

C+P direkt

by CardProcess

Sonderausgabe August | 2011

Die Zeit läuft: Herbstprogramm der CardProcess Akademie startet in wenigen Wochen

Unsere Seminare – Ihr Weg zum Erfolg!

Im September fällt der Startschuss für das neue Herbstprogramm der CardProcess Akademie. Die Seminare mit hochaktuellen Inhalten rund um ePayment, Kartenmissbrauch oder Sicherheit im Terminalgeschäft bieten Mitarbeitern der FinanzGruppe die großartige Chance, noch erfolgreicher zu sein. Wer von den erstklassigen Fachseminaren profitieren will, sollte sich jetzt anmelden.

Die Kurse sind auf die speziellen Anforderungen der Volksbanken Raiffeisenbanken zugeschnitten. Die Seminarinhalte berücksichtigen alle relevanten Themen rund um die Abwicklung und Vermarktung des Karten- und Händlergeschäfts.

Außerdem bietet das neue Herbstprogramm einen Überblick über die aktuellen technischen und sicherheitsrelevanten Entwicklungen im elektronischen Zahlungsverkehr. Das ist im täglichen Wettbewerb um Privat- und Firmenkunden unerlässlich. Kurzum: Sie müssen am Ball bleiben, um der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein.

Die Teilnehmer ergänzen und aktualisieren in den Seminaren ihr Fachwissen und erwerben zusätzliche Kompetenzen, um Projekte erfolgreich zu gestalten und zu begleiten. Die Seminare werden von profilierten Referenten mit ausgewiesenen Branchenkenntnissen und hoher Vermittlungskompetenz durchgeführt. Die Themen werden anschaulich und praxisbezogen vermittelt; aktives Lernen und der fachliche Austausch der Teilnehmer stehen dabei im Vordergrund.

Mehr Wirtschaftlichkeit, höhere Sicherheit, bessere Kundenbindung

Das neue Programm umfasst vier Seminare: So bietet die CardProcess Akademie im **Seminar Issuing I** einen Überblick über Maßnahmen zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit im Kreditkartengeschäft. Die Teilnehmer werden nicht nur über die Produkte der Zentralbanken und über die technischen Besonderheiten in der Kreditkartenverwaltung (KKV) informiert. An konkreten Beispielen werden vertriebsunterstützende Maßnahmen dargelegt sowie die Möglichkeiten zur Kontrolle der Wirtschaftlichkeit – wie zum Beispiel das Karten-Kalkulations-Tool – ausführlich aufgezeigt.

Im **Seminar Issuing II** dreht sich alles rund um das Thema Sicherheit, Betrug und Prävention. Allein im vergangenen Jahr



wurden laut Bundeskriminalamt etwa 190.000 Bankkunden von Kriminellen ausspioniert, rund 300.000 Karten mussten vorsorglich gesperrt werden. Schätzungen zufolge lag der durch das sogenannte Skimming verursachte Schaden bei etwa 60 Millionen Euro. Das zeigt deutlich wie wichtig das Thema ist.

In dem Seminar geht es jedoch nicht nur um Daten und Fakten, sondern auch um die Erkennung und Bekämpfung von Kreditkartenmissbrauch. So stehen nicht nur die verschiedenen Missbrauchsarten von Phishing über Friendly Fraud bis zu BIN Attacks auf der Agenda, sondern es werden auch konkrete Maßnahmen genannt wie sich Banken, Karteninhaber und Händler schützen können.

Das Schulungsprogramm im **POS-Händlergeschäft** steht ganz im Zeichen neuer Technologien und ePayment. Die Teilnehmer erhalten konkrete Antworten auf Fragen wie: „Was kann ich meinem Kunden anbieten?“, „Welche Vorzüge haben die neuen Terminalgenerationen?“ oder „Welche Terminals stehen im Produktportfolio der CardProcess zur Verfügung?“

Wertvolle Tipps für das Kundengespräch in der Praxis

Zum anderen dreht sich das Seminar vor allem um das hoch interessante Thema ePayment. Immerhin wurden 2010 mehr als 780 Milliarden Euro im Online-Handel umgesetzt. Wie können Banken und Händler von dem wachsenden Markt profitieren? Welche Produkte bietet CardProcess? Und wie steht es um die Sicherheit

beim Bezahlen im Internet? Das sind die zentralen Fragen, die in diesem Seminar beantwortet werden.

