# 公司个人采购工作总结简短(汇总27篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2025-06-10

*公司个人采购工作总结简短1回首20xx年，我在总公司的正确领导下，在上级主管的亲切关怀和各位同事的真情帮忙下，认真贯彻执行公司采购管理规定和实施细则，努力提高自身采购业务水平，按时按量按质的完成了xx收购工作。现把一年来的工作状况总结汇报如...*

**公司个人采购工作总结简短1**

回首20xx年，我在总公司的正确领导下，在上级主管的亲切关怀和各位同事的真情帮忙下，认真贯彻执行公司采购管理规定和实施细则，努力提高自身采购业务水平，按时按量按质的完成了xx收购工作。现把一年来的工作状况总结汇报如下：

>一、着眼职业需求，认真学习专业知识

采购xx的好坏直接影响着我们公司产品的质量。作为一名xx收购员，深感职责重大，使命光荣，务必不断提高自己的基础理论知识。一年来，我认真学习采购基础知识，认真研读《xx质量检测标准实用手册》，我虚心求教，不断向周围有经验的老采购学习，努力提高自己的业务水平，在干中学、在学中干，透过实践摸索出贴合实际的xx采购理论，以厚实地理论支撑保证工作潜力的不断进步。

>二、着眼使命牵引，全力完成采购任务

采购工作看似简单，却是保证产品与服务的正常供应，以支持我公司生产及其他经营活动顺利运作的最基础、最关键环节。一年来，我按照公司的要求，用心围绕价、质、量、地、时等基本要素展开采购工作，按照供应计划指标，用心开拓货源市场，货比三家、价比三家，选取物美价平的物资材料，全年共完成x吨的xx采购工作，圆满完成了本年度的采购任务，为公司的发展做出了自己应尽的贡献。

>三、着眼公司发展，不断提高供应质量

为了能采购的质量好的原材料，我用心联系亲朋好友，努力开拓进货渠道，以职责担当重任，以忠诚回馈信任，有时为了降低采购成本，不惜动用自己的关系，甚至和供应商争得面红耳赤。今年x月，我从一个朋友那里得知有物美价廉的xx供应，能够有效地降低采购成本，但我深深地明白与未经审查和不熟悉的供应商做交易存在的风险是很大的，为了掌握第一手资料，我利用节假日时间前去“明察暗访”，几次与之洽谈，最终为公司采购开辟了一条不错的进货渠道。几年来，我在采购工作中礼貌待人，诚信于人，树立了公司的良好形象，在应对各种诱惑时，能以公司大局为重，以自身的人格为重，做到了不迷失自我。

采购工作是个艰苦的工作，常常风里来，雨里去，在外奔波错过饭点更是常有的事，但我既然选取了这个行业，就会以崇高的使命感和职责感把这项工作干好。一份春华，一份秋实，在采购的道路上我付出的是辛勤的汗水，但收获的却是那一份份充实和一份份沉甸甸的喜悦。

有工作是快乐的，采购工作在给我艰辛的同时，更给了我不断地成长与收获。新的一年已经来临，在新的一年里，我决心以感恩公司、回馈公司的使命感，继续发扬不怕苦、不怕累的精神，不断提高自己的职责心，不断减少工作失误，提高工作效率，并利用业余时间充实提高自己，参加国家注册采购师资格培训，把自己的进步与公司的发展壮大紧紧联系在一齐，提高成本概念，利润思维、风险意识和统筹潜力，向一个更优秀的采购靠近，做一名真正的优秀采购员。

**公司个人采购工作总结简短2**

我于xx年xx月xx号成为采供部的试用员工，到这周试用期已三周！

作为一个新人，接触一个完全陌生的行业，来公司时担心不知怎样与新同事相处，以及该如何做好工作；但是公司良好的工作氛围，团结向上的企业文化让我很快的融入了这个集体。刚来公司，去仓库实习了一个星期，通过这一段时间的仓管实习，让我更深刻的认识到了采购员的特点以及作用。看到了周围同事们敬业的工作态度和融洽的工作气氛，让我感受到能在这个集体中工作是件愉快的事情。而自己各方面的素质也在亲身实践仓管员的过程中得到提高。

在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真负责的完成领导分配的每一项工作，主动帮忙同事；遇到不懂的问题认真虚心的向同事请教，不断提高自己，充实自己的知识，让自己尽快能独挡一面。当然，作为新人，难免会出现一些小错误需要指正，在公司领导的带领下，在同事的关心和帮助下，能够比较圆满的完成工作任务，这些经历让我不断的成熟，也更加的细心，处理问题时也更加的全面。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司运行的重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。通过这一周的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人年终偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则。

采购工作并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，定个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。我们还必须跟踪采购进来的产品是否符合公司的生产要求，该产品是否对公司产生了效益，或者，是否对公司造成是损失，对公司造成影响的.我们必须在最短的时间内进行改正，使公司的利益得到保证。

来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我会把公司当做是自己的家，融入到这个大家庭，齐心合力经营好这个场所，同时看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

**公司个人采购工作总结简短3**

匆匆流逝的岁月让我意识到今年的企业采购工作终于得到顺利的落寞，一年来的艰辛似乎体现出身为采购员的自己在工作中付出了很多心血，也正因为如此让我在熟练运用采购工作技巧的同时也与同事们建立了深厚的友谊，另外领导的关怀也是自己成为采购员以来走在职业生涯中不可缺少的，只不过面对竞争激烈的市场环境应该对今年已经完成的采购工作进行总结才行。

通过与供货商之间的交涉确定最终人选并签订采购方面的合同，尽管以往合作的供货商还算不错却也要更加追求商品的完美才行，因此我在今年的采购工作中除了进行详细的信息收益以外还编制了采购信息表，这对于公司的经营来说自然能够以此对市场的行情有着较为详细的了解，而且还能够通过与市场部之间的对比来进行验证从而有着较好的工作体验，至于供货商的选取则是初选了商品质量与价格更加符合企业发展需求的类型，相互之间的交涉与合同的签订则体现了身为采购员的自己代表所在公司诚意所在。

通过发票的开具处理好后续的采购报销工作并得到财务部员工的认可，也许是自己在今年的采购工作中积累的大票发票在信息方面较为完整的缘故，因此在处理后续的报销工作能够在财务部的认同下得到及时有效的处理，只不过相对于采购过程来说这类需要票据证明的流程需要格外引起重视才不会出现基础性的差错，所以我经常利用空暇时间学习采购报表的编制并对其中的流程有了大致的了解，尽管进步的幅度并不大却也能在长期的积累中实现对自身采购能力的提升。

虽然作为企业采购员的自己依旧存在着可以进步的空间却也要引起重视才行，至少通过往年的工作内容可以得知自己在采购信息的真实性上面还存在着些许不足，也许这项问题的存在与自己统计采购数据不够严谨的问题存在着相应的联系，因此针对采购工作的问题应该予以细致的分析才能够找出解决的方法并使得自身能力获得提升，诚然需要眼界足够开阔的优势去也要勤恳地对待采购工作中的各项事务才能够在努力过后小有成就。

总结过后难免会因为采购工作中的些许做法感到有些患得患失，但是相信在努力过后自己也不会因为工作中的不足而陷入沮丧的心情之中，因为我明白这是自己挥洒汗水的证明又怎能在完成任务的同时仅仅将目光停留在过去呢？

**公司个人采购工作总结简短4**

来到我们公司担任采购助理的工作，差不多刚好满一年的时间，这一年来，我也是积极的学习，认真的跟随采购做好工作，现在就我这一年来的工作总结下。

>一、学习

刚进入公司的时候，我很多方面不是那么的懂，在采购部跟随同事一起做采购的工作，也是从开始什么都不懂，到渐渐能更好的配合同事工作，作为采购助理，虽然主要的采购工作不是我负责的，但是对于采购的流程，采购的资料，采购物资信息的收集都是需要我去做的。

