



Decide with Confidence



Erkennen, was möglich ist.

D&B Akademie – das Seminarprogramm Frühling/Sommer 2010

- Come Together
- Expertendialoge
- Veranstaltungen
- Webseminare

Willkommen



Herzlich willkommen in der D&B Akademie,

eine alte chinesische Weisheit bringt es auf den Punkt: „Lernen ist wie Rudern gegen den Strom. Hört man damit auf, treibt man zurück“. Getreu diesem Motto starten wir mit Beginn des Jahres 2010 die D&B Akademie. Die D&B Akademie fasst alle Weiterbildungsveranstaltungen der Bereiche Risk Management Solutions, Supply Management Solutions sowie Sales & Marketing Solutions unter einem Dach zusammen.

Die Veranstaltungen im Rahmen der D&B Akademie bieten Ihnen auf der einen Seite die Gelegenheit, Ihr Wissen zu erweitern und zu vertiefen. Auf der anderen Seite vermittelt Ihnen unser Referenten- und Trainer-team praxisbezogenes Know-how für Ihren Unternehmensalltag. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihr Kredit- oder Lieferantenmanagement sowie Ihre Vertriebs- und Marketingaktionen konsequent und zielgerichtet weiterentwickeln. Und nicht zuletzt bringt auch der Austausch mit anderen Teilnehmern der Akademie entscheidende Impulse für die Bewertung und Verbesserung Ihrer eigenen Arbeit.

Hierbei können Sie aus einer Vielzahl thematisch breitgefächelter Veranstaltungen wählen: von Expertendialogen über Produktschulungen bis hin zu Webseminaren. Studieren Sie das Angebot der D&B Akademie und nutzen Sie unsere Angebote. Lassen Sie das erworbene Wissen in Ihre Arbeitsabläufe einfließen und sichern Sie damit den oft entscheidenden Vorsprung vor dem Wettbewerb.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Planen Ihrer Teilnahme und freuen uns, Sie bei der D&B Akademie begrüßen zu dürfen.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Dold', with a large, stylized flourish at the end.

Thomas Dold
Geschäftsführer D&B Deutschland GmbH

Inhaltsverzeichnis

Risk Management Solutions



101	Fokussierung auf das Risikomanagement	6
102	D&B DunTrade® im Rahmen des BDSG und zur Bewertung von Zahlungserfahrungen	7
103	D&B Portfolio Manager	8
104	D&B Connect in SAP ERP®	9
105	Global Reference Solution – GRS	10
106	D&B Access for Internet – DBAI	11
107	D&B User-Seminar – Service- und Produktschulung	12

Sales & Marketing Solutions



201	Daten raten oder was Daten verraten – analytisches CRM im B2B-Vertrieb	13
202	Mehr Markt- und Kundenwissen – der Schlüsselfaktor zum Markterfolg	14
203	Unternehmensdaten optimal nutzen – direkt über das SAP-System	15
204	Jetzt Cross-Selling-Potenziale nutzen – der Einsatz von Business Intelligence	16

Supply Management Solutions



301 D&B Supplier Portfolio Manager

17

Seminare im Überblick

18-19

Organisatorisches

20

Anmeldeformular

21

Fokussierung auf das Risikomanagement

Expertendialog

Normalpreis
119,- €
Für D&B Kunden
kostenlos!



Sven Sartorius

Zielgruppe

Dieser Expertendialog richtet sich an Geschäftsführer, Finanzleiter oder Credit Manager, die sich eingehend mit dem Thema Kreditmanagement beschäftigen.

Ziele

- Nutzen Sie den Termin zum Networking mit Kollegen
- Tauschen Sie Erfahrungen aus und lernen Sie von anderen
- Sammeln Sie neue Ideen
- Erkennen Sie durch den Austausch mit den Experten neue Trends



Arvid Brackrogge

Nutzen

Der D&B Expertendialog „Fokussierung auf das Risikomanagement“ zeigt Möglichkeiten zur Kreditmanagementoptimierung auf und weist Wege, sie effizient zu gestalten. Außerdem sammeln Sie in dieser Veranstaltung jede Menge neue Ideen für Ihr eigenes Kreditmanagement und erfahren, wie man es noch stärker fokussiert. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, das Erkennen und Nutzen rechtlicher Möglichkeiten.

