

E-Commerce

Omnikanal Zahlungslösung



Trainingsziele und Trainingsinhalte

Trainingsziele

- Teilnehmer lernen die Omnikanal Zahlungslösung kennen und können die Inhalte und Leistungen vermitteln, sowie häufig genutzte Funktionen selbstständig anwenden und potenziellen Kunden erklären.
- Teilnehmer kennen die unterschiedlichen technischen Integrationsmöglichkeiten.
- Teilnehmer kennen die Preismodelle und können die Vorteile der Omnikanal Zahlungslösung im Kundengespräch aufzeigen.
- Teilnehmer kennen die einzelnen Prozessschritte von der Beantragung des Testaccounts bis zur Live-Schaltung.
- Teilnehmer kennen den richtigen Serviceantrag und wissen, wie dieser auszufüllen ist.

Trainingsinhalte

- Produktbeschreibung und Leistungsübersicht
- Die Omnikanal Zahlungslösung in der Praxis
- Einfache Integration – Onlineshop-Module oder „manuelle“ Einbindung?
- Vertriebsansätze und Vorteilsargumentation
- Zielgruppen
- Vorteile für den Händler und Mehrwert für die Bank
- Preisliste, Serviceantrag und Vertriebsunterlagen

Trainingsübersicht

Dauer:	60 Minuten
Zielgruppe:	EBL-Berater, ZV-Berater, FK-Berater, Mitarbeiter Vertrieb, Führungskräfte im Bereich EBL, ZV und Vertriebsmanagement
Medien / Unterlagen:	OZL-Gateway, PreisLeistungsverzeichnis, Serviceantrag