Opleidingen als indirecte klantenbinder

19-04-2003 02:00

Tijden veranderen. Dat merk je ook in de aard van het ondernemen. Iedereen heeft de mond vol van ‘onderscheid’ en ziet dat als een sterk voordeel ten opzichte van de concurrentie. Vakkennis en een gedegen adviesfunctie vormen echter van oudsher al degelijke uithangborden naar klanten toe. Door de huidige personeelschaarste is het van belang om je werknemers van degelijke tools te voorzien. Investeren in goede opleidingen betekent indirect ook investeren in klantenbinding.

Marc Nelissen