刚开始工作的时候，我在同事的带领下，渐渐熟悉了我们公司的采购流程，了解了我们需要采购的物资是有哪些，我也学到了如何去和供应商谈判，才能拿到更低的采购价格，采购的工作并不是那么简单，不像我们日常在街上买东西那样，看到喜欢的就买，或者根本不考虑价格的问题，公司的采购，不但是要确定要需要的物资是什么样的，同时对于价格，质量也是有自己的标准，我在工作中也是渐渐的熟悉和了解了该如何的去做。

>二、工作

在渐渐熟练了工作该如何开展之后，我就正式的上手工作了，同事也没有像开始那样教我了，而是把任务给我，让我自己完成，我知道，只有自己真的去做了，那么才能够知道自己做的怎么样。有哪些不足，要去改进，或者对哪些方面是不熟悉的，要继续的去学去加深。

作为助理，我积极的配合采购同事收集市场的信息，了解最新的物资价格情况，并做好表格给采购参考，确认哪些物资是现在就需要采购的，哪些供应商是值得我们继续合作，又有哪些新的供应商是可以去考虑的。

一年的工作下来，我已经可以很熟练的做好自己本职的工作，为采购去服务，交代的任务也是能圆满的完成，同时我也是发现了我自己有些方面是不足的，对于物资的了解还不够，供应商的寻找还是太慢，不能较快的找到更加合适的供应商，这些都是需要我在以后的工作当中去改进，去加强的。

在新的一年里，我要继续的做好我的工作，同时把自己不足的地方改进，让自己能把采购助理的工作做好，并且能在以后有机会自己去做采购，向上更进一步，在职业的路途中，只有不断地去努力，那么才能得到机会，得到晋升。

**公司个人采购工作总结简短5**

总部采购部自20xx年xx月份成立以来，在公司各领导及各部门的大力支持与鼓励下，努力做到以提高采购效率及物资供应的效率，降低经营成本，提高公司的整体盈利水平为宗旨，并不断地进行自我改造，自我建设和多次的自我调整，虚心吸取多方的提议及经验，已基本完成部门架构的构建及人员的配置，拓宽发展空间，并制定和完善了各项采购规章制度，促使本部门能够坚持平稳和健康地运行。

>一、总部采购部的主要工作职能

（一）、严格遵守公司的各种规章制度，按照公司及各项目的具体要求来进行询价、核价、比较及采购等，严格控制采购成本。

（二）、以质量优先、价格优先、效率优先为原则，制定了相关的采购管理制度和严格的采购流程，使公司的采购业务有序和健康地运行。

（三）、对大宗采购材料进度进行实时跟踪监控，确保材料能够按时入场，保证施工项目能够顺利进行。对于月结材料要进行全面的监控和价格审定。以月为单位，根据市场价格的变化，对月结材料的价格作适时及必要的调整。

（四）、部门团结协作，努力完成权限范围内的采购工作，同时也要熟悉各种招标管理流程，配合公司各种招标工作，指定采购部的采购方案和招标工作方案。

（五）、联合其它相关部门（如预算部门、设计部等），根据工程项目的需要，核比我司成本预算，做好相关材料询价和报价工作，为工程项目预算供给重要的数据，为我司争取最合理、最优惠的价格，减低公司的采购成本，提升公司的工程利润。

（六）、为集团各分（子）公司在硬装材料方面的采购供给更多供应商信息，并在询价议价上供给必要协助和标准。

（七）、不断拓宽采购渠道，开发更多市场，完善供应商管理系统，在采购实践中不断积累供应商信息，为公司尽力争取到最优惠的价格和较长的账期。

（八）、全面负责公司全部软装项目的材料采购及具体工作的实施。各地的软装项目的材料采购及具体实施由采购部主导负责进行，包括材料采购、工地现场摆设等。

>二、20xx年工作完成情景

软装项目作为总部采购部直接负责和实施的项目，在公司领导及部门员工的通力合作下，在20xx年度实施的软装项目中，除了个别项目由于实施工期紧而不能大宗合同订购而采取现购的形式外，其它大部分都采用大宗签合同订购的模式采购，这是体现规模优势，保证质量，降低采购成本最重要的模式。

>三、20xx年度工作亮点

（一）、构建了完整和专业的部门架构，建立和落实了标准有效的采购流程和严格制度，为公司更快发展供给了厚实的基础。

（二）、建立了完整的供应商信息库，为项目的顺利进行提高了保障。完整供应商信息库的建立为项目询价、项目的实施争取时间、提升工作效率、降低经营成本供给了必要的条件。

（三）、建立了稳定的供应商系统。

在家具、灯饰、窗帘布艺和挂画等子系统上，都确定了稳定优质的供应商群体，每个项目的询价、报价都能供给三家以上优质供应商来选择，为做到阳光采购和“择优录取”奠定了坚实的基础。

（四）、开展了跨区域实施项目工作。

xx项目和xx各项目的成功开展，突破了地域的限制，为今后各地的项目供给了实用有效的经验；跨地区的材料物资的成功配送为以后供应链的建立供给了宝贵的经验。

（五）、与供应商建立良好的战略全作关系。

与一些知名的企业建立了良好的合作关系，如xx电器、xx床垫等，拓宽了供应渠道，大大降低了采购成本，提升了品牌效应，从而更进一步推动公司的发展。

>四、20xx年工作不足之处

作为一个成立时间不长的新部门，总部采购部在本年度工作中存在一些欠缺和不足的地方需要在以后的工作中反思的改善。

（一）、专业知识和工作经验还需要进一步提高。由于部门创立时间不长，在一些专业知识，主要是软装方面的知识有所欠缺，在工作经验方面也有待积累和提高。

（二）、供应渠道和供应商的积累还需进一步加强，主要指软装饰品这一块。由于饰品的品种繁多和较为分散，所以没有较为稳定的供应商，大部分的采购都采用现购的形式，以致每个项目都要花较多的时间和精力去现购，降低了工作效率。

（三）部门与部门之间的沟通还没有到达最梦想的程度。需要进一步的加强，例如：一个项目下达后，采购部、成本部，预算部以及设计部等，应当互相知照开一个简短会议，应对面商讨如何去询价，核价，如何获取更多供应商信息渠道，如何以最短的时间来到达最好的效果。这样才能够更好的把工作做好，节俭更过的时间，取得更大的效益。

**公司个人采购工作总结简短6**

时光如白驹过隙一样转瞬即逝，告别20xx年，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有好处，一年中学到很多的东西，无论在思想上还是在业务潜力上都有很大的提高与进步。时光带走了岁月，却留下了永恒的记忆。现将主要状况总结如下：

>一、加强理论学习，努力提高政治思想素质。

认真学习各种党的思想、理论知识，以一个\_员的标准严格要求自己。在思想上，认真学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍；用心参加党委组织的各种政治学习及教育活动；在党员及先进同志们的帮忙下，思想不断的提高。

我时刻提醒自己任何时候思想决不能放松，行为决不能堕落，要时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自己所肩负的职责；时刻不忘领导对自己的信任与支持，同事们给予的关怀与帮忙，永远怀有感激之情，是他们使我不断进步与成长。必须要用心参与公司及车间的建设，在工作中要起到模范带头作用，做广大职工的表率。

>二、用心开展工作，力求业务潜力不断提高。

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于车间生产的品种多、任务大、且需求急等，采购工作一向处于忙碌之中。车间常规生产的品种有30余种，常用的原辅料就多达100多种，涉及的内外包材多达200多个规格，供应商就有90多家。虽然工作忙，任务大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展，从未因个人原因耽误生产。从供应商的选取与管理到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期和质量的控制等，我都严格管理，有条不紊，一丝不苟。

另外，除车间的原辅料、包材、机物料的采购工作外，还负责公司质量保证部日常的试剂、玻璃仪器、各种物料及日常杂品的采购工作，虽然是领导交予的额外工作，但我都尽职尽责，不懈努力的完成。

