

Payment Mehrwertdienste

Value Added Services



Trainingsziele und Trainingsinhalte

Trainingsziele

- Die Teilnehmer kennen die Zusatzservices, wie z.B. Händlerreport Plus, Kontowahl am Terminal, Digitales Belegmanagement, uva.
- Teilnehmer können ein Beratungsgespräch zu den einzelnen Zusatzservices führen.
- Die Teilnehmer kennen die Mehrwerte für den Händler und für die VR-Bank.
- Die Teilnehmer können selbstständig Potenziale ermitteln.
- Die Teilnehmer kennen die Preise und die Unterlagen.

Trainingsinhalte

- Die einzelnen Mehrwertdienste – Inhalte und Leistungen
- Vertriebliche Impulse
- Terminal-Funktionsübersicht
- Vorteile und Mehrwerte für Händler und Bank
- 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