



HAUB + PARTNER

Grundlagenseminare

# Modernes Revisionsmarketing

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

Seit über 30 Jahren Ihr kompetenter Partner für Revisions-Seminare

# Modernes Revisionsmarketing

## Ihr Werkzeugkasten für ein besseres Standing und mehr Kundenzufriedenheit

Die Interne Revision hat unberechtigterweise oft noch den Ruf einer Unternehmenspolizei und wird eher als Feind statt als Freund gesehen. Image und Akzeptanz sind jedoch kritische Erfolgsfaktoren der Prüfungs- und Beratungstätigkeit. Die Interne Revision muss zeigen, was sie zu bieten hat. Angemessenes Selbst- und Revisionsmarketing ist zu wichtig, um darauf zu verzichten oder es anderen zu überlassen. Marketing ist somit auch für die Interne Revision ein Muss: Gut sein allein reicht längst nicht mehr aus! Aber wie kann die Interne Revision ihr Image und ihre Akzeptanz bei Revisionskunden und dem Top Management verbessern? Wie kann sie ihre Leistungen ins rechte Licht rücken und ihre Position stärken?

### Seminarablauf

#### Pflege der Marke „Ich“ – tue Gutes und rede darüber

- › Grundfragen für das Selbstmarketing der Internen Revision
- › Die Dosis macht das Gift
- › Selbstmarketing: Tipps für die persönliche Darstellung im Arbeitsleben und als Interner Revisor

#### Die Wichtigkeit von Revisionsmarketing

- › Ergebnisse von Untersuchungen zum Revisionsmarketing
- › Eigen- und Fremdwahrnehmung der Internen Revision
- › Image und Akzeptanz als Determinanten des Revisionserfolgs

#### Analyse des Revisionsmarktes

- › Leistungs- und Serviceportfolio der Internen Revision
- › Typologie und Bedürfnisse der Revisionskunden
- › Von internen und externen Wettbewerbern lernen: Revisionskonkurrenz analysieren

#### Wahrnehmung und Sichtbarkeit der Internen Revision erhöhen

- › Unterschiedliche Wahrnehmungsperspektiven der Revisionskunden
- › Wahrnehmungsmöglichkeiten von Ergebnissen und Mitarbeitern der Internen Revision

#### Strategisches Revisionsmarketing

- › Marketingkonzept: 7 Phasen für die erfolgreiche Revisionsvermarktung
- › Von der Unternehmensvision zur Revisionsphilosophie: Wofür steht die Interne Revision?
- › Positionierung und Standing der Internen Revision
- › Kundensegmentierung und Bestimmung der Zielgruppen: Die richtige Fokussierung
- › Abteilungsbranding als Erfolgsfaktor
- › Support durch die Unternehmenskommunikation

#### Beziehungsmarketing und Kundenorientierung

- › Erfolgsfaktoren der Kundengewinnung, -bindung und -entwicklung: Auch für Revisionskunden?
- › Kundenorientierung in den Revisionsprozessen verankern
- › Zielorientiertes Networking betreiben

#### Marketinginstrumente für die Revisionspraxis

- › Bestes Marketing: Professionalität und Qualität im Prüfungsprozess
- › Die „Verkaufs“-Story muss stimmen: Revisionsmission/-wertschöpfung leicht und verständlich kommunizieren
- › Prüfungsintegriertes und prüfungsausartetes Kommunikationskonzept
- › Aufbau eines ganzheitlichen Revisionsreportings: Vom Quick Check bis zur Vorstands-/ Aufsichtsrats-Präsentation
- › Revisionserfolge mit den richtigen Kennzahlen transparent machen
- › Messung des Marketingerfolgs
- › Vorstellung und Diskussion vieler Praxisbeispiele für erfolgreich umgesetzte Marketingmaßnahmen einer Internen Revision

### Ziel des Seminars

Sie erhalten erprobte Marketinginstrumente für Ihre Revisionspraxis. Sie erfahren, wie Sie mit einfachen Mitteln – wohldosiert und ohne zu übertreiben – bei Revisionskunden und dem Top Management punkten und Ihr Image und Ihre Akzeptanz erhöhen.

### Info



- Dauer: 2 Tage  
 Preis: 1.290 € zzgl. MwSt. [Präsenz]  
 1.090 € zzgl. MwSt. [Live-Streaming]  
 Zeiten: 1. Tag 9.30 - 17.00 Uhr  
 2. Tag 8.30 - 16.00 Uhr  
 Web: [www.haub.de/08H6014](http://www.haub.de/08H6014)

### Termine

17. + 18. August 2021 | Frankfurt/M. | F1  
 17. + 18. März 2022 | Düsseldorf | D1

**CPE**  
 13 Stunden für CIAs

### Ihr Seminarleiter



#### Fritz Volker

Langjährige Leitungsfunktionen in der Internen Revision bei Finanzdienstleistern und Energieversorgern

### Special

Integrierte Fallstudie sowie zahlreiche Praxistipps, Erfahrungsberichte und Übungen zur Entwicklung eines revisions-spezifischen und persönlichen Marketing-konzepts

# Anmeldung

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

## Modernes Revisionsmarketing

Termin: .....