Inhalt

(Risiko)Daten in der Europäischen Union

- Beschaffung von Daten unter rechtlichen und lokalen Gegebenheiten in ausgewählten Ländern: Deutschland, Schweden, Polen, Ungarn, Schweiz
- Herausforderungen durch sich ändernde Rechtsvorschriften am Beispiel des BDSG (Bundesdatenschutzgesetz)

Score und Rating als Entscheidungshilfe auch in der Krise

- Die Bedeutung von Score und Rating – gerade in Zeiten wie diesen
- Einsatzmöglichkeiten von externen Scores und Ratings für und in Unternehmen
- Einfluss der Finanzkrise auf die Beurteilung von externen Scores und Ratings

Referenten

- Sven Sartorius, Manager Business Consultants Risk Management Solutions, D&B Deutschland GmbH
- Arvid Brackrogge, Director Bisnode Scoring Group

Auswirkungen der BDSG-Neuerungen auf das Kreditmanagement

Veranstaltungsreihe



Marco Freund



Gerhard Schwuntek



Rudolf Keßler



Christa Meyer



Anette Eifler

Zielgruppe

Diese Veranstaltungsreihe richtet sich an Finanzleiter, Kreditentscheidungen und Datenschutzbeauftragte in Unternehmen.

Ziel

Darstellung der Auswirkungen der BDSG-Novelle auf das Kreditmanagement und die Teilnahme an Zahlungserfahrungspools.

Nutzen

Mit dieser Veranstaltung erhalten Teilnehmer Klarheit im Hinblick auf die Auswirkungen der BDSG-Novelle, die am 1.4.2010 in Kraft tritt.

Inhalt

Auswirkungen der Novelle I des Bundesdatenschutzgesetzes auf Daten von D&B

- Welche Konsequenzen hat die Novelle auf den Zahlungserfahrungspool und die D&B Daten?
- Vorstellung der Gesetzesänderungen und Erläuterung der Auswirkungen, sowie der Maßnahmen auf Seiten von D&B
- Was bedeutet dies für Unternehmen, die am D&B Zahlungserfahrungspool DunTrade® teilnehmen, allgemein und für D&B Kunden im Besonderen?

Zahlungserfahrungen im Tagesgeschäft

- Verschiedene Referenten stellen ihren Ansatz und Einsatz von Zahlungserfahrungen im Kreditmanagement vor
- Wieso sind Zahlungserfahrungen so wichtig?
- Wie werden diese im Geschäftsprozess eingesetzt und auf was wird geachtet?

Referenten

- Marco Freund, Manager Partner Lösungen und DunTrade®, D&B Deutschland GmbH
- Gerhard Schwuntek, TNT Express GmbH
- Rudolf Keßler, BayWa AG
- Christa Meyer, Klöpferholz GmbH & Co. KG
- Anette Eifler, Computacenter AG & Co. oHG

D&B Portfolio Manager

Webseminar



Andrea Kohrt

Zielgruppe

Dieses Webseminar richtet sich an alle Anwender, die den D&B Portfolio Manager aktiv nutzen und ihn noch besser verstehen und einsetzen möchten.

Ziele

- Lernen Sie, wie Sie die Anwendung optimal im täglichen Geschäft einsetzen können
- Frischen Sie Ihre Kenntnisse im D&B Portfolio Manager auf und vertiefen Sie sie
- Erfahren Sie alles zu den vielen Neuerungen in der Anwendung

Wir zeigen Ihnen, wie Sie ...

