

Zahlverfahren

Wero für Händler



Trainingsziele und Trainingsinhalte

Trainingsziele

- Teilnehmer kennen das Produkt und die Besonderheiten von Wero im Unterschied zu anderen Zahlarten.
- Teilnehmer können einen Händler zu Wero beraten und die Vorteile gegenüber anderen Zahlarten aufzeigen.
- Teilnehmer kennen die Zielkunden für Wero und wissen, wie sie diese identifizieren können.
- Teilnehmer kennen den Onboarding Prozess, inklusive der digitalen Antragsstrecke.
- Teilnehmer wissen wo Sie die richtigen Unterlagen und Informationen im VR-BankenPortal finden.

Trainingsinhalte

- Wero – Produktbeschreibung
- Funktionsweise aus Sicht des Endkunden
- Auszahlung und Abrechnungen für die Händler
- Technische Anbindung an Online-Shopsysteme (Plugins und API)
- Vorteilsargumentation gegenüber dem Händler
- Onboarding-Prozess (Konditionen und Vertragsunterlagen)
- Vorstellung der digitalen Antragsstrecke
- Deep Dive

Trainingsübersicht

Dauer:	90 Minuten
Zielgruppe:	EBL-Berater, ZV-Berater, FK-Berater, Mitarbeiter Vertrieb, Führungskräfte im Bereich EBL, ZV und Vertriebsmanagement
Teilnehmer:	unbegrenzt