

## Thema's

NTI zakelijk

Erkende opleidingen

Studeren in je eigen tempo

Employability

Uitstekende studentbeoordelingen



## NTI Flexibel onderwijs werkt!

“Als we aan HR-managers vragen 'wat doen uw medewerkers als ze na het werk 's avonds thuis zijn', luidt het antwoord: 'iets opzoeken op Google, een online bestelling doen of een online filmpje bekijken op Youtube of Netflix'. De digitale ontwikkelingen gaan razendsnel. Het onderwijs van NTI past hier optimaal bij: alles wat online 'kan', doen we online, wat klassikaal 'moet', doen we klassikaal. Steeds meer medewerkers en steeds meer organisaties kiezen voor een dergelijk flexibel, individueel leertraject.” Erik Steenwelle, directeur NTI Zakelijk: “NTI heeft een uitstekende naamsbekendheid op de werkvloer en we worden ook steeds bekender bij HR en in de boardroom. Ons unieke, flexibele blended onderwijsconcept is helemaal van deze tijd. We geven demo's bij bedrijven, zodat we live kunnen laten zien hoe studeren bij NTI werkt. We geven

ook invulling aan opleidingsportals, bijvoorbeeld voor persoonlijke opleidingsbudgetten, en maatwerkopleidingen, onder meer in de zorg en kinderopvang. Naast individuele leertrajecten organiseert NTI Zakelijk ook voor vele organisaties klassikale maatwerkopleidingen. Onze unieke positie als nummer 1 Runner-up is de bevestiging dat het onderwijsconcept van NTI Zakelijk aanslaat in de zakelijke markt.”



## Thema's

Sales

Wendbaarheid

Data

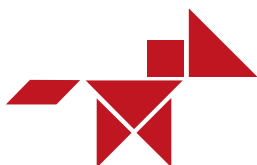
Training

Consultancy

## REDFOXBLUE Winnaars van morgen

W il een bedrijf in deze dynamische tijd overleven, dan moet het volgens RedFoxBlue excelleren in data, proces en mens. “Wij helpen bedrijven transformeren naar een wendbare en continue lerende organisatie”, zegt managing partner Robert Hamming. “We doen dit door data-analyse te koppelen aan procesoptimalisatie en ervaringsgericht leren. Een traject waarbij we diepgaande marketing- en saleskennis inbrengen. Onze consultants zijn dag in, dag uit met sales bezig. Ze hebben een ruime praktijkervaring als commercieel directeur of salesmanager, zodat ze weten wat er nodig is om als ondernemer resultaat te boeken. Omdat ze heel diverse achtergronden hebben, vindt er binnen ons team een goede kruisbestuiving plaats. Oplossingen die in de ene branche gemeengoed zijn, blijken vaak ook in andere branches het succes te vergroten.”

RedFoxBlue staat sinds de oprichting in 2000 garant voor commercieel resultaat. “We kunnen ruim 500 referentiecasses overleggen”, zegt managing partner Frank Lieshout. “Daaruit blijkt dat onze werkwijze binnen 12 maanden zorgt voor een rendementsverhoging van minimaal 10%. Het geheim van ons succes? Onze integrale aanpak. Wij lijnen alles perfect uit: data, customerjourney, systemen en salesmensen. De situatie bepaalt de prioriteit. Wij bieden ondersteuning op afzonderlijke onderdelen of het geheel. We verliezen echter nooit de samenhang uit het oog. Hierin onderscheiden wij ons van andere bureaus. Ook niet onbelangrijk: we borgen onze kennis en kunde bij opdrachtgevers, zodat ze ook in de toekomst wendbaar en zelflerend zijn. Bedrijven waarderen onze werkwijze. Dat blijkt niet alleen uit de referentiecasses, maar ook uit onze hoge positie in de MT1000.”



**REDFOXBLUE**

*bouwt winnaars van morgen*