- die Analysemöglichkeiten des D&B Portfolio Manager aktiv nutzen können
- das Frühwarnsystem in Ihre Arbeit integrieren können
- die neuen Down- und Upload-Funktionalitäten nutzen können

Nutzen

Auf diesem praxisorientierten Webseminar lernen Sie alle Möglichkeiten des D&B Portfolio Manager kennen. Entdecken Sie, wie Sie die Anwendung beim zeitnahen und effektiven Portfolio Management unterstützt. Wie Sie Ihre Außenstände gezielt steuern, Handlungsempfehlungen ableiten und Ihre Kunden effektiver überwachen. Außerdem profitieren Sie durch die bessere Kenntnis des D&B Portfolio Manager von einer sicheren Dokumentation (z. B. bei Auswertungen für die Geschäftsführung).

Inhalt

- Informationsbeschaffung für Neu- und Bestandskunden
- Hinzufügen von Neukunden in die Analysen des D&B Portfolio Manager
- Fahren von komplexen Analysen und Darstellung von Auswertungsmöglichkeiten
- Einsatz des Frühwarnsystems
- Hochladen von aufbereiteten Daten
- Herunterladen von zur Verfügung stehenden Informationen

Moderation

- Andrea Kohrt, Business Consultant RMS VAPS, D&B Deutschland GmbH

Webseminar



Bettina Mickel

Zielgruppe

Dieses Webseminar richtet sich an alle SAP ERP®-Anwender, die das D&B Connect Modul „RMS“ aktiv nutzen und es in Zukunft noch besser einsetzen möchten.

Ziele

- Optimieren Sie den Workflow bei der Bearbeitung von Auskünften
- Vertiefen Sie Ihre Kenntnisse in D&B Connect und frischen Sie sie auf
- Lernen Sie die innovativen Neuerungen der Anwendung kennen
- Erreichen Sie durch Ihre neuen Kenntnisse die Ausschöpfung des vollen Potenzials des Moduls

Nutzen

Mit D&B Connect in SAP ERP® profitieren Sie in vielfältiger Art und Weise. So können Sie nach diesem Webseminar die Kundenüberwachung und Beurteilung im Tagesgeschäft effizienter gestalten. Zudem lernen Sie alle Tipps und Tricks rund um das Produkt D&B Connect in SAP ERP® kennen und können anschließend noch besser und schneller mit dem Modul arbeiten. Für sich schaffen Sie außerdem eine breitere und übersichtlichere Informationsbasis in Ihrem ERP-System, die Ihnen auch hilft noch konsistentere Entscheidungen zu treffen.

Inhalt

- Informationsbeschaffung (Auskünfte ziehen) für Neu- und Bestandskunden
- Fahren von komplexen Analysen und Darstellung von Auswertungsmöglichkeiten
- Trade- und Zahlungsinformationen richtig nutzen
- Konsistentes Stammdatenmanagement
- Sinnvoller Einsatz des Frühwarnsystems
- Durchführung von detaillierten Stammdatenanalysen

Moderation

- Bettina Mickel, Business Consultant RMS VAPS, D&B Deutschland GmbH

Global Reference Solution – GRS

Webseminar



Michael Ghimboasa



Ante Vucic

Zielgruppe

Dieses Webseminar richtet sich an alle D&B Kunden, die GRS bereits erfolgreich nutzen, in Zukunft aber noch besser und effizienter damit arbeiten möchten.

Ziele

- Nutzen Sie GRS effektiv im Alltag (Funktionalitäten)
- Unternehmensprofile ermitteln
- Potenzialanalysen erstellen
- Unternehmensverflechtungen erkennen
- Übersicht aller Selektionskriterien

Nutzen

Erleben Sie bei diesem Seminar praxisnah, was es heißt, mit der weltweit größten Unternehmensdatenbank zu arbeiten. Dieses zusätzliche Wissen können Sie anschließend in Ihrem Unternehmen mit Sicherheit effektiv einsetzen. Sie erfahren von uns, wie Sie immer schnell und bequem bestens im Bilde über Ihre Geschäftspartner sind, welche Trends sich am Markt abzeichnen und was sich gerade bei Ihren Kunden und Lieferanten verändert.