2、千方百计，降低采购成本。

实话说，采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，怎样以最低的价格买到最好的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。一年中我最满意和值得骄傲的是透过不断努力为车间，为公司节约了很多采购资金，为生产降低了成本。在采购过程中，我始终坚持充分调研，货比三家，事先收集超多的信息，调查市场行情，收集有关厂家的资料等，在分析、权衡、综合评价质量、价格、交货时间、售后服务等因素的基础上与供应商议定最终的价格，最后到达质量高，价格低的目的。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

以前总认为，只要自己尽心尽力把本职工作做好就行了，不需要别人明白，与别人无关。其实则不然，采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要企业内部个有关部门的密切配合的一项全面工作，与生产、营销、财务、质保、仓储等部门有着千丝万缕、错综复杂的关系，且需要掌握这些部门的相关知识。

不禁想起师傅的一句话：“采购工作不是别人想象的那么简单，它是一门杂学，需要多方面的知识和经验，慢慢积累……”在与这些部门不断的接触与合作中，使我的专业知识、各种知识及人际沟通、协调潜力、分析与表达潜力等都有了突飞猛进的发展，使工作迈向了一个新的高度。

**公司个人采购工作总结简短7**

\*\*\*x年一季度，采购部与财务部分离后，在酒店领导正确领导下，在各部(室)的指导、帮助下，克服了人员少，工作量大等困难，较好地完成了一季度的各项采购任务，为酒店经营、管理提供了一个有力的后勤保障。一个季度以来，部门坚持以“货比三家，照顾生意不照顾价格”为原则，以一线部门的需求为重点，紧紧围绕酒店日常经营与管理，认真履行采购经理的工作职责，较好的完成了部门及职责赋予的各项工作任务，现简要地汇报一下我部一个季度以来的工作情况：

>一、主要工作与作法：

1、采购及时，确保经营管理正常有序

采购部作为酒店后勤保障的重要组成部门之一，我们坚持在日常工作中以“搞好采购工作，保障经营需要”为工作原则，树立经营部门第一，酒店声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成酒店下达的各项工作任务，在第一季度工作中，部门在与财务部分离后事情杂而多的情况下，前往深圳、广州考核、采购高档原材料2次，共完成采购任务400余次，采购各类大小物品600余件，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购50余次，有力保障

2、货比三家，确保采购物品物美价廉

为最大限度的降低酒店经营成本，实现物美价廉，部门在日常工作中坚持对餐饮部所需原材料进行每周一次的市场调查及定价，对出现价格波动较大的原材料进行了及时的调整，同时部门对所有入库物资严格按酒店标准进行验收并做好质量记录，对不合格产品做到了及时的退货、更换，有效降低了酒店经营成本;

其次是餐饮部2包及9包的沙发选样、及整个酒店固定资产的采购上，部门坚持横向调查，照顾生意不照顾价格的原则，确保了所购物品物美价廉;同时坚持实施货比三家，特别是在餐饮原材料的供给上实施两家供货，相互竞争的措施，确保了一季度30余万元采购物资质量的稳定。

3、积极努力，拓宽原料供给新渠道

为开辟和引进异地特色原材料，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据酒店总体工作安排，先后两次赴广州、深圳进行了中高档原材料市场的考察，并引进了一批特色优质原材料，为餐饮菜肴的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大消费者的一致好评。

4、想方设法，降低酒店运营成本

一是配合餐饮、客房部，完成了部分供货商合同到期后的续签，并模仿餐饮部干货供货方式，对餐饮部小菜供货也施行了两家竞争的方式，进一步降低了部门成本，提高了供货质量;

二是对客房一次性进行一了次调价工作;

三是为进一步提高精品屋的经营能力，部门同客房一起寻找供货品种近100余种

>二、存在的不足：

第一季度，采购部在酒店领导和部门领导的指导下，虽已完成了酒店和部门下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距酒店、部门领导及一线部门的要求还有一定的差距，有待于本人进一步的改进，其主要表现在以下几个方面：

一是在日常采购工作中，缺乏较强的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，从而有时导致采购较为零乱，丢三落四;

二是二线为一线服务的意识还有待于进一步提高;

三是在如何开辟和引进特色原材料的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息和原材料;

四是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高;

>三、下一步努力方向：

第二季部门将以上季度工作中存在的问题整改为重点，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好物品采购保障和质量的督导工作，确保酒店经营管理正常有序的开展

在过去的一年中有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。 。XX年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采购工作要点和采购工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量、比服务，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

以上是我部一年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定的成绩，但就我个人来说业务理论学习和实际工作经验还有欠缺，今后，我一定按xxxx的要求，进一步提高认识，加强学习，转变作风，尽心尽力工作，为公司作出新的贡献。

回顾一年来的工作，可谓辛酸苦辣，XX年是不平凡的一年，各种各样的天灾人祸都给采购工作和我个人分管工作增加了困难，前半年的全球化经济危机，下半年各种原材料的持续上涨，也给采购工作加大了一定的难度;办公室人员的不稳定，也给各项管理和认证工作增加了难度。

从别的岗位刚调至采购岗位，就接手大宗原料采购工作，工作岗位的转换，技术要求的差异，特别是大宗坯布的采购方面从零开始，熟悉了解坯布和印染市场行情，到巩固原有供应商的关系，进一步寻找更加优质的供应商，到现在我经手的原材料和其它物品物料供应状态良好，采购相对及时、优质。实话实说：我问心无愧，对所负责工作一直尽心尽力的做。当然我们采购部的员工在公司的正确领导下，认真工作，及时按领导要求、订单要求制定采购计划，保质保量圆满地完成了各项任务。

在负责公司iso9000标准执行方面，本年度带领我司内审员制定内审计划并完成二次内审，一次管理评审;并对不合格项进行了及时的跟踪整改工作，对标准中不切合实际的条款，与部门负责人员及时协商进行增删工作;使公司的质量体系更加规范、有效的运行。XX年11月8日接受xxxxxx公司的监督审核，并通过。在受命带领公司进行bsci认证工作中，以前我本人接触的并不多，通过努力学习和咨询(曾参加过纺织部举办的bsci高级研讨班学习)，成立了公司bsci认证领导小组，并对各组规定了所需做的工作和完成时间。在同事们的共同努力下于XX年11月16日的审核中取得了较好的成绩。

其它xxxx交办的工作也是一丝不苟地完成;审核生产部的xxxxxx工作;临时性工作也尽心尽力的完成;具体体现在帮助公司解决xxxxxxx等工作。

以上是我一年的工作情况，在这一年的工作中也让我对自己的工作有了更深的感情。当然，在过去的一年里，感谢公司领导和同事，我有今天的成绩离不开大家的帮助和支持。总之，XX年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我有信心，相信在新的一年里，我会有更加出色的工作表现。

**公司个人采购工作总结简短8**

在公司又一个年过去了，感觉在公司里一天天成长，同样，每天也感到非常充实。在谷主任的教导下，感觉自由又向采购这份职位走进了一步!下面，我将这一年个人工作总结汇报如下，敬请各位提出宝贵意见及建议。

在本月的采购过程中，先后出现了询价难、厂家出货难两大问题：再向部分厂家询价时，绝大部分厂家报价总报过高价格或不报价。针对这类情况，需对产品的原材料价格和工艺有所了解，才能获知厂家的最终价格或最底价格，所以在询价前需对产品的材料及工艺要求了解后再询价。

另外，往往我们询价的产品仅只有一种模糊的产品样子，并没有实际的产品，对于这种情况，需问部分厂家或贸易商，先了解产品后再询价，这样为进一步的询价得到更快更准得到最终价格。在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家;还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。

另外对于厂家出货难的情况，一般厂家总是以为我司交货期可以延迟，所以往往在交期上作最后按排，这样时间一久给工厂行成了一种惰性，这也是工厂拖延我们货的最主要原因，这对我司销售部在客户那边的信誉都有所影响，此类问题虽然在七月份已经发现，但似乎厂家在上个月里还是有拖延交货的现象，似乎根本没有什么解绝，在这个月里，合同签定之前，先和工厂沟通，在确定交货期后再签定合同，如再有拖延交期问题，并和工厂说明严重性。尽量杜绝这种情况的发生。

最后，感谢公司领导和同事对我的帮助和教导，我会在下一年工作中，不断努力学习、努力工作，做好个人工作计划，希望大家齐心协力，更希望公司蒸蒸日上!

