



Klantcontacturen zijn 'vlieguren' met klanten en kunnen bestaan uit de tijd besteed aan:

- intakegesprek met potentiële nieuwe klanten (fysiek of via telefoon of Skype)
- persoonlijke begeleiding van klanten (fysiek, via telefoon of Skype of middels een webinar)
- persoonlijke begeleiding van proefklanten (fysiek) om ervaring op te doen maar waar geen betaling tegenover staat, met een maximum van 10 uur per jaar
- begeleiding van klanten (fysiek) tijdens een workshop of training die je geeft
- voorbereiding van workshops en/of trainingen, met een maximum van 200% van de tijd die de workshop zelf duurt
- ontwikkeling van online trainingen, met een maximum van 10 uur per jaar
- contact met klanten via e-mail, sms en/of WhatsApp

Zoals uit bovenstaand overzicht blijkt, telt de tijd besteed aan de volgende zaken dus niet mee voor 'klantcontacturen':

- deelname aan intervisie- en regiobijeenkomsten van de NBPO
- deelname aan themabijeenkomsten van de NBPO
- deelname aan netwerkbijeenkomsten
- cursussen en workshops die je zelf volgt
- voorbereiding en opvolging van afspraken
- overige tijd besteed aan de voorbereiding van workshops
- marketing (zoals promotie tijdens evenementen)
- boekhouding

*Vastgesteld door het bestuur van de NBPO op 8 maart 2018 en aangevuld op 23 mei 2019*

De klantcontacturen zijn uitsluitend bedoeld voor de aanvraag volwaardig lidmaatschap.