

Revision des Vertriebs

Ordnungsmäßigkeit sicherstellen – Schwachstellen aufdecken

Nachdem die komplexen Abläufe und Arbeiten zur Herstellung eines Produktes oder zur Ausarbeitung und Bereitstellung einer Dienstleistung mit nennenswertem Aufwand abgeschlossen sind, gilt es, den erwarteten Nutzen und Gewinn durch einen möglichst effizienten und effektiven Vertrieb zu realisieren. Dazu bedarf es einer wirksamen und effizienten Vertriebsorganisation. Ob diese den Anforderungen gerecht wird, wird von der Internen Revision kritisch hinterfragt. Sie muss Schwachstellen wie fehlende Vernetzung des Innen- und Außendienstes, unzureichende Nachbearbeitung von Leads und nicht compliance-konforme Anreizsysteme frühzeitig identifizieren und eliminieren. Sie ist gefordert, neben der Ordnungsmäßigkeit einzelner Vertriebsaktivitäten die **gesamte Prozesskette von der Neukunden-**

gewinnung bis zur Vertragsunterzeichnung professionell zu prüfen. In diesem Seminar stellt der Seminarleiter die **relevanten Prüfungsfelder** und -schwerpunkte im Vertrieb vor und erarbeitet schrittweise mit den Teilnehmern die jeweilige Prüfungsplanung, Prüfungsdurchführung und Berichterstattung. Das Seminar ist ein Spiegelbild aus dem Alltag eines Vertriebsmitarbeiters aus Sicht der Internen Revision. Die Teilnehmer erhalten Werkzeuge an die Hand, die es ihnen ermöglichen, mit den Vertriebsmitarbeitern auf Augenhöhe zu sprechen und als lösungsorientierter Sparringspartner gesehen zu werden. Die Teilnehmer profitieren von einem intensiven Erfahrungsaustausch, **zahlreichen Praxisbeispielen** und integrierten Gruppendiskussionen und -arbeiten.

Seminarablauf

Zielgerichtete Prüfungsplanung

- Identifizierung und Priorisierung der Prüfungsfelder
- Erstellung des Prüfungsplans
- Zielgerichtete Zeit- und Ressourcenplanung
- Schwachstellen im Vertrieb
- Schnittstellen von Innen- und Außendienst

Effiziente Prüfungsdurchführung

- Festlegung der Vorgehensweisen und Methoden
- Verfahren der Risikoidentifikation und -bewertung auf Unternehmens-, Prozess- und Transaktionsebene
- Risikoklassifizierung und -quantifizierung
- Maßnahmen zum Umgang mit Risikosituationen
- Klassische Prozess-Schwächen
- Umgang mit Vertriebsmitarbeitern

Relevante Prüfungsfelder im Vertriebsprozess

- Analyse der Verkaufsgebiete: Kontinuität beim Berater versus Neukundengewinnung
- Revision der Vertriebswege: Händler/Filialen, Außendienststeuerung, Call Center, E-Business
- Bewertung der Qualität des Vertriebs: Beratungs- und Abschlussqualität
- Prüfung des Dienstwagenmanagements: Fahrtenmanagement, Abrechnung der Reisekosten, Führerscheinkontrollen
- Analyse der Vertriebssteuerung
- Revision des Vertriebscontrollings und der Controllingberichte
- Stornoquoten: Werden Stornos geplant verhindert?
- Die Wirksamkeit von Zielerreichungsprämien
- Aufdeckung von Schwachstellen bei Provisionen und Anreizsystemen

Zielgruppenorientierte Risikoberichterstattung

- Erstellung bedarfsgerechter Revisionsberichte
- Besprechung und Auswertung der Prüfungsergebnisse
- Vorstellung von Maßnahmenplänen

„Viele Anregungen für das Prüfungsgebiet Vertrieb.“
O. Hanf, MVV Energie AG

Seminarleiter

Ronald Heckl, Inhaber,
HCH Heckl Consulting, Hamburg

Frank Altenseuer, Bankfachwirt und
Experte rund um Revision, Fraud und
Compliance

CPE: 14 Stunden für CIAs

Teilnahmegebühr

Einschließlich Dokumentation
Mittagessen und Kaffeepausen
€ 1.290,- zzgl. der gesetzlich
geltenden MwSt.

Termine und Orte

25. + 26. April 2017 in München
Mercure Hotel München Neuperlach
Süd 04H5311

24. + 25. Oktober 2017 in Köln
NH Köln City 10H5312

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: 06196/50952-300, 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 Teilnahmegebühr beinhaltet 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 Preise 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



Foto: ©Gerhard Linnekogel/DB

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

Revision des Vertriebs

- 25. + 26. April 2017 in München
 Mercure Hotel München Neuperlach Süd 04H5311
- 24. + 25. Oktober 2017 in Köln
 NH Köln City 10H5312
- Bitte schicken Sie mir das ausführliche Seminarprogramm 2017 zu.**

www.haub-seminare.de

| | |
|---|---|
| 1 | Name/Vorname |
| | Position/Abteilung |
| 2 | Name/Vorname |
| | Position/Abteilung |
| F | Firma |
| S | Straße/Postfach |
| P | PLZ/Ort |
| T | Telefon/Fax |
| @ | E-Mail |
| D | Datum Unterschrift |
| A | Ansprechpartner/in im Sekretariat: |
| A | Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung |
| R | Rechnung bitte an: Abteilung |
| M | 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 |

- 10 %

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 oder telefonisch unter 0 61 96/5 09 52 - 300 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.