**公司个人采购工作总结简短9**

尊敬的各位领导：

大家好！

时光荏苒，充满挑战和激情的20××年已经过去，在过去的一年中，工作上我兢兢业业、尽职尽则，同时由衷的感谢公司领导的支持和指导，同事的协助和配合，使自己的工作能顺利完成。当然在工作中，也有一些问题与不足，现就一年来个人工作情况报告如下：

>一、细致工作，切实履行岗位职责

制定生产任务，明确工期要求。依据设计图纸、制造合同文件、设备工程总进度计划以及有关定额和指标进行水泥矿山设备制造总进度计划的编制。进度计划任务书内明确各项工作的进度计划，保证在合同规定的工期内，按照合同规定的技术标准完成提升机、索道内产品及工矿配件的制造。今年，我公司总共完成各类产品xx件，认真履约，产品质量符合设计标准要求，实现收益xx万元。

加强部门交流，促进协作沟通。我积极参加销售部门的月、季、年度销售例会和市场分析会，同时也邀请销售部门的相关人员定期参加合同部门的工作会议，使销售部门与合同部门在工作上相互渗透，促进销售部门和合同部门之间的通讯交流变得开放而坦率，增强双方对彼此的信任。

确保采购物料及时到位。按票采购人员根据经批准的《采购合同审批表》，先核对采购内容，根据采购物资的缓急程度，参考市场行情及过去采购记录，确定供应商并进行询价，并提供产品报价单。同时对于厂商提供的材料进行深入分析，根据经批准的采购方式向厂商议价，就有关物资的质量、付款方式等内容达成一致后与厂家签订采购合同。并在发货的过程中积极联系物流公司，保证物资及时到位。今年，总计采购物资设备xx万元，无延期，保证生产正常运行。

>二、存在不足，找准今后努力方向

回顾一年来的学习工作，虽然取得了一定的成绩，但与上级的要求、工作的需要相比，还有一定的差距：

一是20××年合同管理时效指标不理想，在管控上未做到精细管理；

二是领导能力仍需加强。虽然我基本完成了合同管理人员的职责，但是在领导能力方面仍欠火候，需要继续努力。尤其在工作重点把握及团队建设方面仍有很大的提高空间；

三是科学管理尚需完善。目前，我只是作到了一名基本合格的管理者，距离科学化管理目标仍存在许多需完善的地方，合同管理工作没有创新，活动没有亮点。合同部部长是一个综合职位，其工作不仅仅是墨守成规、按部就班，更需要管理的创新及沟通的畅通，这些方面我仍需不断努力。

在今后的工作中我将取长补短，对症下药，本着提前一步思考、跨前一步工作的理念，不断提高工作水平和效率，继续推进合同管理能力和客户满意度的提升：一是严格执行《设备产品质量考核制度》，对设备品质检查实行严格的考核制度，利用视频监控生产过程、现场检查等多种方式，健全设备品质监督制度。二是建立和完善奖惩激励机制，提高合同管理人员工作积极性。

新的征程需要我们团结努力，新的目标赋予新的使命。我相信通过公司领导的正确领导和支持，同事的积极配合，公司的工作将取得更大进步，我也将以全新的姿态、思路和举措，全力推进合同部的各项工作再上新台阶，再创新高度。

**公司个人采购工作总结简短10**

随着公司的改革和调整，我于20\_年x月调任xx采购部经理助理，主要负责配合采购经理完成相关工作，并且进行生产原材料的采购工作。这期间，在公司领导的指导下，在生产部及其部门经理xx的大力支持下，整体上顺利的完成了采购任务，保障了生产的正常运行。下面，我就这半年的工作成绩以及存在的不足向领导和同事们做如下汇报：

>一、采购部工作

1、基于我在xx参与相关采购工作的经验，对市场行情以及供应商足够的了解，在调任采购助理工作后配合采购经理围绕成本控制等方面积极展开工作，对原材料采购价格进行合理调整。

2、自x月底开始，加强与各供应商的联系与沟通，将公司新出台的货款结算方式和相关通知文件逐步实施到位。

3、处理紧急事务方面。

面对资金不足，原材料紧缺，在生产面临停产的情况下，想尽办法联系新客户，抓紧进行原材料采购工作。其中，供应商数量从原有的x户发展到目前的x户，增长率为x%。采购原材料的收购量从20\_年x月份的x吨增加收购量x吨，增长了x%。基本确保了企业的正常生产，确保了原材料不足的不良局面得到了缓解。

>二、工作中存在的不足。

由于本人工作能力和文化上的不足，对公司的工作不能尽全力进行工作。例如：新的供应商增加还不是很多，宣传工作还没有实施到位；由于对供应商的资金缺口很大，有部分供应商对公司信任程度不高，但未能做好沟通工作，造成原材料严重外流现象，使得出现过公司生产所需原材料不足的情况。

>三、下半年工作计划

1、广泛宣传，增加新的供应商。

2、开发新的采购渠道，向广东、东南亚地区发展。

3、为保障生产原材料采购需求，希望公司增加资金，为保障企业生产提供有效措施。

4、根据原材料的品质多样化，严把材料验收关，为企业增收节支想办法。

5、提高管理能力及与供应商沟通能力，为公司发展贡献我应尽的一份力量。

**公司个人采购工作总结简短11**

辉煌的20xx年即将过去，回顾这一年的工作，内心不禁感慨万千，20xx年是经济形势异常复杂的一年，在这样的形势下怎样把握好采购的时机和量，得到最大的采购效益是对采购员的考验。面对这种形势，我一方面充分利用网络资源时刻关注市场动向，另一方面加大和供应商的沟通，即完成了采购任务，保证了出国的生产需要，同时也学到很多的东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

>一、积极开展工作，不断提高业务能力

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕出国的生产和经营开展工作，由于化工出国急件采购比较多，采购工作经常处于忙碌之中。今年化工出国(除煤炭)共计采购额多万元，其中主要原材料万，备品备件万，劳保用品和工程物资万，和去年相比，采购总量减少万，主要减少原因是去年化工出国技改后原材料用量减少造成的。

虽然采购量比去年减少了，但作为采购人员，从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了全年的工作任务。在日常工作中积极主动的同各部门沟通用料情况、库存情况，同时积极了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动承担其他工作业务，保障出国生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花出国的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。今年以来，各种材料价格波动比较大，原材料在保持上涨的趋势下有涨有跌，在跌价时有些供应商是不会主动降低价格的，但是我通过多方面的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。但因为今年来主要原材料依然保持上涨态势，故与年初制定的计划相比，共计涨127多万。

3、加强采购合同和供应商管理。

在采购工作中采购合同的签订和对供应商的管理，是十分重要的一个环节，20xx年我对所有的大宗物资都签订了采购合同，对数量不多，但比较重要的物资也签订了采购合同，全年共签订采购合同143份。同时继续完成了20xx年度的合格供应商评审，收集了大量的供应商资料，编制了20xx版合格供应商名录，对新发展的供应商严格考察，谨慎选择。保障了采购工作正确有序的开展。

4、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要出国内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设备、生产、财务、仓库等部门有着紧密的联系，且需要掌握基本的财务、法律等知识和各种商品的鉴别、制造等知识。在同出国相关部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

>二、严格要求自己

摒弃工作中的不足虽然工作忙碌，自己也在逐步的提高，但工作中也存在着许多不足之处。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所购买的商品了解的还不够，和供应商谈判时不能做到完全主动;个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。

面对无法解决的问题，比较被动。特别是今年出国的财务状况比较紧张，但对于承兑汇票的使用，和供应商沟通的还不够好，这是将来需要进一步提高的地方。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20xx年的最后一页，步入新的一年，面对国际、国内复杂的经济形势出国也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

**公司个人采购工作总结简短12**

首先感谢领导对我的信任，将我调到采购部这个如此重要的位置，给我个学习的机会，让我从对采购一无所知到认识的人与事，接触的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了见识!在\_经理的工作指导之下，经过一年的采购，也积累了一些工作经验，同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的，继续去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，以便于自己以后的工作中总结今年的经验教训，提升综合素质，找到更好的方式方法去迎接20\_\_年的到来。

我们主要采购的供货商来自“\_\_、\_\_\_、\_\_等”我们所购进药品的质优价廉，关系到采购成本的高低，直接影响到整体效益的快慢，药品的价格始终抢占商机，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和各部门沟通!经过这一年的采购，深知这并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司现在的采购数量是以开票处订的数量为准，个人认为开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需要的信息反馈给采购部、我们采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要采取价格策略，与供货商业务员联系，尽量降低药品的成本，为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。今后我们要更注重保质优价廉，货比多家，我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验，改进工作方法，提高工作技能才能更深入地做到“质优价廉”降低成本。20\_\_年里我主要从以下方面去做：

1.认真做好采购计划，货比多家，做好内勤工作，多多与各部门的人员沟通，每次计划做好的反馈表与涨价表，做到及时通知开票处与销售部，并分析调查市场价格是否适合客户需求!

2.报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要收集好信息，及时与销售部、开票处沟通，并快速备货，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

3.采购不同品种，要灵活运用不同的方法询价、讲价、议价以达到降低成本的最终目的。

4.对已知涨价的畅销品种，要尽快的调查原因，根据市场，和部门领导商讨应该涨到什么价，对于销售部反馈如是客户已订品种，销售部要提供大概价格，采购部根据各公司销售的价格来做价格调整。

5.对于业务员提供的新品种，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或流行病因要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。

6.对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否入完库，查清楚原因，以免做重复计划。

自从进入采购部以来，让我更明白总成本的优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。在这里，感谢领导这一年来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过去，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面提高综合素质，更完美地完成新一年的采购工作。

**公司个人采购工作总结简短13**

时光飞逝，伴随着新年钟声的敲响，我们迎来了新的一年。在过去的一年中，我部在董事长的领导下和同事们的配合下，认真履行职责，基本上按时、按质、按量完成了各项采购工作。取得了一定的成绩，但也暴露了一些问题。现将一年来的主要工作情况总结如下：

一、努力工作，顺利完成各项任务

今年公司采购部人员变动与调整较大，造成了采购部工作没有延续性和采购工作的困难，但采购部还是克服困难，勤奋工作，保证了公司生产和出口的需要。在材料、产品和设备的采购过程中，严格按照董事长要求及比价程序，把握市场价格，处处精打细算，千方百计节约资金，有效的降低了采购成本。随着市场形式的变化，多种原材料出现了供应难的局面，大部分原材料价格不断上涨，在不利的情况下，采购部人员主动改变工作方法不怕难，不怕烦，想方设法和供应商沟通，确保原材料不能断供，保证了再手订单的生产，限度的维护了公司的利益。

二、采购过程中出现的问题及处理结果

采购过程中不可避免的出现了一些问题，其中最为突出的是印染过程中出现严重的色差、布面异色、油渍、污迹，运输过程中造成的破损，米数短码，标签内容印错、串标，纸箱唛头印错等质量问题。为了保证质量，尽可能避免出现采购质量问题，重新严格筛选供应商，对供应商的供货能力，质量保证，价格优势进行评估。

取消原有的印染跟单员，和印染厂签订严格的质量保证协议，包括布面质量、伸长约定和索赔办法，用合同约定形式强制供应商提高产品质量。建立了合理的警告与处罚制度，定期向供应商传真或邮寄我司质检部检验报告以示预警，一旦发生质量问题，及时与供应商沟通并确定索赔方式，尽全力为公司挽回损失降低成本。同公司质检部进库检验紧密配合，严把质量关，限度的避免有出现质量问题的材料流到生产线上。

三、规范工作流程，制定交叉工作台帐

年初刚调至采购部工作，感觉部门同事对工作流程掌握不清楚。经过一段时间的工作熟悉，结合公司ISO质量标准制定了采购部工作流程图，用以指导采购员的工作，提高采购效率。要求部门员工对所采购物料建帐登记，年终汇总，关注市场信息，把握市场价格;每月将主要物料价格以电子邮件方式报公司领导和相关部门。对于领导或业务部门临时询价，基本做到不隔天报价。针对我司以前发生过遇有部门之间的交叉工作时丢失\_\_、延期或未及时转交相关票据和资料给公司造成损失等情况。一切按规范进行部门交叉协作工作，我部全年度未发生一起票据和资料遗失现象。为公司的健康运行做出了一定的贡献。

四、廉洁奉公，保持良好的工作作风

采购工作是创造效益的第一道闸门，事关公司的利益得失，也是容易发生问题、备受别人关注的工作。采购不是简单的买东西，还有很多其他要做的事，除了不怕苦不怕累之外，还有廉洁的品质、“吝啬”的心，因为廉洁的品质才能抵制诱惑，为公司争取到的利益，“吝啬”的心才能时刻把公司当作自己的，时刻从公司出发，发现问题，为公司节约成本。对此，个人不断提高思想认识，牢记自己的职责，每笔采购业务都要本着对公司负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节约资金，降低成本。具体体现为凡是供应商赠送的物品、有价证券和现金等一律主动上交公司。

经常以传真、电话或电子邮件方式提醒供应商注重产品质量，价格要符合市场行情，提高服务意识等。但由于个人经验不足造成了少数材料质量问题和不及时到货现象，采购部和我本人及时认识了错误做了整改并积极及时的解决了问题。对此，个人以后一定坚持自己的岗位负责态度，摆正心态，坚持原则，严格筛选供应商，使供应商做到提供优质的原材料，提供优惠的价格，提供周到的服务。在工作过程中敢于负责，做到说实话、办实事、求实效，保持正派的工作作风。

**公司个人采购工作总结简短14**

我于XX年x月xx日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况总结如下：

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

二、帮助采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在4月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给xxx，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

三、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

四、建立库存明细账。在三四月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

五、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

六、接手公司及分公司的手工库存明细账（外部）。

七、接手运费的登记工作。由于开始时未交待明白，，所以前段时间一直延用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

八、热心回答同事询问的问题。由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。

我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。关于我们目前的状况，我提一点看法，就是关于月末结账的问题，应收、应付、采购、制单、库务等相关人员口径要一致，统一时间结账，便于账账之间进行核对。要强化月末盘点的概念，盘点就是要进行账实核对，目的是要达到账实相符。账面数和实数之间差了未达单据，所以盘点时一定要处理好未达单据，不仅是送货单，入库单、库与库之间的送货单等与库存相关的单据都存在着未达情况，都要列全，而且要注明单据的性质（是送货单还是入库单还是库与库之间的送货单，只列单据号不易区分），单据的情况（做废或改单）现在这些方面做的还不够，未达单据提供不是很全，有些入库单未提供，未达单据如果不准确，库存核对就无法有效的进行，更谈不上账实相符了。还有盘点日的单据一定要和库务确定好是盘点前还是盘点后，不能再出现同一天的单据，有的是盘点前，有的是盘后的情况，这样我们在处理单据是会出现混乱。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。员工转正申请书尊敬的领导：我于XX年7月9日成为公司的试用员工，到今天6个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

在轮岗实习期间，我先后在工程部、成本部、企发部和办公室等各个部门的学习工作了一段时间。这些部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高。