Inhalt

- GRS effektiv nutzen – z. B. durch den Einsatz der Suchfunktionalitäten
- Identifizieren und verifizieren von Unternehmensverflechtungen weltweit und deren transparente Abbildung
- So erlangt man den kompletten Überblick, so nutzt man die Vielzahl der Selektionsmöglichkeiten (35 Möglichkeiten, geordnet in 4 Hauptkategorien)
- Unternehmensprofile, Direktmarketinglisten oder auch Firmenverflechtungen exportieren, lesen und drucken
- Markt- und Kundensegmentierungen direkt mit GRS vornehmen

Referenten

- Michael Ghimboasa, Customer Service Representative, D&B Deutschland GmbH
- Oder: Ante Vucic, Customer Service Representative, D&B Deutschland GmbH

Webseminar



Mirko Müller



Thomas Müller

Zielgruppe

Dieses Webseminar spricht sowohl alle Bestandskunden an, die ihr Wissen über DBAI auffrischen möchten, als auch alle Neukunden, die sich von den vielen Vorzügen von DBAI ein Bild machen wollen bzw. eine erste Einführung benötigen.

Ziele

- Nutzen Sie DBAI effektiv im Arbeitsalltag
- Erstellen Sie Ihr individuelles Nutzerprofil und lernen Sie alle Einstellungsmöglichkeiten kennen
- Erhalten Sie einen Überblick über die Funktionalitäten des Moduls (meine Notizen, meine Berichte)
- Erfahren Sie, wie Sie mit „View & Review“-Rechten umgehen
- e-Portfolio Bulkload
- So gehen Sie mit einem Online-Verbrauchsbericht um
- Welcher Nutzen bringt Ihnen der FAQ-Bereich

Nutzen

Mit D&B Access for Internet – DBAI greifen Sie immer auf tagesaktuelle Informationen über das Risikopotenzial Ihres gesamten Portfolios zu. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie die Informationen effektiv in Ihr Unternehmen einbringen und nutzen können. Von aktuellen Trenddarstellungen der Risiken bei Kunden über den Einsatz und Nutzen des Frühwarnservices bis hin zu den verschiedenen Such- und Abfrageoptionen zur Analyse Ihres Portfolios.

Inhalt

- Wie kann ich persönliche Einstellungen selbst vornehmen?
- Vorteile des Frühwarnsystems kennenlernen und Frühwarnfälle verwalten
- Alles rund um die Berichtsbestellung
- Tipps & Tricks zur Unternehmenssuche
- „Meine Notizen“ richtig nutzen
- Analyse meines e-Portfolios
- Verbrauch im Überblick behalten

Referenten

- Mirko Müller, Customer Service Representative, D&B Deutschland GmbH
- Oder: Thomas Müller, Customer Service Representative, D&B Deutschland GmbH

D&B User-Seminar – Service- und Produktschulung

Webseminar



Michael Ghimboasa



Ante Vucic



Mirko Müller



Thomas Müller

Zielgruppe

Dieses User-Seminar richtet sich speziell an alle D&B-Kunden, die ein verstärktes Interesse an besonders detaillierten Wirtschaftsinformationen haben. Vor allem für Nutzer aus den Bereichen Kredit- Forderungs- oder Debitorenmanagement ist dieses Seminar besonders zu empfehlen.

Ziele

- Lernen Sie die Datenbank- und Abfragesysteme von D&B kennen und erfahren Sie viele Tipps und Tricks
- Tauschen Sie Erfahrungen aus, lernen Sie neue Sichtweisen kennen, stellen Sie Ihre Fragen
- D&B bringt Sie auf den neusten Stand zu Produkten und Trends

Nutzen

Austausch ist Wissensvorsprung. Profitieren Sie vom Input und den Erfahrungen des Seminarleiters und der anderen Seminarteilnehmer auch für Ihren Arbeitsalltag.

