

Spring Academy

-Spring Know-how Excellence

Exzellentes Einkaufsmanagement erfordert exzellente Talente – mit der Spring Academy erhalten Sie einzigartiges Best Practice Know-how für Ihre Einkaufsabteilung.

01

Strategic
Procurement
Training



02

Excel-Training
für Einkäufer



03

Verhandlungs-
training



01 Strategic Procurement Training

Aufgrund des immer stärkeren Wettbewerbs und des damit verbundenen Drucks auf Unternehmen wird ein professioneller strategischer Einkauf immer mehr zum kritischen Erfolgsfaktor. In diesem speziell entwickelten Training geben wir Ihnen die Werkzeuge in die Hand, die Ihnen helfen werden, im Einkauf schlagkräftig und proaktiv in Bezug auf die zukünftigen Herausforderungen agieren zu können.

„WER SEINER LINIE TREU BLEIBEN WILL,
MUSS NEUE WEGE GEHEN.“

INHALT DES TRAININGS • Dauer 1 Tag

- Bedeutung und Stellenwert des Einkaufs in Unternehmen
- Definition der individuellen Einkaufsstrategie
- Die optimale Einkaufsorganisation und der optimale Beschaffungsprozess
- Optimierungshebel des strategischen Einkaufs (RFI/RFP, Volumenbündelung, Standardisierungen, Make or Buy, Supplier Relationship Management, Design for Sourcing, etc.)
- Analysemethoden des strategischen Beschaffungsmanagements (Produktwertanalyse, ABC-Analyse, XYZ-Analyse, Sourcing Portfolio, Preisspreizungsanalyse, Regressionsanalyse, Produktkostenanalyse, etc.)
- Supply Chain Management
- Einkaufscontrolling und Einkaufs-Compliance
- Global Sourcing
- Green Procurement
- Zukunftstrends im strategischen Beschaffungsmanagement

Preis: 1.490 € *
Gruppengröße:
1-8 Pers. **



* Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher UST und beinhalten weder Reisespesen noch Räumlichkeiten oder Verpflegung.

** Bei einer Teilnehmeranzahl von mehr als 8 Personen, ist zusätzlich ein Tutor zu 700 € (exkl. UST) erforderlich.

02 Excel-Training für Einkäufer

Excel ist nach wie vor eines der wichtigsten Arbeitsinstrumente für die Erstellung von Einkaufsanalysen, RFQs/RFPs, Angebotsauswertungen, etc. Dieses am Markt einmalige und für Einkäufer maßgeschneiderte Training vermittelt Ihnen Grundlagen und Fortgeschrittenenkenntnisse (inkl. Fokus Einkauf) im Umgang mit Excel.

„WISSEN IST MACHT – DAS GILT AUCH IM EINKAUF.“

890 €*

EXCEL Grundlagen • Dauer ½ Tag

1. Einsatz von einfachen Formeln
 - Erstellung einfacher Bezüge
 - Grundrechnungsarten
 - Prozentrechnung
 - Funktions-Grundlagen
 - „Absoluter“ und „Relativer“ Bezug
2. Formatierung und „Bedingte Formatierung“
 - Datum, Zahlen und Text formatieren
 - Rahmen, Überschriften und grafische Symbole
 - Arbeitsfenster fixieren und teilen
3. Tabellen sortieren, filtern u. durchsuchen
4. Darstellen mit Diagrammen
5. Hilfreiche Tastenkombinationen für eine schnellere Arbeitsweise

1.490 €*

EXCEL für Fortgeschrittene • Dauer 1 Tag

1. Die wichtigsten Funktionen
2. Erstellung 2D- und 3D-Bezüge
3. Umfangreiche Datenanalyse mit Pivot-Tabellen und Pivot-Diagrammen
 - Listen und Tabellen in einen Pivot-Bericht integrieren
 - Komplexe Pivot-Auswertungen erstellen
 - Grafische Aufbereitung der Pivot-Tabellen
 - „Drill Down“ mit Pivot-Tabellen
4. Aussagekräftige Pivot-Diagramme erstellen
5. Hilfreiche Tastenkombinationen für eine schnellere Arbeitsweise

Preis 2 Tage:
gesamt: 2.990 €*
Gruppengröße:
1-8 Pers. **

890 €*

EXCEL für Fortgeschrittene mit Fokus Einkauf • Dauer ½ Tag

1. Analysemethoden des strategischen Beschaffungsmanagements im Excel:
 - ABC-Analyse
 - XYZ-Analyse
 - Sourcing Portfolio, etc.
2. Erstellung und Auswertung eines professionellen RFP in Excel (inkl. Zellen, Bereiche, Arbeitsblätter schützen)
3. Vorbereitung auf Verhandlungen
4. Individuelle Themen auf Anfrage

* Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher UST und beinhalten weder Reisespesen noch Räumlichkeiten oder Verpflegung.

