



HAUB + PARTNER

Revision des Vertriebs

Fachseminar

www.haub-seminare.de

Seit 30 Jahren Ihr kompetenter Partner für Revisions-Seminare

Revision des Vertriebs

Ordnungsmäßigkeit sicherstellen – Schwachstellen aufdecken

Nachdem die komplexen Abläufe zur Herstellung eines Produktes oder zur Bereitstellung einer Dienstleistung abgeschlossen sind, gilt es, den erwarteten Nutzen und Gewinn durch einen möglichst effizienten und effektiven Vertrieb zu realisieren. Ob dieser den Anforderungen gerecht wird, wird von der Internen Revision kritisch hinterfragt und geprüft. 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, die gesamte Prozesskette von der Neukundengewinnung bis zur Vertragsunterzeichnung professionell zu prüfen.

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 Controlling-Berichte
- Stornoquoten: Werden Stornos geplant verhindert?
- Die Wirksamkeit von Zielerreichungsprämien
- Aufdeckung von Schwachstellen bei Provisionen und Anreizsystemen

Wirksames Fraud-Management

- Kennenlernen spezifischer Motivationen für Manipulationen seitens der Vertriebsmitarbeiter
- Vorstellung bewährter Vorgehensweisen zur Entdeckung und Untersuchung von Fraudschemata
- Entwicklung wirksamer Maßnahmen zur Prävention

Zielgruppenorientierte Risikoberichterstattung

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

Ziel des Seminars

Sie lernen die relevanten Prüfungsfelder und -schwerpunkte im Vertrieb kennen und erarbeiten die jeweilige Prüfungsplanung, Prüfungsdurchführung und Berichterstattung.

Info

Dauer: 2 Tage
 Preis: 1.290 € zzgl. MwSt.
 Zeiten: 1. Tag 9.30 - 18.00 Uhr
 2. Tag 9.00 - 17.00 Uhr
 Web: www.haub.de/05H5471

Termine

03. + 04. Mai 2018 | München | M1
 19. + 20. November 2018 | Hamburg | H1

CPE
 14 Stunden für CIAs

Ihre Seminarleiter



Ronald Heckl
 Inhaber
 HCH Heckl Consulting



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

Special

Vorstellung eines Modells zur Prävention von Manipulationen im Vertrieb: Motivationslage der Täter, typische Vorgehensweisen, effiziente Ansätze zur Entdeckung der Fraudster

Anmeldung

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

Revision des Vertriebs

Termin:

Melden Sie sich jetzt an!
www.haub.de/05H5471

E-Mail: anmeldung@haub-seminare.de
Tel.: + 49 (0) 6196/50952-300
Fax.: + 49 (0) 6196/50952-310
Post: HAUB + PARTNER GmbH
Postfach 56 09
65731 Eschborn

M1 Hotel Erzgiesserei Europe München

Erzgießereistraße 15, 80335 München
Telefon: +49 89 12682-0
Fax: +49 89 1236-198
E-Mail: reception.muc@europe-hotels-int.de
www.europe-hotels-international.de

H1 Hotel Eggers TOP City&CountryLine Hotels

Rahlstedter Straße 78, 22149 Hamburg
Telefon: +49 40 67578-0
Fax: +49 40 67578-444
E-Mail: info@eggers.de
www.eggers.de

1	Name/Vorname ▲
	Position/Abteilung ▲
2	Name/Vorname ▲
	Position/Abteilung ▲ 10% PREISNACHLASS AB DEM 2. TEILNEHMER
3	Name/Vorname ▲
	Position/Abteilung ▲ 10% PREISNACHLASS AB DEM 2. TEILNEHMER
	Firma ▲
	Straße/Postfach ▲
	PLZ/Ort ▲
	Telefon/Fax ▲
	E-Mail ▲
	Datum ▲ Unterschrift ▲
	Ansprechpartner/in im Sekretariat ▲
	Anmeldebestätigung bitte an ▲ Abteilung ▲
	Rechnung bitte an ▲ Abteilung ▲
	Mitarbeiter: <input type="checkbox"/> BIS 100 <input type="checkbox"/> 100 – 200 <input type="checkbox"/> 200 – 500 <input type="checkbox"/> 500 – 1000 <input type="checkbox"/> ÜBER 1000

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an einer 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.

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.