Inhalte

- Welchen Nutzen hat das e-Portfolio für mich
- So erstellt man Länderrisikoberichte
- Berichte lesen und deuten
- Alles zu und über D&B Rating, D&B Kreditrahmen, D&B Score, D&B Zahlungsindex
- Kurze Darstellung der D&B Produktpalette

Referenten

- Michael Ghimboasa, Customer Service Representative, D&B Deutschland GmbH
- Oder: Ante Vucic, Customer Service Representative, D&B Deutschland GmbH
- Oder: Mirko Müller, Customer Service Representative, D&B Deutschland GmbH
- Oder: Thomas Müller, Customer Service Representative, D&B Deutschland GmbH

Daten raten oder was Daten verraten – analytisches CRM im B2B-Vertrieb

Webseminar



Stefan-Dominik Ibel

Zielgruppe

Dieses Webseminar richtet sich an Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb, die neue Chancen im Ausbau ihres CRM suchen.

Ziele

- Erfahren Sie, wie Sie am besten mit bestehenden Kunden wachsen
- Identifizieren Sie zielgerichtet potenzielle Neukunden
- Erlangen Sie Wachstum durch potenzialgerechte Gebietsaufteilung
- Schaffen und erhalten Sie Transparenz in Ihren CRM-/ERP-Systemen

Nutzen

Erfahren Sie in diesem Webseminar, warum eine gute Datenqualität heutzutage einen enormen Einfluss auf die Unternehmensergebnisse hat. Es gilt, Potenziale zu erkennen, zu bewerten und in adäquate Maßnahmen umzusetzen. Für zielgenaue Mailings, für Vertriebsaktivitäten, für Cross-Selling-Ansätze. Daten helfen Unternehmensverflechtungen zu erkennen und dienen als Basis für ein optimiertes Key Account Management. Ansätze aus Business Intelligence, statistische Methoden und Geomarketing werden praktisch und verständlich dargestellt.

Inhalt

- Was heißt „Datenqualität“? Auswirkungen auf Positionierung und Vertriebsstrategie
- Key Account Management: weltweite Unternehmensverflechtungen erkennen, Rahmenverträge ausnutzen
- Cash Cows, Poor Dogs, Stars und Question Marks: die Suche nach dem Profil des besten Kunden
- Mehr als Punkte auf der Karte: Geomarketing speziell für B2B
- Verbunden via XML: systemintegrierte Lösungen für nachhaltige Datenqualität im CRM-/ERP-System

Referent

- Stefan-Dominik Ibel, Business Consultant Sales & Marketing Solutions, D&B Deutschland GmbH

Mehr Markt- und Kundenwissen – der Schlüsselfaktor zum Markterfolg

A. Come Together

B. Webseminar



Prof. Dr. Peter
Winkelmann



Stefan-Dominik Ibel

Zielgruppe

Sowohl das Webseminar als auch die Abendveranstaltung „Come Together“ richtet sich an Unternehmer und Führungskräfte sowie an Mitarbeiter aus Marketing, Vertrieb und Service.

Ziele

- Erfahren Sie, was Kunden- und Marktinformationen wirklich wert sind
- So deuten Sie „weiche Informationen“ und erkennen frühe Signale zur Marketing- und Vertriebssteuerung
- Knüpfen Sie neue Kontakte für Ihr Netzwerk und profitieren Sie von den Erfahrungen anderer

Nutzen

Die Teilnehmer erfahren, wie sie die Qualität ihrer Kundendatenbank abschätzen können und das es sinnvoll im Sinne eines internationalen Geschäftes ist, stets vollständige Stammdaten vorzuhalten.

Darüber hinaus wird die „Familie“ der CRM-Daten vorgestellt und anhand von praktischen Beispielen genauer erklärt. Ein weiteres wichtiges Thema wird die Pflege des Datenbestands durch Mitarbeiter sein.

