

# Grundlagen

## Acquiring



### Trainingsziele und Trainingsinhalte

#### Trainingsziele

- Teilnehmer lernen die Grundlagen des Acquirings kennen und können die erworbenen Kenntnisse zur Beratung potenzieller Händler bzw. zur Gewinnung neuer Akzeptanzstellen nutzen.
- Teilnehmer kennen das 4-Parteien-System und die Aufgaben eines Acquirers.
- Teilnehmer kennen die Unterschiede zwischen den Preismodellen Disagio und Interchange++.
- Teilnehmer kennen die Vorteile der Händler und die Mehrwerte der Bank.
- Teilnehmer kennen die Preisliste und den richtigen Serviceantrag und wissen, wie dieser auszufüllen ist

#### Trainingsinhalte

- Was ist Acquiring?
- Aufgaben des Acquirers
- Anforderungen des Handels
- Gebührenmodelle – Disagio und Interchange++
- Mehrwerte für die Banken – Vorteile für den Händler
- Potenzialermittlung – Erfolgreich im Markt unterwegs
- Partnerpreisliste und Serviceantrag

#### Trainingsübersicht

Dauer:	90 Minuten
Zielgruppe:	EBL-Berater, ZV-Berater, FK-Berater, Mitarbeiter Vertrieb, Führungskräfte im Bereich EBL, ZV und Vertriebsmanagement
Teilnehmer:	max. 20 Teilnehmer
Medien / Unterlagen:	Preisleistungsverzeichnis, Serviceantrag