

# Grundlagen

## Terminalgeschäft



### Trainingsziele und Trainingsinhalte

#### Trainingsziele

- Teilnehmer lernen die Grundlagen der Produkte und Dienstleistungen am Point-of-Sale (POS) kennen und können die erworbenen Kenntnisse zur Beratung potenzieller Händler bzw. zur Gewinnung neuer Akzeptanzstellen nutzen.
- Teilnehmer kennen das gesamte Terminalportfolio.
- Teilnehmer kennen die Unterschiede und Einsatzmöglichkeiten von stationären, mobilen und Automaten-Terminals.
- Teilnehmer kennen die Vorteile für die Händler und die Mehrwerte der Bank.
- Teilnehmer kennen die Preisliste und den richtigen Serviceantrag und wissen, wie dieser auszufüllen ist.

#### Trainingsinhalte

- Die Vielfalt der Kartenterminals
- Preismodelle (Standard und Kompakt)
- Zusatzfunktionen, Kassenanbindung
- Zahlarten am POS
- Vertriebsansätze und Vorteilsargumentation
- Preislisten, Serviceanträge und Vertriebsunterlagen

#### 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