Inhalt

- Erstaunliche Beispiele aus 15 Jahren CRM-Praxisarbeit
- Welche Anforderungen an ein wettbewerbsüberlegenes Datenmanagement zu stellen sind
- Die Basis für den Markterfolg: der professionelle Stammdatenzugriff
- Datenoptimierung mit Hilfe von Dienstleistern – dargestellt am Beispiel D&B
- Geschäftschancen gezielt nutzen: warum Transaktionsdaten nicht ausreichen
- Was sind die wichtigsten Signal- und Verhaltensdaten, die sich im Alltag auch pflegen lassen?
- Die Datenbereiche des CRM-Wissensmanagements: von der Kundenhistorie zu Business Intelligence
- Die Pyramide des CRM-Wissens

Referenten

- Prof. Dr. Peter Winkelmann, Hochschule Landshut
- Stefan-Dominik Ibel, Business Consultant Sales & Marketing Solutions, D&B Deutschland GmbH

Unternehmensdaten optimal nutzen – direkt über das SAP-System

Webseminar – D&B Connect für Marketing & Vertrieb



Thomas Sax

Zielgruppe

Dieses Webseminar richtet sich an Interessenten aus den Bereichen Vertrieb-, Marketing- und IT-Management, die mit dem System SAP R/3 arbeiten und Wert auf eine sehr gute Datenbasis legen.

Ziele

- Vermeiden Sie fehlerhafte Kontaktdaten und Dubletten in Ihrem Datenbestand
- Analysieren Sie große, komplexe Datenmengen
- Führen Sie unterschiedliche Daten zusammen
- Erlangen Sie den 360°-Überblick über Ihren Kunden

Nutzen

Mit dem praxisnahen Seminar erfahren Sie, wie Sie mittels D&B Connect Ihre betrieblichen Prozesse noch effizienter und somit profitabler gestalten. Durch die direkte Einbindung in Ihr SAP-System erhalten Sie jederzeit Zugriff auf qualitativ hochwertige Informationen zu Unternehmen auf der ganzen Welt. Sie profitieren von aktuellen Adressen, korrekten Firmennamen und einem 360°-Überblick über Ihre Kunden. So können Sie neue Marktpotenziale erschließen und bestehende Geschäftsbeziehungen weiter ausbauen.

Inhalt

- Unternehmen weltweit identifizieren
- Datenqualität dauerhaft sichern
- Stammdaten überschneidungsfrei anlegen
- Daten überblicken und analysieren
- Unternehmensstrukturen abbilden
- Darstellung des erforderlichen technischen Umfelds
- Leistungsmerkmale von D&B Connect aufzeigen

Referent

- Thomas Sax, Business Consultant Sales & Marketing Solutions, D&B Deutschland GmbH

Jetzt Cross-Selling-Potenziale nutzen – der Einsatz von Business Intelligence

Come Together



Uwe Scherf



Stefan-Dominik Ibel

Zielgruppe

Das Come Together richtet sich an Interessenten aus den Bereichen Marketing oder Vertrieb. Wenn sie dort auch noch Umsatzziele verantworten, bietet Ihnen diese Veranstaltung mit Sicherheit viele wichtige und neue Informationen in einem angenehmen Rahmen.

Ziele

- Erfahren Sie den Nutzen der weltweit größten D&B Datenbank
- Erkennen Sie die Möglichkeiten zur Gewinnung von umsatzrelevanten Informationen durch die Verknüpfung der Kundendaten mit D&B Daten.
- Treffen Sie Kollegen, pflegen und erweitern Sie Ihr Netzwerk, profitieren Sie von den Erfahrungen anderer

Nutzen

Anhand von Praxisbeispielen erfahren Sie, wie Sie zusätzliche Umsatzpotenziale bei Bestandskunden durch Cross-Selling ausschöpfen. Insbesondere geht es um die gezielte Ergänzung von bestehenden Kundendaten mit Zusatzmerkmalen. Dadurch kann anschließend eine umfassende Auswertung der Daten unter Bezugnahme der weltweit größten Datenbank von D&B erfolgen.

Inhalt

- Schnell zu mehr Umsatz
- Kundendatei sucht Segment
- Das WIKA-Cross-Selling-Modell
- Theorie und Praxis – von der Datenbank zur Kampagne
- Datenbereinigung ... ohne Fleiß kein Preis
- Ein Pilotprojekt kann sich lohnen
- Der „verborgene“ Schatz (den jeder kennt ...)

