

Stand: April 2022

kVASy® Expertenworkshop Power Sales 2022

kVASy® Durchführung der Power Sales Prozesse in der Praxis

Einordnung	kVASy® Expertenworkshop
Workshop-Ziel/ Nutzen	Auf der Grundlage aktueller Weiterentwicklungen, gewonnener Erfahrungen und geführter Diskussionen möchten wir mit Ihnen in einen umfassenden Dialog treten, um die aktuellen Power Sales Prozesse in Ihren Systemen noch effektiver und ganzheitlicher zu gestalten.
Zielgruppe/ Vorkenntnisse	Key-User von Versorgungsunternehmen (Lieferanten Gas und/oder Strom) aus den Bereichen Kundenservice und Vertrieb. Fach- und routinierte Anwendungskennntnisse in den Bereichen Power Sales und Vertragsmanagement werden hierzu vorausgesetzt.
Methodik	Die Veranstaltung wird als Dialogworkshop durchgeführt. Initiiert durch unsere Vorträge und Ihre Fragen soll eine ganzheitliche Diskussion zu den Fachthemen von Power Sales und der Prozessgestaltung in und mit Hilfe der kVASy®-Funktionalitäten entstehen. Die Termine sind jeweils auf 10 Personen begrenzt.
Dauer	1,5 Tage
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Produkte und Produktfamilien mit Gestaltungs- und Kalkulationsmöglichkeiten• All-Inclusive-Dummytarif vs. Exclusive-Dummytarif (Vor- und Nachteile)• Exclusive-Produkte• Gestaltung des Prozesses der Kundengewinnung• Bestandskundenprozesse (Winback, Upselling, Preisanpassung)• Prozesseinbindung von Bonitätsprüfung, Provisionsabrechnung (UBiS) und intena

Stand: April 2022

Referenten

Management Consultant Herr Steffen Müller
Product Owner Power Sales (BUE) der SIV.AG

Expert Consultant Herr Andreas von Roell
Experte für Power Sales der SIV.AG

Termine & Standorte

01.06.-02.06.2022 in Roggentin

Hinweise

Hier können Sie sich anmelden: www.siv.de/akademie/termine

Kontakt

Das Team der SIV.AG|AKADEMIE erreichen Sie unter:

Telefon: 0381-2524-4200

Email: akademie@siv.de

Im Web unter: www.siv.de/akademie