

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	1,5 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	Hier können Sie sich anmelden: www.siv.de/akademie/termine Folgende Kurse dürften für Sie auch interessant sein: <i>kVASy® - Verbrauchsabrechnung;</i> <i>kVASy® - Netzzugangsmanagement</i>
Kontakt	Das Team der SIV.AG AKADEMIE erreichen Sie unter: Telefon: 0381 2524-4200 E-Mail: akademie@siv.de Im Web unter: www.siv.de/akademie