Referenten

- Uwe Scherf, Leiter Marketingvertrieb Europa, WIKA Alexander Wiegand SE & Co. KG
- Stefan-Dominik Ibel, Business Consultant D&B Sales & Marketing Solutions, D&B Deutschland GmbH

D&B Supplier Portfolio Manager (SPM)

Webseminar



Diana Riedelbauch

Zielgruppe

Dieses Seminar ist speziell für die Unternehmen interessant, die sich für ein effektives Lieferanten-Risiko-Management interessieren.

Ziele

- Stellen Sie Ihre eigenen D&B Risikodaten (Score, Rating, Paydex) auf
- Werfen Sie einen Blick auf den technischen Aufbau der Lösung SPM
- So integrieren Sie SPM optimal in Ihren Workflow
- Nutzen Sie die zahlreichen Analysemöglichkeiten aktiv
- Binden Sie das Frühwarnsystem sinnvoll in Ihre Arbeit ein
- Nutzen Sie die Download- und Upload-Funktionalitäten

Nutzen

Durch den D&B Supplier Portfolio Manager profitieren Unternehmen von einem zeitnahen und effektiven Lieferanten-Risiko-Management und einer effektiven Lieferantenüberwachung. Die Erfahrung und das Wissen aus zig erfolgreichen Kundenprojekten kommen hier voll zum Tragen. Das zeigt sich auch bei den Themen sichere Dokumentation (z. B. Auswertungen für die Geschäftsführung) und Integration der D&B Daten in interne Score-Karten.

Inhalt

- Fahren von komplexen Analysen und Darstellung von Auswertungsmöglichkeiten
- Sinnvoller Einsatz des Frühwarnsystems
- Hochladen der aufbereiteten Daten
- Herunterladen der zur Verfügung stehenden Informationen

Referent

- Diana Riedelbauch, Business Consultant Supply Management Solutions, D&B Deutschland GmbH

Seminare im Überblick

Risk Management Solutions

101	Fokussierung auf das Risikomanagement Expertendialog			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	15.4.2010	München	15.00–18.30 Uhr	119,- € (für D&B Mitglieder kostenlos)
	22.4.2010	Wiesbaden	anschließend: Ausklang mit Buffet	
9.6.2010	Hannover			
102	Auswirkungen der BDSG-Neuerungen auf das Kreditmanagement Veranstaltungsreihe			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	9.3.2010	D&B Darmstadt	15.00–18.30 Uhr	Kostenlos
	11.3.2010	D&B München	Anschließend: Get Together mit Buffet	
	16.3.2010	D&B Hamburg		
18.3.2010	D&B Düsseldorf			
103	D&B Portfolio Manager Webseminar			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	14.4.2010 29.6.2010	Online	14.00–15.30 Uhr	Kostenlos
104	D&B Connect in SAP ERP® Webseminar			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	17.3.2010 16.6.2010	Online	10.00–11.30 Uhr	Kostenlos
105	Global Reference Solution – GRS Webseminar			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	16.6.2010	Online	14.00–15.00 Uhr	Kostenlos
106	D&B Access for Internet – DBAI Webseminar			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	17.3.2010 27.5.2010	Online	14.00–15.00 Uhr	Kostenlos
107	D&B User-Seminar – Service- und Produktschulung Webseminar			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	25.3.2010	Online	14.00–16.00 Uhr	Kostenlos
	13.4.2010			
	22.4.2010			
	12.5.2010			
	20.5.2010			
21.6.2010				