**公司个人采购工作总结简短15**

我于年\_月\_\_日入职为\_\_有限公司，担任采购员一职，在职期间主要负责\_\_和电源采购工作。任职期间在公司领导的大力支持和各部门同事的积极配合下，已较好的完成各项工作任务，并且正在逐步开展各项新的工作任务。

下面我将三个月来自己的工作，学习等方面的情况向公司领导做简要汇报：

根据公司实际情况和工作职责，熟练掌握公司产品架构，材料型号规格，供应商相关信息，以及采购工作流程。

结合以往工作经验和公司制度，以品质流程中的科学程序“PDCA循环”为框架展开工作。“每天根据采购申请单，下达采购订单，询价议价比价，以及追踪到货情况;根据品质报告，处理和解决各项不良物料的退换货及返修等问题;根据实际情况协助工程师完成各项新材料的寻找和打样;为公司储备新的供应商;与供应商谈判讨论各项相关事宜，以及相关协议的签订等等”解决以上工作中的相关问题，并将暂时不能解决的遗留问题以及衍生出来的相关问题进行总结，分析，找出解决方案，待下个循环逐步完善。以求保质保量完成本职工作。

遵守职业道德，本着质量至上的采购理念，团结合作，有效沟通。

工作中的优点和不足：

①优点：坚持工作的主动性，自律性，和积极性，不断进取和完善自我职业素质。

②不足：处理特殊情况的经验不足。

现为提高自我素质，正在进行《采购与供应管理》专业进修自考，希望在坚持自我优点的基础上，不断积累经验，完善不足，并与公司共同进步。

对工作的建议：希望每周例会时，由一个同事提出本周工作中遇到的一个难题，然后大家给出不同的解决方案，进行讨论(每周每人轮班提出问题)，俗话说“三人行，必有我师”，集大众智慧，共同进步。

工作期间不论职业素质还是工作能力都得到了很大的提升，在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向领导和其他同事学习，不断进取和完善，为企业创造美好明天。

**公司个人采购工作总结简短16**

>一、采购相关工作

首先这是一个循序慢进的过程，这个过程非常关键，时刻都应该清楚在工作当中务必要做好这些，这是非常难得的，我从来不会让工作变得枯燥乏味，即使是做采购工作，我始终的认为这些是应该的，其实这是一个态度，把自己工作的状态放轻松下来，工作时候也会轻松，这一年的采购工作，我非常清楚需要做好哪些方面，在采购公司办公室日常用品的时候我都是非常的细心，一一的核对，我想不管是什么事情都应该有一个过程，这个过程是非常需要一份细心的，我想了很多，我纠结了很久，过去的一年中，我总是在采购的过程中对于一些事情处理的不够果断，作为采购员我觉得这一定我还需要加强，公司的各类物品都是我负责采购，采购的工作需要细心用心，我认为这是非常关键的。

>二、不断积累学习

采购工作这里面学问很大，自己大学也是会计专业出身，很多时候我觉得自己掌握的知识不够多，一些细节方面都没有完善好，我认为这是我需要重视的，所以这一年来我一直在学习新的知识，作为一名优秀的采购一定懂得要多，采购方面的工作技巧很多时候可以让工作省去很多时间，在工作这一块我没有用心去完善好，这是会出问题的，我愿意花时间去学习，在做采购工作的过程中其实就是一个学习的机会，通过工作不断的积累不断的成熟，把一些细节方面的事情完善好，我认为很多时候都应该细细的去品尝这些，学习了足够多的知识就要发挥在工作上面。

>三、工作不足之处

首先我的态度是非常端正的，我认为一定要保证自己在工作当中有一颗稳定的心态，无论是自己身上突出的优点，还是一些需要完善的缺点，这些都是需要重视的，我在工作当中把这些基本的事情做好了才能够寻找到自己的方向，我一定把自己的不足纠正好，更加努力的为公司做好采购工作。

**公司个人采购工作总结简短17**

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时供给给相关技术部门，为产品设计选材供给图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。为降低成本，经过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方。

2、与各供应商建设立并坚持良好的关系，明年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个适宜的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，坚持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我司的标准供应产品。

4、今年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其供给必要的资料。

**公司个人采购工作总结简短18**

20xx年，政府采购办在旗委、旗政府的正确领导下，各相关单位和部门的大力支持与配合下，全面贯彻落实《政府采购法》和自治区、市、旗有关文件精神，继续以扩大政府采购规模为中心，以规范采购行为为重点，以促进社会经济健康发展为目标，紧紧围绕“依法采购、优质服务、规范操作、廉洁高效”的服务宗旨和“重服务、重效率、重规范”的工作思路，按照“规范采购行为，提高资金效益，维护国家利益，促进廉政建设”的目标要求，坚持“以人为本，规范运作，文明服务，公正立业”的工作理念，不断拓宽采购渠道,规范采购行为，积极认真地完成各项采购任务。现将采购办20\_年工作运行情况总结如下：

>一、强化服务，高效完成政府采购任务

采购办紧紧围绕全旗经济建设大局，全方位拓展政府采购范围，着力培育公开、公平、公正的竞争机制和市场环境，不断强化服务意识、诚信意识，全力做好旗乡行政事业单位的采购服务，积极认真地完成各项采购任务，服务质量和公信力不断增强。

20xx年任务完成如下：全旗实际采购规模达到万元，节约资金万元，资金节约率为 %。其中：货物类采购金额为万元,节约资金万元，资金节约率为;工程类采购金额为万元，节约资金万元，资金节约率为;服务类采购金额为609万元，节约资金万元，资金节约率为。公开招投标采购额万元;询价和谈判采购额万元;竞争性谈判采购额万元;邀请招标采购额万元。有效地降低了财政支出，最大限度地发挥了资金使用效益，为维护国家和社会公共利益、保护政府采购当事人合法利益、促进党风廉政建设以及构建公开、公平、公正、和谐的政府采购环境作出了积极贡献。

>二、完善操作规程，确保政府采购公开、公平、公正

一是做细做好采购前的准备工作。对采购单位提出的采购申请严格把关及时审核、登记，提出采购方式建议，并根据批准的采购方式下达给采购中心或采购单位进行采购。

二是做好政府采购信息发布公开工作。坚持《达拉特旗采购信息公告管理办法》的有关规定，在中国采购与招标网、鄂尔多斯政府采购网，“达拉特之窗”，《达拉特报》等媒体上发布招标公告、中标结果和采购信息等，并确保招投标、采购信息的真实、准确、可靠。

三是严肃采购程序。采购中继续邀请旗审计局、检-察-院预防职务犯罪科和采购单位代表等参与全过程监督，采购过程公正、透明。

>三、实施标准化政府采购档案管理

20xx年,对实行政府采购过程中形成的包括招标文件、评标资料、采购合同、验收报告等大量资料，按《政府采购法》规定，需要长期保存的文件，今年采劝专人保管、登记造册”的办法，管理现有的政府采购资料。对以前的文件资料重新整理装订，有效地防止资料的散失。

>四、充实政府采购评审专家库

原有的评审专家数量少，技术力量薄弱，专业单一，已无法适应规模日益扩大，操作逐步规范的政府采购工作，因此我们扩充了专家的数量，截止11月份，全旗共有各类专家450人。针对一些专业性、技术含量高的设备采购，我们与自治区或市一级的专家库实行资源共享。如：旗人民医院采购的医疗设备请市里专家进行评审;规划局对城市规划设计、城市的总体规划请自治区一级专家评审。通过本机专家库的扩充和自治区、市级的专家实行资源共享，现基本能满足旗级政府采购工作的需要。

>五、大力抓好制度建设。

建立健全了《达拉特旗政府采购管理暂行办法》、《达拉特旗政府采购供应商资格认定管理办法》、《达拉特旗集中采购机构监督考核管理办法》、《达拉特旗政府采购信息公告管理办法》、《达拉特旗政府采购评审专家管理办法》、《政府采购工作人员工作纪律》、《政府采购工作流程》等制度。

