Succes Academie is Bart van de Belt ook auteur van diverse boeken en audioprogramma's over ondernemerschap, waaronder 'De online Marketingmachine' en 'Lanceer je bedrijf'.

Kwaliteit

De eigen definitie van 'zakelijk succes' is voor Bart van den Belt allereerst financieel vrij zijn. Financieel vrij zijn betekent voor hem 'doen wat hij het allerleukste vindt' (en waar hij goed in is) met mensen om wie hij geeft (leuke collega's, leuke klanten) in een omgeving waarin hij iets kan bijdragen. Dat laatste is ook precies de reden waarom hij is gestopt met het spreken in organisaties en bij de overheid en de focus legt op ondernemers. Hij gelooft dat deze groep een grote impact heeft op onze maatschappij. Enerzijds omdat ze een belangrijk bijdrage leveren aan de economie, anderzijds omdat er in de toekomst een uitdaging voor ons ligt als het gaat om werkgelegenheid. Ondernemers kunnen daarin een verschil maken, in de rol van ZZP'er of MKB'er met mensen in dienst. Deze groep is vaak inhoudelijk heel goed, maar heeft geen idee hoe ze een bedrijf op moeten zetten. Om de opleidingen van de Zakelijk Succes Academie als ondernemer met andere ondernemers te volgen, heeft veel voordelen. Men leert veel van elkaar en doet waardevolle netwerkcontacten op. Succes zich volgens Bart van de Belt zit hem in: gezond zijn, de waarde van je relaties kennen en onderscheidend zijn in de praktische uitvoering.

Continuïteit

Vooraf via mond-tot-mond reclame weten veel klanten de weg te vinden naar de succesvolle opleidingen van Bart van den Belt. De Zakelijk Succes Academie wordt getypeerd als dé opleider voor ondernemers. De Academie wil een substantiële bijdrage leveren aan de ontwikkeling van ondernemerschap in Nederland. Op basis van het uitstekende resultaat van het uitgevoerde klanttevredenheidsonderzoek, de informatie die tijdens het bezoek is verstrekt, de gedrevenheid van Bart van den Belt en zijn focus op kwaliteit, acht Cedeo de continuïteit van de Zakelijk Succes Academie voor de komende periode dan ook voldoende geborgd.

Bedrijfsgerichtheid

Bart van den Belt geeft inspiratie-sessies in het bedrijfsleven over (persoonlijk) leiderschap en creatief denken. Bart weet op unieke wijze complexe concepten eenvoudig uit te leggen. Zijn spreekstijl is dynamisch en humoristisch. De masterclasses zijn inspirerende live sessies waarin men ondergedompeld wordt in een interactieve beleving. "Het verschil wordt immers pas gemaakt wanneer elkaar kunnen aankijken. Dan zie je wat raakt of verbaast", is zijn overtuiging. Met zijn missie 'Ondernemerschap professionaliseren' wil hij met de opleidingen en trainingen van de Zakelijk Succes Academie zoveel mogelijk professionele ZZP'ers helpen om hun bedrijf goed neer te zetten en te laten groeien. De trainingen zijn onderverdeeld in 3 delen: het Zakelijk Succes Seminar ter kennismakingstraining, de Academy, met de volledige opleiding(en), en ten slotte de Online Marketing Machine, een driedaagse training over online marketing. Deze laatste wordt vaak gecombineerd met de online trainingen. Wanneer ondernemers zakelijk succes willen bereiken is het belangrijk om te werken aan ondernemerschap en persoonlijke ontwikkeling. Daarom is het belangrijk dat ondernemers kennis en vaardigheden aanleren in o.a. marketing, verkopen, waardencreatie, kritisch denken, financieel management.

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 predikaat 'Cedeo-erkend' te voeren.

Daarnaast heeft het instituut recht op:

- De mogelijkheid om gebruik te maken van de vermelding 'Cedeo-erkend' voor PR-activiteiten
- Opname in de Nederlandse Opleidingen Databank waaruit de volgende publicaties verschijnen:
 - Opleidingenmonitor Compact
 - Opleidingenmonitor Professioneel
 - Opleidingenmonitor CorporateDeze uitgaven vormen voor opleidingsverantwoordelijken de bron om te zoeken naar voor de organisatie geschikte opleidingen;
- Positieve advisering via de opleidingenhelpdesk
- Opname op de website van Cedeo: www.cedeo.eu