Schließlich bietet das neu ausgerichtete **Vertriebsseminar** einen Überblick über die Möglichkeiten zur Potentialanalyse im POS Zahlungsverkehr und über Wege zur Kundenbindung. Es sind die Mitarbeiter, die im Kontakt mit Kunden und Geschäftspartnern stehen, sozusagen die Visitenkarte der Volksbanken Raiffeisenbanken. Deshalb informiert das Seminar nicht nur über Werkzeuge zur Kundenbindung und Vertriebsinstrumente. Die Teilnehmer werden auch in Rhetorik, Didaktik und Kommunikation gestärkt.

Große Resonanz

Die Seminare der CardProcess Akademie haben einen wichtigen gemeinsamen Nenner: Sie haben eine hohe Praxisrelevanz. Die einfache und nachhaltige Umsetzung im Berufsalltag steht im

Mittelpunkt der didaktischen Konzeption und Vermittlung der Seminarinhalte.

Rund 800 Mitarbeiter der Volksbanken Raiffeisenbanken nahmen im vergangenen Jahr erfolgreich an den Fachseminaren teil. Das positive Feedback auf das Angebot der CardProcess Akademie zeigt, wie unverzichtbar und wertvoll die vermittelten Inhalte, Kenntnisse und Informationen für die tägliche Arbeit der Teilnehmer sind.

Nutzen Sie die Chance, noch erfolgreicher zu sein. Melden Sie sich jetzt an! Alle Seminare der CardProcess Akademie Herbst 2011 stehen zur Anmeldung auf unserer Homepage unter www.cardprocess.de im Partnerbereich bereit. Dort finden Sie auch weitere Informationen zu den einzelnen Seminaren und das Online-Anmeldeformular.

Derzeit sind Seminare an folgenden Standorten geplant

Seminar	Vertrieb – einfach, professionell und effektiv	Issuing I: Steigerung der Wirtschaftlichkeit im Kreditkartengeschäft	Issuing II: Sicherheit, Betrug und Prävention im Kreditkartengeschäft	POS: Innovation und Sicherheit im Terminalgeschäft
Uhrzeit	10.00–17.00 Uhr	10.00–17.00 Uhr	10.00–17.00 Uhr	10.00–17.00 Uhr
Düsseldorf	19.09.11	20.09.11	21.09.11	24.11.11
Frankfurt	21.11.11	22.11.11	23.11.11	_____
Halle	26.09.11	27.09.11	28.09.11	29.09.11
Hamburg	_____	13.09.11	14.09.11	15.09.11
Hannover	_____	06.09.11	07.09.11	_____
Kassel	07.11.11	08.11.11	09.11.11	11.11.11
München	17.10.11	18.10.11	19.10.11	20.10.11
Münster	14.11.11	15.11.11	16.11.11	18.11.11
Nürnberg	24.10.11	25.10.11	26.10.11	13.10.11
Sindelfingen	10.10.11	11.10.11	12.10.11	06.10.11

Impressum

Verantwortlich für den Inhalt: CardProcess GmbH, Wachhausstraße 4, 76227 Karlsruhe, Telefon: 07 21/12 09 - 0, Fax: 07 21/12 09 - 69 88

Ansprechpartner: Stefanie Wöge, E-Mail: stefanie.woege@cardprocess.de, Telefon: 07 21/12 09 - 68 95, Fax: 07 21/12 09 - 7 68 95

Redaktion für diese Ausgabe: Stefanie Wöge (CardProcess), Dr. Markus Scheffler (CardProcess)

Redaktionelle Mitarbeit: Michaela Duhr