



Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie • Raiffeisenstraße • 10-16 51503 Rösrath

An die
Kreditgenossenschaften

Rundschreiben A193/2015

Ansprechpartner: C. Selbach / S. Piecocha
Durchwahl: 0251 7186-8219
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: sven.piecocha@rwgv.de

Rösrath, 28. Juli 2015

Modul FS7201
Zahlungsverkehr: Erfolgreicher Vertrieb paydirekt
Zielgruppe: ZV-Experten/EBL-Berater, Privat und Firmenkunden

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit Rundschreiben A173/2015 informierten wir bereits vorab über das neue institutsübergreifende Bezahlssystem "paydirekt" und den geplanten Bildungsleistungen für die zweite Jahreshälfte 2015.

Nun freuen wir uns Ihnen mitteilen zu können, dass in Abstimmung mit der WGZ Bank und CardProzess ein Tagesseminar konzipiert und ab sofort gebucht werden kann. Die wesentlichen Inhalte bzw. Informationen entnehmen Sie aus dem beigefügten Seminarangebot.

Haben Sie noch Fragen? Christoph Selbach und Sven Piecocha stehen Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Kurt Beilfuß

gez. Sven Piecocha

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de

Sitz des Unternehmens: Münster • Registergericht: Münster • Vereinsregister-Nr.: VR 4350
Vorstandsmitglieder: Ralf W. Barkey (Vorsitz) – Siegfried Mehring • Vorsitzender des Verwaltungsrates: Klaus Geurden
Hinweis: Es gelten die „Sonderbedingungen des RWGV für die Teilnahme an Bildungsveranstaltungen“ der Akademie.



FS7201 Zahlungsverkehr: Erfolgreicher Vertrieb paydirekt

ZIELGRUPPE

Zahlungsverkehrsexperten bzw. Zahlungsverkehrsberater
Mitarbeiter/innen Electronic Banking und Zahlungsverkehr
Leiter/in Zahlungsverkehr, Organisation und IT

IHR NUTZEN

Sie lernen die Hintergründe und Vorteile für den Kunden rund um das neue Produkt paydirekt kennen. Sie können Ihre Kundenstruktur auswerten und bekommen hilfreiche Werkzeuge an die Hand, mit denen Sie Ihre Kunden auf paydirekt aufmerksam machen. Zudem ist die Einbindung von paydirekt in die Gesamtheitlichen-Beratungsbögen (ProFiZV) ein Thema.

Mit dem vorliegenden Angebot möchten wir Ihnen die Neuentwicklung paydirekt vorstellen und Ihnen Argumentationen und Hilfsmittel mitgeben, damit Sie das Produkt erfolgreich bei Ihren Kunden platzieren können.

Nutzen Sie den Tag, um sich mit Experten und Kollegen fit zu machen.

INHALT

- Auswertungsmöglichkeiten Bestands- und Potentialkunden
- Einordnung in Kundencluster
 - > Anbindungsoptionen
 - > Vorgehen
 - > Hilfsmittel
 - > Argumentation
- "Best Practise" Risikobewertung
- Verankerung eCommerce-Händler in ProFi-Beratungsbögen
- Vorstellung Produktangebot CardProcess

DOZENT

Mitarbeiter/innen der WGZ Bank und CardProcess GmbH

Termin, Ort

08.10.2015 oder 13.10.2015 in der RWGA Forsbach

IHRE INVESTITION

100 EUR zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten