Bij zakelijk opleiden bedien je twee klanten tegelijk: **de cursist én de werkgever**. In deze sessie keken we hoe je opdrachtgevers meer grip geeft op opleidingen en medewerkers, met minder handwerk voor jezelf.

WAT OPDRACHTGEVERS WILLEN WETEN

Vier vragen die steeds terugkomen

1 Wie heeft welke opleiding nodig?
En wie heeft hem al gevolgd?

2 Wat staat er gepland?
Welke medewerkers zitten wanneer in welke training?

3 Wat verloopt binnenkort?
Welke certificaten of Code 95-status vragen aandacht?

4 Hoe schrijf ik snel in?
Medewerkers aanmelden of een plek reserveren, zonder heen-en-weer mailen.

VAN LOSSE MAILS NAAR ÉÉN PLEK

NU VAAK
- Overzichten per mail of in Excel
- Nabellen over planning en aanwezigheid
- Zelf bijhouden wat er verloopt

→

MET MEER INZICHT
- → De opdrachtgever kijkt zelf mee
- → Planning en certificaten op één plek
- → Een seintje bij wat binnenkort verloopt

DE KERN

Geef opdrachtgevers grip op opleidingen en medewerkers, met minder handmatige uitwisseling voor jou als opleider.

WAT WE LIETEN ZIEN

Twee manieren om je opdrachtgever beter te helpen

OPLEIDINGSPORTAAL

BESCHIKBAAR

De opdrachtgever kijkt zelf mee

- → Inzicht in medewerkers, planning, certificaten en opleidingstrajecten
- → Zelf medewerkers inschrijven of een plek reserveren
- → Een seintje bij wat binnenkort verloopt

AFAS PROFIT-KOPPELING

BESCHIKBAAR

Vanuit het systeem van je klant

- → Inschrijvingen uit AFAS worden verwerkt in Dation
- → Wie aanwezig was, gaat elke nacht automatisch terug naar AFAS
- → Certificaten kunnen naar het personeelsdossier

In deze route schrijft je klant medewerkers in en uit in AFAS. Hoe jullie het samen inrichten, bepaalt wat er precies heen en weer gaat.

VOOR JOU ALS OPLEIDER

Minder dubbel werk

Je hoeft minder over te typen, na te bellen en bestanden rond te sturen. Zo bedien je je klant professioneler.

VOOR DE OPDRACHTGEVER

Meer grip, minder uitzoekwerk

Zicht op opleidingsbehoeften, planning en certificaten. Zo kan de opdrachtgever zich richten op de eigen bedrijfsvoering.

SAMEN STERKER

Samenwerken tussen opleiders

Heeft een klant een opleidingsbehoefte buiten jouw regio? Samenwerking tussen opleiders kan helpen om die klant toch goed te bedienen.

NEEM DEZE VRAGEN MEE

Welke vraag krijg je het vaakst van je opdrachtgevers?

Hoeveel tijd kost het nu om een klant bij te praten?

Welke klant heeft het meest aan zelf meekijken?

Welke route past bij jouw klanten?

We kijken graag samen naar het proces tussen jou en je opdrachtgevers. Mail **support@dation.nl**, dan nemen we contact met je op. De hele terugblik staat op **dation.nl/de-toekomst-van-de-rijopleiding-2026**.

MAIL ONS