** Bei einer Teilnehmeranzahl von mehr als 8 Personen, ist zusätzlich ein Tutor zu 350 € (1/2 Tag) bzw. 700 € (ganzer Tag) exkl. UST erforderlich.

03 Verhandlungstraining

Für den Einkauf gehören anspruchsvolle Verhandlungssituationen zum Alltag. Um dabei nachhaltig erfolgreich zu sein, sind weitreichende Kompetenzen erforderlich, die wir Ihnen im Rahmen dieses Verhandlungstrainings vermitteln. Mit Hilfe von Fallbeispielen und Rollenspielen zeigen wir Ihnen verschiedene Strategien und Tricks wie Sie Ihre zukünftigen Verhandlungen noch erfolgreicher abschließen können.

„NUR WER SEIN ZIEL KENNT,
FINDET AUCH DEN WEG.“ (LAOTSE)

INHALT DES TRAININGS • Dauer ½ Tag

- Grundlagen und Erfolgsfaktoren in Verhandlungen
- Vorbereitung auf Verhandlungen
- Der Verhandlungsprozess
- Verhandlungsgrundsätze und -strategien
- Die Tricks der Verkäufer – Abwehr von „Killerphrasen“
- Fallbeispiele/Rollenspiele: Anhand von 2-3 Fallbeispielen/Rollenbeispielen werden die zuvor erlernten theoretischen Verhandlungsstrategien und -konzepte in der Praxis angewendet; Sie begeben sich in unterschiedliche Verhandlungspositionen mit unterschiedlichen Informationsständen und Verhandlungsmacht-Positionen
- Sie lernen wie Sie mit verschiedenen Instrumenten der Verhandlung erfolgreich durch jede Situation gehen – gleich ob Sie in einem stark umkämpften Markt oder mit einem Monopolisten verhandeln

Preis: 1.290 €*
Gruppengröße:
2-8 Pers. **



* Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher UST und beinhalten weder Reisespesen noch Räumlichkeiten oder Verpflegung.

** Bei einer Teilnehmeranzahl von mehr als 8 Personen, ist zusätzlich ein Tutor zu 350 € (exkl. UST) erforderlich.



Unternehmen und Kontakt

Spring Procurement ist eine auf strategisches Beschaffungsmanagement spezialisierte Beratungsgesellschaft. Die jahrelange Erfahrung und das Know-how im strategischen Beschaffungsmanagement wird in Projekten und Ausbildungsveranstaltungen an Einkaufsmanager weitergegeben.

Als Know-how Leader führen wir gemeinsam mit der Wirtschaftsuniversität Wien regelmäßig Studien zur Erforschung von Trends und Entwicklungen im Einkauf durch. Unsere exklusiven und praxisorientierten Trainings richten sich an Profis und Anfänger im Einkaufsbereich. Unsere Trainer sind mit den unterschiedlichsten Fragestellungen und Herausforderungen im Einkauf vertraut und können gezielt auf Ihre Trainingsbedürfnisse eingehen.

**Mag.
Klemens
Figlhuber**

Partner



Mit 11 Jahren Beratungserfahrung in zahlreichen mittelständischen und großen internationalen Unternehmen verfügt er über einen reichen Erfahrungsschatz im strategischen Beschaffungsmanagement. Zu seinen Spezialisierungen gehören u.A. Strategic Sourcing, Einkaufsorganisation, Einkaufsprozesse und Verhandlungen.

**Jacob
Homan
BSc**

Partner



In seinen 11 Jahren Beratungserfahrung hat er in zahlreichen Projekten in unterschiedlichen Industrien Optimierungen im strategischen Beschaffungsmanagement umgesetzt. Er ist spezialisiert in den Bereichen Global Sourcing, Lieferantenentwicklung und Analysemethoden im Einkauf.