

Revision von Vertrieb und Marketing

Praxisleitfaden zu spezifischen Prüfungsthemen

Auf hochdynamischen, zunehmend globalen Absatzmärkten genießen Vertrieb und Marketing oft „freie Hand“, um Absatzziele im Sinne des Unternehmens zu erreichen. Doch dieses Vorgehen birgt erhebliche Risiken und erhöht die Anfälligkeit für Fraud und Compliance-Verstöße. Dieser Band bündelt die Erfahrungen und umfangreichen Brancheneinblicke des DIIR-Arbeitskreises „Revision des Vertriebs“, um einschlägige Bereiche von Vertrieb und Marketing erstmals detailliert und prozessbezogen aus Revisionsicht zu beleuchten. - Compliance, Risikomanagement und Interne Kontrollen: ein Überblick aus vertrieblicher und Marketing-Perspektive - Spezifische Prüffelder: von Strategie und Preispolitik zu werblichen Aktivitäten, von risikosensiblen Vertriebskanälen zu Bonifikationssystemen, Recruiting u.v.m. - Praktische Maßnahmen zur effizienten Risikobegrenzung und -vermeidung Ein kompakter Leitfaden zur sicheren Prüfung der beiden Funktionsbereiche und angrenzenden Schnittstellen z.B. im Forderungsmanagement und Rechnungswesen – für Revisoren, Vertriebscontroller, Berater und verantwortliche Fachkräfte.



49,95 €
46,68 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783503154944
Medium: Buch
ISBN: 978-3-503-15494-4
Verlag: Erich Schmidt Verlag
Erscheinungstermin: 15.04.2014
Sprache(n): Deutsch
Auflage: 1. Auflage 2014
Serie: DIIR-Schriftenreihe
Produktform: Kartoniert
Gewicht: 414 g
Seiten: 258
Format (B x H): 159 x 237 mm