>六、抓学习、抓服务、抓干部队伍建设，塑造政府采购的良好形象。

(一)抓服务

采购就是服务，服务必须付出，我们把为机关服务，为供应商服务作为自己的天职，真心实意搞好优质服务，努力塑造政府采购的良好形象。

(二)抓学习

一是采用自学与集体学习相结合方式，学习财政知识、政府采购法、采购操作程序等方面的知识;二是今年征订了《政府采购法使用手册》、《政府采购报》及《内蒙古自治区政府采购法规则制度造编》等与政府采购相关的报刊杂志，为学习提供物质基础;三是积极参与市里相关知识的学习和培训。

(三)抓干部队伍建设

认真学习反腐倡廉的相关知识，严格执行政府采购办人员的`“八不准规定”。

>七、存在的问题

(一)采购预算不完整。各采购单位没没有统筹计划安排，采购数量少，批次多，形不成

规模效益，工作量大，很难吸引供应商，采购效率不明显。

(二)采购规模孝范围窄，政府采购支出和财政总收入不相适应

(三)专家数量少，专业类别单一，请外地专家在招投标过程中保密性差。

(四)政府采购资金不能够按时到位。有些采购单位需赊欠采购资金，无法有效组织政府采购。

(五)对政府采购法认识不到位，有的采购单位找各种理由有意规避政府采购程序。

>八、积极探索政府采购工作

政府采购工作要想有新的突破，必须扩大政府采购规模，健全政府采购制度，编制政府采购预算，实行绩效评价。

(一)编制政府采购预算，必须严格按计划、按预算安排实行政府采购。

(二)实行专家库资源共享。

(三)要建立电子信息平台，构建政府各部门与供应商都能参与的综合信息平台。

(四)为提高通用(常用)货物的政府采购工作效率，方便采购当事人借鉴自治区、市里的经验，结合我旗实际，制定实施办公自动化、印刷、车辆等采购协议供货制度。协议供货制度是建立在公开招标方式上的一种采购制度，它具有一次招标，多品牌中标，减少重复招标，采购人可随时采购的特点。不仅可以降低采购成本，节约财政资金，同时可以满足采购单位使用的多样性和及时性，适用于通用型标准化专营商品，是实现政府采购规范，效益和效率的最佳结合。今后我旗准备对全旗公务用车及办公自动化设备、办公桌椅等一些通用采购项目实行协议供货定点采购的方式。

>九、加大监督力度，开展专项检查

政府采购监管既包括对采购代理机构、集中采购中心、供应商及专家的监管，同时对各个行政事业单位是否履行政府采购制度也具有法定的监督权。为此我们会同纪委监察局，审计局等组成政府采购专项检查领导小组，采用自查和重点检查相结合的方式，使政府采购工作进一步规范。提高财政资金使用效益，从源头上防范腐败做出贡献。

**公司个人采购工作总结简短19**

20xx年药剂科在院领导的正确领导和支持下，紧紧围绕医院的工作重点和要求，科室成员以团结协作、求真务实、认真负责的精神状态开展工作，现将工作情况总结如下：

>一、药品质量管理工作

药品质量不仅关系到患者的生命安全，也关系到医院的医疗安全与信誉，严把药品购进质量关。

(1)药品购进管理，制定了一套从计划、审核、采购到验收的完整相关程序，对购进药品名称、批准文号、生产日期、失效期等基本信息认真审核、记录，有质量问题的一律不予入库，从而保证了购进药品的质量。对药品效期实行动态管理，以先进先出为原则，近效期药品及时报告并通知临床科室，从而保证临床用药安全，减少医院损失。

(2)对于购进药品，严格执行药品验收入库制定，对于验收入库药品做到“近期先出”“先进先出。

(3)对供货商的管理，整理供货商信息档案，索要三证，签订供货质量保证协议书。

>二、规范科室管理，认真搞好科室的管理工作。

(1对科室的制度、规范、程序进行了一次梳理，查漏补缺，该完善的完善，制定了一套完整的科室管理文件，使大家有章可循，用制度管人。

(2主动查找问题，排查矛盾隐患。对科室的成员多做思想工作，积极创造一个轻松快乐的工作氛围，减少差错事故的发生。

(3)做好廉洁行医、反商业贿赂工作，树立高尚的医德医风形象，严于律己，杜绝歪风邪气，净化医疗领域空气。

>三、做好药品招标采购工作

特别是在冬季到来之时，科学储存，合理减少库存，少积压，满足临床需求。

>四、加强业务培训

加强业务培训，提高从药人员业务素质不仅是提升医疗质量减少差错事故的需要，也是个人发展的一项措施。我科积极搞好“三基”培训测试工作，狠抓从药人员业务素质，督催从药人员参加各种院内外培训，鼓励参加职称、执业资格考试。

**公司个人采购工作总结简短20**

1、完善供应商体系，对重要材料设备的供应商要求到达2-3家，确保材料设备能够了及时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本、控制质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改善工作方法，不断积累经验。

2、随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不一样程度上涨或是下调，采购员要做好价格的比对，做好比价、议价，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

3、继续配合项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

4、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度，如工程设备和设备零部件的采购无法在短期内完成，所以在采购的过程中要做好采购计划；如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则能够降低成本。

5、配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的情景，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

6、采购员的产品知识及业务素质经过培训和相互学习，使专业知识及业务水平得到提高，同时培养新进人员，使之尽快熟悉工作。

在明年的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素质、管理水平及专业的产品知识，增强职责意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

**公司个人采购工作总结简短21**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，采购工作总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

>1）：熟悉采购的流程。

让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是的。

>2）：年底参与单价的录入及整理。

真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

>3）：参与ERP的工作录入及整理。

最想说的话，这个ERP系统的引入是我们今年的帮助了，通过ERP让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

>4）：参与盘点工作。

让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。通过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。自己对自行车的不了解，，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。

**公司个人采购工作总结简短22**

不知不觉间这一年的采购工作已经结束了，我在领导的嘱咐下能够明白做好采购工作的重要性并不断努力着，毕竟肩负着采购的职责便要通过努力做好这项工作，这既是为了公司的发展着想也是为了提升自身的职场竞争力，因此我很早便规划了本年度的工作目标并努力将其实现，接下来我对本年度采购工作中的表现进行简要总结。

认真制定好阶段性的工作目标并编制好采购清单，对于采购工作的完成来说提前编制好清单是很重要的，一方面我要对当前物资的消耗情况进行统计从而确定自己需要采购的数量，对需要采购的数量以及种类有所了解以后再来开展工作无疑会顺利许多，而且无论是供应商的选定还是价格的谈判都是需要一定时间的，因此提前准备好并制定好计划也会让采购工作变得顺利许多，而且我也要根据成本控制的原则选择物美价廉的商品进行购买，事实上对于采购工作的完成来说遵循成本控制的原则是很重要的。

做好采购物品的保管工作并进行财务报销，有时我也会兼任物资管理方面的工作并定期进行清点，主要是对公司各类物资的消耗状况进行统计以便于提前编制采购清单，当有物资消耗较大的时候则会请示领导是否要多进行采购，而且我也会对储物室进行整理以便于在需要某类物品的时候能够及时找出。在做好采购工作的基础上也会加强与财务部门之间的沟通，主要是报销采购所用的经费并出示保管的票据，通过核对确保每笔经费都用到正途之中从而避免浪费的状况发生，能够从事采购工作也是源于领导的信任自然不能够向经费伸出贪婪之手。

反思工作中的不足并努力将其改正过来，虽然在采购工作中付出不少努力却也存在需要改进的地方，主要是存在着贪小便宜的心理以至于采购过程中有时会买到劣质品，而且有时因为些许利益还会和供应商谈判很长时间，尽管这种斤斤计较的做法是为了成本控制着想，但是若是因此导致物资保障方面出现问题则是得不偿失的，而且我也要尽快改正这方面的缺陷才不会影响到今后采购工作的完成，事实上本年度的采购工作便因为这种心理受到了一定程度的影响。