Sales & Marketing Solutions

201	Daten raten oder was Daten verraten – analytisches CRM im B2B-Vertrieb Webseminar			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	3.3.2010 21.4.2010	Online	14.00–14.45 Uhr 14.00–14.45 Uhr	Kostenlos
202A	Mehr Markt- und Kundenwissen – der Schlüsselfaktor zum Markterfolg Come Together			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	10.6.2010	München	18.30–20.30 Uhr	Kostenlos
202B	Mehr Markt- und Kundenwissen – der Schlüsselfaktor zum Markterfolg Webseminar			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	6.5.2010	Online	15.00–16.00 Uhr	Kostenlos
203	Unternehmensdaten optimal nutzen – direkt über das SAP-System Webseminar			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	4.5.2010 22.6.2010	Online	15.00–16.00 Uhr 15.00–16.00 Uhr	Kostenlos
204	Jetzt Cross-Selling-Potenziale nutzen – der Einsatz von Business Intelligence Come Together			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	4.3.2010	Frankfurt am Main	18.30–20.30 Uhr	Kostenlos

Supply Management Solutions

301	D&B Supplier Portfolio Manager (SPM) Webseminar			
	Datum	Ort	Dauer	Preis
	19.3.2010	Online	09.30–10.30 Uhr	Kostenlos
	16.4.2010			
	21.5.2010 18.6.2010			

Organisatorisches

Webseminare/Produktschulungen

Alle Webseminare und Produktschulungen finden online statt und sind auf 15 Teilnehmer limitiert. Das heißt, Sie müssen nicht reisen, sondern können an Ihrem Arbeitsplatz oder zuhause bleiben, sollten sich jedoch rechtzeitig anmelden. Zur Teilnahme benötigen Sie lediglich einen PC, einen Internetanschluss und ein Telefon. Sämtliche Zugangsinformationen wie Ihre Einwahlnummer für die Telefonkonferenz sowie die Einlogdaten für das von Ihnen gewählte Webseminar erhalten Sie 1 Tag vor der Schulung per E-Mail.

Seminarorte/Veranstaltungsorte

Darmstadt, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Hannover, München, Wiesbaden

Anmeldefrist

Bitte melden Sie sich generell so früh wie möglich für die von Ihnen ausgewählte Veranstaltung an. Da alle Webseminare auf maximal 15 Teilnehmer beschränkt sind, lohnt es sich schnell zu sein.

Seminarprogramm

Selbstverständlich können Sie sich auch jederzeit online über das aktuelle Seminarangebot der D&B Akademie informieren.

Ganz einfach unter www.dnbakademie.de. Oder kontaktieren Sie uns unter (06151) 13 75-690 bzw. per E-Mail an akademie@dnbgermany.de

Website

Besuchen Sie uns regelmäßig unter www.dnbakademie.de. Hier informieren wir Sie aktuell über neue Seminare und Veranstaltungen.

Auch ein Blick auf die Seminare unserer Schweizer Kollegen ist einen Klick wert: www.dnbswitzerland.ch

AGB

Die aktuellen AGB der D&B Akademie finden Sie unter www.dnbakademie.de

Anmeldung

Melden Sie sich jetzt für die Seminare und Veranstaltungen der D&B Akademie Frühling/Sommer 2010 an.

Internet

www.dnbakademie.de

E-Mail

akademie@dnbgermany.de

Bitte Seminarnummer im Betreff aufführen!

Fax

(0 61 51) 13 75-680

Fax-Anmeldeformular

Nr.	Seminartitel	
	Datum	Ort
Nr.	Seminartitel	
	Datum	Ort
Nr.	Seminartitel	
	Datum	Ort
	D-U-N-S Nr. (falls D&B Kunde)	Name, Vorname
	Telefon	Firma
	Fax	Straße/Nr.
	E-Mail	PLZ/Ort
<input type="checkbox"/>	Bitte informieren Sie mich zukünftig per E-Mail über Angebote von D&B und der D&B Akademie	
	Datum	Unterschrift



Decide with Confidence

D&B Solutions

Risk Management Solutions
Sales & Marketing Solutions
Supply Management Solutions

www.dnbakademie.de

D&B Deutschland GmbH
Havelstraße 9 | 64295 Darmstadt
T (06151) 1375-690 | F (06151) 13 75-680
akademie@dnbgermany.de



Decide with Confidence