

# Revision des Vertriebs

Aktualisiert und  
neue Leitung

## 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

Mit integrierten  
Praxisbeispielen!

#### 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

#### Relevante Prüfungsfelder im Vertriebsprozess

- Analyse der Verkaufsgebiete: Kontinuität beim Berater versus Neukundengewinnung
- Revision der Vertriebswege: Händler/Filialen, Außendienststeuerung, Call Center, E-Business
- Bewertung der Beratungs- und Antragsqualität
- Prüfung des Dienstwagenmanagements: Fahrtenmanagement, Abrechnung der Reisekosten, Führerscheinkontrollen
- Analyse der Vertriebssteuerung
- Revision des Vertriebscontrollings und der Controllingberichte
- Stornoquoten: Werden Stornos geplant verhindert?
- Liegt ein vermehrter Umsatz bei Zielerreichungsprämien vor?
- Aufdeckung von Schwachstellen bei Provisionen und Anreizsystemen
- Schnittstellen zwischen Vertriebs- und Rechnungsstellungssystemen

#### Zielgruppenorientierte Risikoberichterstattung

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

### CPE

14 Stunden für CIAs

### Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Interne Revision, Vertrieb und Controlling

### Lehrmethode

Vortrag, Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch, Gruppendiskussion und Gruppenarbeiten

### Seminarleiter

Ronald Heckl, Inhaber, HCH Heckl Consulting, Hamburg

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

### Teilnahmegebühr

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

### Termine/Orte

12. + 13. März 2014 in Berlin  
Mercure Hotel Berlin City

16. + 17. Juni 2014 in Düsseldorf  
Hotel Novotel Düsseldorf City West

9. + 10. Oktober 2014 in Hamburg  
Hotel Eggers Hamburg



**Online-Buchung:**  
[www.haub.de/03H4935](http://www.haub.de/03H4935)

## 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](http://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 Vertriebs

WS

- 12. + 13. März 2014 in Berlin  
Mercure Hotel Berlin City 03H4935
- 16. + 17. Juni 2014 in Düsseldorf  
Hotel Novotel Düsseldorf City West 06H4936
- 9. + 10. Oktober 2014 in Hamburg  
Hotel Eggers Hamburg 10H4937

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.