

# Revision des Marketings NEU

## Die wichtigsten Prüffelder von der Kundenpotenzialanalyse bis zum direkten Kundenkontakt

Bedeutende Marken und Produkte verdanken ihren Erfolg längst nicht mehr allein den Geheimnissen ihrer Herstellung oder ihrer Qualität, sondern auch einem professionellen und innovativen Marketing. Um auf Erfolgskurs zu bleiben, müssen die Unternehmen ihre Marketingstrategie und ihre Marketing-Effizienz permanent auf den Prüfstand stellen. Hier kommt die Interne Revision ins Spiel. Sie muss Schwachstellen wie falsch kalkulierte Budget- und Etatplanungen, nicht aufeinander abgestimmte Werbeaktivitäten, fehlende Kundenorientierung frühzeitig identifizieren und eliminieren. Sie ist gefordert, neben der Ordnungsmäßigkeit einzelner Marketingaktivitäten die gesamte Prozesskette von der Kundenpotenzialanalyse bis zum direkten Kundenkontakt professionell zu prüfen. Um diesen

Anforderungen gerecht zu werden, ist ein entsprechendes **Marketing-Know-how unverzichtbar**. In diesem Seminar stellt der Seminarleiter die **relevanten Prüffelder und -schwerpunkte im Marketing** vor und erarbeitet schrittweise mit den Teilnehmern die **Prüfungsplanung, Prüfungsdurchführung und Berichterstattung**. Die Teilnehmer lernen, die einzelnen Marketingmethoden und -instrumente, aber auch die gewählte Marketingstrategie zu hinterfragen. Darüber hinaus macht der Seminarleiter die Teilnehmer mit den **wichtigsten Marketingbegriffen** wie „strategisches und operatives Marketing“, „Diffusionsmodelle“ und „Marketing-Mix“ vertraut und zeigt, wie die Marketer „ticken“. Somit werden Gespräche mit der Marketing-Abteilung und externen Werbe- und Eventagenturen erleichtert.

### Seminarablauf

#### Das ABC des Marketings: Marketing-Know-how kompakt

- Der Kunde gestern, heute und morgen: Veränderungen im Kaufprozess hinsichtlich Typen, Gruppen, Bedürfnissen, Verhalten und Erwartungen
- Aufgaben und Instrumente des strategischen Marketings: Marktanalyse, Wettbewerbsanalyse, Kundenpotenzial-Analyse, Produktlebenszyklus-Analyse, Diffusionsmodelle
- Instrumente und Methoden des operativen Marketings
- Die „vier Ps“ im Marketing-Mix: Product vs. Produktpolitik, Pricing vs. Preispolitik, Placement vs. Distributionspolitik und Promotion vs. Kommunikationspolitik

#### Leitfaden für eine optimale Prüfung

- Identifizierung und Priorisierung der Prüffelder
- Erstellung des Prüfungsplanes
- Risiko- und prozessorientierte Prüfungsansätze
- Risikoklassifizierung und -quantifizierung
- Besprechung und Auswertung der Prüfungsergebnisse
- Vorstellung von Maßnahmenplänen

#### Wesentliche Prüffelder in Marketingprozessen

- Budget- und Etatplanung
- Analyse von eigenen Marketing- und Agenturleistungen
- Bewertung der Werbeaktivitäten: TV-Spots, Schaltungen in Printmedien, digitale Medien und web 2.0, Promotionaktionen, Call Center
- Prüfung des Erfolges: Erinnerungs- und Imageveränderungen, Rücklaufquoten und generierte Aufträge als Basis der Erfolgsmessung
- Kundenzufriedenheit vs. Kundenbindung
- KPIs (Key Performing Indivators): Kennzahlen und Kennzahlensysteme im Marketing
- Messung und Steuerung des Markenwertes

### CPE

14 Stunden für CIAs

### Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter aus der Internen Revision und dem Marketing

### Lehrmethode

Vortrag, Praxisbeispiele, Checklisten und ausführliche Dokumentation zur Nachbearbeitung

### Seminarleiter

Ronald Heckl  
Inhaber,  
HCH Heckl Consulting, Hamburg

### Teilnahmegebühr

Einschließlich Dokumentation, Mittagessen und Kaffeepausen € 1.090,- zzgl. der gesetzlich geltenden MwSt.

### Termine/Orte

13. + 14. Februar 2014 in Köln  
Novotel Köln City

28. + 29. Juli 2014 in Frankfurt/M.  
Best Western Premier IB Hotel  
Friedberger Warte

## Anmeldung/Kundenservice

Telefon: 0 61 96/5 09 52 - 300, Fax: - 310  
 E-Mail: anmeldung@haub-seminare.de  
 Internet: www.haub-seminare.de  
 Postanschrift: HAUB + PARTNER GmbH,  
 Postfach 56 09, 65731 Eschborn/Ts.

## Allgemeine Hinweise zur Anmeldung

### So melden Sie sich an

Einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald per Post oder Fax zurücksenden. Sie können sich auch telefonisch, per E-Mail oder unter **www.haub-seminare.de** anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort über Alternativtermine. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

### Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühren beinhalten Mittagessen, Erfrischungsgetränke und die Dokumentation. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Teilnahmegebühren verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Zimmerreservierungen im Seminarhotel

Für unsere Seminarteilnehmer haben wir in den jeweiligen Seminarhotels begrenzte Zimmerkontingente zu Sonderkonditionen reserviert. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf HAUB + PARTNER vor.

### Seminarzeiten

1. Seminartag:  
 Beginn 9.30 Uhr/Ende 18.00 Uhr  
 2. Seminartag:  
 Beginn 9.00 Uhr/Ende 17.00 Uhr

### HAUB + PARTNER-Veranstaltungsticket

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.

Reisen Sie zu attraktiven Sonderkonditionen mit der Deutschen Bahn AG an Ihren Veranstaltungsort: Von jedem beliebigen DB-Bahnhof und auch mit dem ICE!

Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder unter:

[www.haub-seminare.de/bahn](http://www.haub-seminare.de/bahn)



Ja, ich/wir melde(n) mich/uns zu folgendem HAUB + PARTNER-Seminar an:

## Revision des Marketings

WS

- 13. + 14. Februar 2014 in Köln  
 Novotel Köln City 02H4930
- 28. + 29. Juli 2014 in Frankfurt/M.  
 Best Western Premier IB Hotel Friedberger Warte  
 07H4931
- Bitte schicken Sie mir das ausführliche Gesamtprogramm 1. Halbjahr 2014 zu!**

**Begrenzte Teilnehmerzahl.  
 Reservieren Sie sich unverbindlich einen Platz!**

www.haub-seminare.de

1	Name/Vorname
	Position/Abteilung
2	Name/Vorname
	Position/Abteilung
	Firma
	Straße/Postfach
	PLZ/Ort
	Telefon/Fax
@	E-Mail
	Datum <span style="float: right;">Unterschrift</span>
	Ansprechpartner/in im Sekretariat:
	Anmeldebestätigung bitte an: <span style="float: right;">Abteilung</span>
	Rechnung bitte an: <span style="float: right;">Abteilung</span>
	Mitarbeiter: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000

### Datenschutzhinweis

Die HAUB + PARTNER GmbH ist ein Tochterunternehmen der Management Circle AG. HAUB + PARTNER und seine Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber HAUB + PARTNER GmbH, Postfach 56 09, 65731 Eschborn, unter [datenschutz@haub-seminare.de](mailto:datenschutz@haub-seminare.de) oder telefonisch unter 0 61 96/5 09 52 - 300 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.