

Kartensysteme

Zielgruppe:

Serviceberater professional
Kundenbetreuer PK junior
Kundenbetreuer PK+ professional + senior

Voraussetzung:

BeraterCamp II, bzw. RBA II

Ziele:

- Optimale Kartenausstattung (bedarfs- und bonitätsorientiert) anbieten und Kunden insbesondere zur Kartennutzung motivieren
- Sicherheit im Verkaufsgespräch durch Kompetenz bei der Produktberatung
- Ertragschancen im Zahlungsverkehr durch aktiven Kartenverkauf

Inhalt:

- Strategien und Entwicklungen im Kartenzahlungsverkehr
- Wie ist der Kartenmarkt in Österreich strukturiert
- Überblick Kartenarten - Kredit-, Debit- und Prepaidkarten
- Produktinformationen – Welche Produkte verkaufen wir im Neugeschäft
- Anwendungsmöglichkeiten der Zahlungskarten und Limitgestaltung
- Sperrorganisation
- Sicherheit, Risiko, Haftung, Schadensfälle
- Kosten- und Ertragsfaktoren im Kartengeschäft
- Nutzen für Kunden und Raiffeisenbanken

Referent:

Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien AG

Methode:

- Lehrvortrag,
- Erfahrungsaustausch

Dauer:

1 Tag Beginn: 09.00 Uhr
Ende: 17.30 Uhr