**Melden Sie sich jetzt an!**  
**[www.haub.de/08H6014](http://www.haub.de/08H6014)**

**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

### **F1 Best Western Premier IB Hotel Friedberger Warte**

Homburger Landstraße 4, 60389 Frankfurt/M.  
Telefon: +49 69 768064-0  
E-Mail: info@ibhotel-frankfurt.bestwestern.de

**[www.ibhotel-frankfurt.bestwestern.de](http://www.ibhotel-frankfurt.bestwestern.de)**

### **D1 Hotel Nikko Düsseldorf**

Immermannstraße 41, 40210 Düsseldorf  
Telefon: +49 211 834-0  
E-Mail: reservation@nikko-hotel.de

**[www.nikko-hotel.de](http://www.nikko-hotel.de)**

Name/Vorname	▲
Position/Abteilung	▲
-----	
Name/Vorname	▲
Position/Abteilung	▲ 10% PREISNACHLASS AB DEM 2. TEILNEHMER
-----	
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 vier 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. Die genannte Teilnahmegebühr versteht sich zzgl. der gesetzlichen MwSt. und ist auf der Vorderseite genannt.

### **Datenschutzhinweis**

Die Haub + Partner GmbH, Düsseldorf Str. 36, 65760 Eschborn, mit ihren Dienstleistern, die Ihre personenbezogenen Daten in unserem Auftrag verarbeiten (im Folgenden: Haub + Partner, wir, uns) ist verantwortlich für den Schutz und die Sicherheit Ihrer Daten. Sie erreichen uns und unseren Datenschutzbeauftragten unter dieser Anschrift oder per E Mail unter [datenschutz@haub-seminare.de](mailto:datenschutz@haub-seminare.de). Wir verarbeiten die personenbezogenen Daten aus Ihrer Anmeldung zu Veranstaltungen zunächst zur Bearbeitung Ihrer Anmeldung und zur Rechnungsstellung (Art. 6 Abs. 1 b der Datenschutz-Grundverordnung, DSGVO). Damit wir Ihnen Informationen über interessante Angebote zur beruflichen Weiterbildung von uns und unseren Partnerunternehmen aus der **Management Circle Gruppe** (Management Circle AG, Management Circle Verlag GmbH, Haub + Partner GmbH und IMW Bildungsinstitut der Mittelständischen Wirtschaft GmbH, alle Düsseldorf Str. 36, 65760 Eschborn) anbieten können, verarbeiten wir die Daten aus Ihrer Anmeldung und Teilnahme an unseren Veranstaltungen außerdem für Kundenanalysen und Postwerbung, auch im Interesse unserer Partnerunternehmen aus der **Management Circle Gruppe**, an die Ihre Anschriftendaten auch für deren Postwerbung übermittelt werden können (Art. 6 Abs. 1 f DSGVO). Diese Vorgehensweise gilt auch für jede andere Form der Datenerhebung direkt bei der betroffenen Person (z.B. Downloads). Sofern die Adressdaten nicht direkt bei Ihnen erhoben wurden, stammen sie aus öffentlich zugänglichen Quellen (z.B. Internet).

Mit Ihrer jederzeit widerruflichen Einwilligung informieren wir Sie per E Mail (§ 7 Abs. 2 Nr. 3 UWG) über unsere Angebote zur beruflichen Weiterbildung. Unsere Veranstaltungsteilnehmer informieren wir hierüber auch telefonisch (§ 7 Abs. 2 Nr. 2 UWG). Wenn Sie uns im Zusammenhang mit Ihrer Teilnahme an einer unserer Veranstaltungen Ihre E-Mail-Adresse mitgeteilt haben, informieren wir Sie ebenfalls per E-Mail über weitere Veranstaltungen, die den von Ihnen gebuchten ähnlich sind (§ 7 Abs. 3 UWG). Dem können Sie selbstverständlich jederzeit widersprechen (siehe unten). Darüber hinaus informieren wir Sie mit Ihrer jederzeit widerruflichen Einwilligung auch einmalig telefonisch zu einem von Ihnen jeweils angegebenen Thema (§ 7 Abs. 2 Nr. 2 UWG).

Ihre Vertragsdaten und die dazugehörigen Dokumente speichern wir für 10 Jahre (§ 147 Abs. 3 AO), sonstige Handels- und Geschäftsbriefe für 6 Jahre (§ 257 Abs. 4 HGB). Ihre für Werbezwecke erhobenen Daten verarbeiten wir, bis Sie dem widersprechen oder Ihre Einwilligung widerrufen. Bei Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen haben Sie hinsichtlich Ihrer Daten die Rechte auf Auskunft, Berichtigung, Löschung, Einschränkung der Verarbeitung, Widerspruch gegen die Verarbeitung (siehe unten) und Datenübertragbarkeit sowie das Recht auf Beschwerde bei einer zuständigen Datenschutz- Aufsichtsbehörde.

**Ihr Widerspruchsrecht:** Wenn Sie der Verarbeitung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen möchten, genügt jederzeit eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per E Mail an [datenschutz@haub-seminare.de](mailto:datenschutz@haub-seminare.de) oder per Post an Haub + Partner GmbH, Datenschutz, Postfach 56 09, 65760 Eschborn. Dies gilt ebenso, wenn Sie aus Gründen, die sich aus Ihrer besonderen Situation ergeben, der Verarbeitung ihrer Daten widersprechen wollen.

Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.haub-seminare.de/datenschutz](http://www.haub-seminare.de/datenschutz).