往后的采购工作中我应该继续履行好自己的职责，作为采购人员应该要时刻牢记自己的职责所在并努力做好领导安排的任务，希望通过今后采购工作中的努力能够取得理想的成就。

**公司个人采购工作总结简短23**

回首20zz年，我在总公司的正确领导下，在上级主管的亲切关怀和各位同事的真情帮忙下，认真贯彻执行公司采购管理规定和实施细则，努力提高自身采购业务水平，按时按量按质的完成了皮边收购工作。现把一年来的工作状况总结汇报如下：

一、着眼职业需求，认真学习专业知识

采购猪皮的好坏直接影响着我们公司产品的质量。作为一名皮边收购员，深感职责重大，使命光荣，务必不断提高自己的基础理论知识。一年来，我认真学习采购基础知识，认真研读《皮革质量检测标准实用手册》，我虚心求教，不断向周围有经验的老采购学习，努力提高自己的业务水平，在干中学、在学中干，透过实践摸索出贴合实际的猪皮采购理论，以厚实地理论支撑保证工作潜力的不断进步。

二、着眼使命牵引，全力完成采购任务

采购工作看似简单，却是保证产品与服务的正常供应，以支持我公司生产及其他经营活动顺利运作的最基础、最关键环节。一年来，我按照公司的要求，用心围绕价、质、量、地、时等基本要素展开采购工作，按照供应计划指标，用心开拓货源市场，货比三家、价比三家，选取物美价平的物资材料，全年共完成zz的猪皮采购工作，圆满完成了本年度的采购任务，为公司的发展做出了自己应尽的贡献。

三、着眼公司发展，不断提高供应质量

为了能采购的质量好的原材料，我用心联系亲朋好友，努力开拓进货渠道，多次跑zz、下zz，以职责担当重任，以忠诚回馈信任，有时为了降低采购成本，不惜动用自己的关系，甚至和供应商争得面红耳赤。今年z月，我从一个朋友那里得知有物美价廉的猪皮供应，能够有效地降低采购成本，但我深深地明白与未经审查和不熟悉的供应商做交易存在的风险是很大的，为了掌握第一手资料，我利用节假日时间前去“明察暗访”，几次与之洽谈，最终为公司采购开辟了一条不错的进货渠道。几年来，我在采购工作中礼貌待人，诚信于人，树立了公司的良好形象，在应对各种诱惑时，能以公司大局为重，以自身的人格为重，做到了不迷失自我。

采购工作是个艰苦的工作，常常风里来，雨里去，在外奔波错过饭点更是常有的事，但我既然选取了这个行业，就会以崇高的使命感和职责感把这项工作干好。一份春华，一份秋实，在采购的道路上我付出的是辛勤的汗水，但收获的却是那一份份充实和一份份沉甸甸的喜悦。

有工作是快乐的，采购工作在给我艰辛的同时，更给了我不断地成长与收获。新的一年已经来临，在新的一年里，我决心以感恩公司、回馈公司的使命感，继续发扬不怕苦、不怕累的精神，不断提高自己的职责心，不断减少工作失误，提高工作效率，并利用业余时间充实提高自己，参加国家注册采购师资格培训，把自己的进步与公司的发展壮大紧紧联系在一齐，提高成本概念，利润思维、风险意识和统筹潜力，向一个更优秀的采购靠近，做一名真正的优秀采购员。

**公司个人采购工作总结简短24**

20xx年已经走过了一半，在工作中，我始终坚持发现不足，改进不足，提高自己的业务能力，管理能力，职业水平，跟随公司发展的脚步不断进步。上半年，还有部分重点工作做得不够完善，成本问题、供应商问题、产品质量问题都没有得到根本的改善。在下半年的工作中，我将更认真的改正不足，努力学习，全面提升自己的综合素质和，为公司的发展做出更大更多的贡献！下面我将上半年的工作情况总结如下：

>一、工作职责

1、制定采购计划，保证满足生产经营需要

2、选择合适的采购方式，经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

3、组织对采购物料的国内外市场行情进行跟踪并预测价格变化趋势，寻找物料供应来源。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，降低库存成本，使资金最有效的利用。

5、负责采购合同的制度、审核、签署并监督；

6、控制采购成本和费用，做好购货合同的跟踪制度，其中包括：订单价格的审核，订单交期控制。

7、质量事故的预防与处理，部门的日常管理工作，以及和其他部门的协调工作

20xx年上半年公司生产形势较好，采购部门的工作量有所增加，纽扣、拉链、商标、毛皮、皮带等等辅料消耗都有明显增加。除了部分商标是客人指定的外，另外大部分是我部门人员独立采购的，上半年总共采购金额为2025余万。此外，我们也对合作商家的供货质量进行了总体考核，上半年总共有39家辅料供应商与我公司合作，大货质量合格率达到100%有30家；大货质量合格率达到90%以上的有6家，而还有3家的质量合格率仅仅只有80%。另外，一家新的毛皮工厂的质量当时供应商所发过来的毛皮有部分质量问题，破损较多，已经大大超出了我公司规定的检验标准，送到生产线上使用起来非常困难，严重的降低了生产效率，也影响了我们产品的质量。我部门马上通知供应商无偿调换新的毛皮给我公司并把以裁剪的毛皮缺少的部分无偿补足。供应商那边解释为工厂年初都是新工人，但该毛皮供应商已写下了质量保证书，以保证以后供给我公司的货物不会再出现类似情况。以上的几个例子都反映出我们选择的供应商还存在一些问题，那么如何选择好的供应商就成了我们应该深入思考的一个问题。

>二、针对现存问题提的一些改进措施

（一）、怎样培养好的供应商

持续不断获得高质量、低价格、及时交付的产品和超越期望的服务，是采购工作永恒的目标。要实现这一目标，我们必须拥有优秀而忠诚的供应商。所谓优秀，就是供应商具备给我们提供高质量、低价格、及时交付的产品和提供超越期望的服务的能力；所谓忠诚，就是供应商始终把我们作为第一顾客，始终以我们的需要作为自己持续改进的方向，即使在我们遇到困难的时候也坚定不移地给予。

1、平等对待供应商：在业务关系中，买方通常处于强势地位，而供应商通常处于相对劣势的地位。所谓平等相待，最基本的就是不强迫供应商做不愿意的事情。

2、尽量采用固定商家供货，在供应商的供货能力能够满足我们的需求并没有大的过失的情况下，不轻易更换新供应商，即使有更好的价格也是如此。如非固定供货，在供应商没有大的过失的情况下，也不轻易降低采购比例或者改变采购方向。

（二）采购成本控制

对于制造企业来说，成本的预算、控制、分析尤为重要。我觉得如何控制好采购成本，需要注意以下几个问题：

1、核价：不管采购任何一种物料，在采购前要熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自已的准确核价打下基础。以此为基础有目的的谈判，做到知已知彼，百战百胜。

2、信息：现今的社会是一个电子化的设备，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。

3、选择合适的供应商：一个好的供应商能跟随着你共同发展，为你的发展出谋划策，节约成本，管理起供应商很省心；判断一个好的供应商主要从其质量、价格、服务＼技术力量、应变能力等多方面考虑。

4、采购人员的谈判技巧亦控制采购成本的一个重要环节（一个好的谈判高手至少会给采购带来5％的利润空间），这亦要建立在采购员的德上。

5、批量采购的重要性，任何人都懂得道理，批量愈大，所摊销的费用愈低。采购计划人员需把好此关。

6、公司内部定单补单要减少。补单的计划单要由上级领导签字再安排采购，如果是外加工点遗失要收货值的两倍价格。

（三）质量的控制

产品质量控制关键的是将产品质量隐患消除在萌芽状态，为此

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn