

Kartenterminals & Netzbetrieb

Neue(s) Kartenterminal(s)



Trainingsziele und Trainingsinhalte

Trainingsziele

- Teilnehmer lernen die Funktionen des/der neuen Kartenterminals kennen und können die erworbenen Kenntnisse zur Beratung potenzieller Händler bzw. zur Gewinnung neuer Akzeptanzstellen nutzen.
- Teilnehmer kennen die Unterschiede zu den anderen Kartenterminals.
- Teilnehmer kennen die Zusatzfunktionen.
- Teilnehmer kennen das Zubehör.
- Teilnehmer kennen die Vorteile für die Händler.
- Teilnehmer kennen die Preisliste und die Vertriebsunterlagen.

Trainingsinhalte

- Übersicht des/der Kartenterminals
- Technische Daten
- Lieferumfang/Zubehör
- Kommunikationsschnittstellen und Inbetriebnahme
- Zusatzfunktionen, Kassenanbindung
- Vergleich zu den anderen mobilen Geräten
- Vertriebsansätze und Vorteilsargumentation
- Preislisten und Vertriebsunterlagen

Trainingsübersicht

Dauer:	60 Minuten
Zielgruppe:	EBL-Berater, ZV-Berater, FK-Berater, Mitarbeiter Vertrieb, Führungskräfte im Bereich EBL, ZV und Vertriebsmanagement
Medien / Unterlagen:	Preisleistungsverzeichnis und Vertriebsunterlagen