

Stand: Dezember 2022

kVASy® Power Sales (remote)

Einordnung	kVASy®- Endkundenservice
Seminarziel/ Nutzen	In diesem Kurs lernen Sie wichtige Funktionalitäten des kVASy® Power Sales SLP kennen. Nach dem Kurs wissen Sie, wie Produkte verwaltet, Preise berechnet und Preisanpassungen/Upselling und Winback durchgeführt werden.
Zielgruppe und Voraussetzungen	Dieser Kurs richtet sich speziell an Mitarbeiter im Produktmanagement und in der Vertriebssteuerung. Kenntnisse in der kVASy® Vertragsverwaltung und Verbrauchsabrechnung werden vorausgesetzt.
Methodik	Der Lehrstoff wird durch Vortrag, Beispiele sowie Übungen vermittelt. Das Wiederholen der Übungsaufgaben unterstützt den Lernprozess. Die optimale Gruppengröße liegt bei 4 bis 8 Teilnehmern.
Dauer	2 Tage
Inhalte	<p>Produktdefinition</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Produktdefinition</i>• <i>Produktanlage</i>• <i>Preisberechnung</i> <p>Angebotsprozess</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Angebot erstellen und bearbeiten</i>• <i>Angebotsüberwachung</i>• <i>Kundenumzug</i> <p>Vertragsprozesse</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Vertragswechsel</i>• <i>Vertragsbearbeitung</i>• <i>Preisanpassung</i>• <i>Upselling</i>• <i>Winback</i> <p>Offene Fragen</p>
Hinweise	<p>Hier können Sie sich anmelden: www.siv.de/akademie/termine</p> <p>Folgende Kurse dürften für Sie auch interessant sein: <i>kVASy® - Verbrauchsabrechnung</i> <i>kVASy® - Netzzugangsmanagement</i></p>
Kontakt	<p>Das Team der SIV.AG AKADEMIE erreichen Sie unter:</p> <p>Telefon: 0381 2524-4200 Email: akademie@siv.de Im Web unter: www.siv.de/akademie</p>