

Kartenterminals & Netzbetrieb

VR PayMe



Trainingsziele und Trainingsinhalte

Trainingsziele

- Teilnehmer lernen die Grundlagen von VR PayMe kennen und können die erworbenen Kenntnisse zur Beratung potenzieller Händler bzw. zur Gewinnung neuer Akzeptanzstellen nutzen.
- Teilnehmer kennen die Unterschiede von VR PayMe mPOS und softPOS.
- Teilnehmer kennen die Mitbewerber von VR PayMe und deren Unterschiede.
- Teilnehmer kennen die digitale Antragsstrecke.
- Teilnehmer kennen die Vorteile für die Händler und die Mehrwerte der Bank.
- Teilnehmer kennen die zwei Preismodelle 1% und individuell.
- Teilnehmer kennen die Preisliste und den richtigen Serviceantrag und wissen, wie dieser auszufüllen ist.

Trainingsinhalte

- Die Funktionen des Kartenterminals und der VR PayMe App
- Die Preismodell – 1% und individuell
- Zusatzfunktionen, Mehrwertdienste
- Die Zahlarten
- Die digitale Antragsstrecke
- Vertriebsansätze und Vorteilsargumentation
- Preislisten, Serviceanträge 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, Serviceantrag