

2023年采购阶段性工作报告 国企采购工作报告心得体会(通用10篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

采购阶段性工作报告 国企采购工作报告心得体会篇一

国企采购工作是指政府或者国有企业在经济活动中，向社会采购产品、服务或者从事物资贸易、油气开采、运输物流等经济活动的一种组织管理方式。国企采购工作的顺利开展需要科学严谨的管理和运作，针对这一问题，国有企业在采购活动中需要严格按照法规要求进行管理和监督。因此，国企采购工作报告的编写和整理显得尤为重要。

通过对多篇国企采购工作报告进行整理，我们可以发现报告中存在许多问题。首先，在采购活动中，部分国有企业管理人员执行不到位，不按照规定的采购流程进行办理，导致采购工作无法保证公开透明。其次，在采购程序中，采购人员不进行市场调研，导致采购价格过高，单位成本增大，对企业财务和发展产生负面影响。此外，有的采购活动存在滋生腐败、失职渎职等问题，给企业的发展带来极大的损失。

三段：分析问题的产生原因

对上述问题进行归纳整理后，我们可以发现这些问题的产生与企业内部管理流程不畅、规则不足、监督不力等因素有关。此外，在采购市场缺乏竞争情况下，一些企业过高的价格也会影响到采购的正常工作。因此，为强化企业的采购管理，提高采购流程的透明度，使采购工作更加公正合理，有必要

完善企业内部的采购流程和制定关于采购的更加规范的法规，以及加强对采购从业人员的培训，提高其职业素质和专业能力。

四段：探讨提高国有企业采购管理的有效途径

在加强国有企业采购管理方面，有以下几方面的途径：一是加强规定的实施力度，完善竞争性询价和竞争性谈判制度，在采购过程中严格按照法规程序进行，实现采购价的公平合理。二是加强内部监督力度，设立专门的采购监督机构，日常监管采购活动和防范行业腐败等问题，及时纠正和改进。三是提高采购从业人员的素质，开展各类专业性培训和考核，提高采购从业人员的专业能力和职业道德，使其具备开展高质量采购业务的能力和水平。

国企采购工作报告是一份反映企业采购管理现状和存在问题的尽可能全面而真实的报告。通过对这些报告的整理和分析，我们不仅可以发现问题，更可以针对问题提出有效的管控措施。同时，加强企业采购管理有利于提高国企采购的效率，大力促进企业的发展。因此，我们应当深入贯彻采购行为规范，着力执法监管、管理创新、科学理念和行业自律等手段，努力提升国有企业采购工作的质量和效能。我们相信，通过这些措施的实施，国有企业采购管理终将迈上一个全新的台阶。

采购阶段性工作报告 国企采购工作报告心得体会篇二

今年以来□xxx分公司认真贯彻落实省、市公司的总体工作安排，积极实施聚焦战略，深化运营体制变革，充分激发员工队伍活力，以提收入、促发展为出发点和落脚点，扎实有效开展各项工作，努力提高企业核心竞争力，取得了较好成绩。一年来，面对各方面都高于以往、严于以往的工作要求，我认真学习xx大会议精神，不忘初心，牢记使命，始终对照__的

“四有”好干部要求，在市公司、县委、县政府的坚强领导下，与公司领导班子成员一道，团结带领公司广大党员干部群众，严格按照“党要管党、从严治党”要求，抓党建打基础、抓班子带队伍、抓亮点求突破，推动公司各项工作出成效、有亮点、上水平。

（一）抓责任落实，压紧压实主体责任。层层签订《党建目标责任书》，严格落实党建责任，一年来主持召开党支部会12次，对重点工作，率先垂范，狠抓落实，督促班子成员认真履行“一岗双责”。带头认真落实“三会一课”制度、定期开展专题党日制度和党员领导干部双重组织生活制度，开展党员日常管理标准化建设。

（二）抓理论武装，坚定信仰追求。着力推进学习创新型班子建设，坚持把加强学习作为政治责任和精神追求，认真学习贯彻中央到地方会议精神，深入学习党章、党规以及xxx系列重要讲话精神，切实增强政治、大局、核心和看齐意识，切实增强班子驾驭工作和处理复杂局面的能力。深入开展“两学一做”学习教育，确保学习教育规定动作不走样，自选动作有特色。深化学习教育载体，营造良好学习氛围。

（三）抓作风建设，珍视民主团结。一年来，我始终坚持以党章为镜、以党章为纲，带头遵守党的行为规范，严守政治纪律和政治规矩。认真贯彻执行民主集中制，带头执行“三重一大”、“三个不直接分管”决策制度，经常性开展班子成员间的交心谈心，在充分发挥民主的基础上发挥班子最大效力。带头严格落实党风廉政建设“两个责任”，严格执行《廉政准则》和领导干部廉洁自律有关规定，带头贯彻落实中央“八项规定”，切实履行好“一岗双责”职责，自觉抵制各种不正之风。

（五）抓个人党风廉政建设。作为公司总经理，我认真执行《廉政准则》、领导干部廉洁自律和廉洁从政有关规定，时刻用党纪政纪告诫自己，时刻用典型案例警醒自己，自觉主

动接受监督，坚守党风廉政建设思想防线不动摇。同时，对广大干部职工始终做到严格教育、管理和监督，经常性开展学习活动，提高工作人员廉洁从政的自觉性、主动性。不违反工作纪律和各级禁令，凡要求别人做到的，自己首先做到，要求别人不做的，自己首先不做。同时注重自身修养，不断提高领导水平和，不断增强拒腐防变能力，不断地告诫自己，在思想和行动上一定要从严要求。一是增强紧迫感和责任感。从政治上与_保持一致，做一个忠于党和人民事业的人，忠于职守，尽职尽责。二是牢固树立大局观念、集体观念，识大体、讲原则。在抓工作与维护集体领导上，坚持重大事项及时汇报、请示，对领导集体讨论形成的决定，坚定不移的地去贯彻执行。对公司的工作，自觉主动的安排部署，超前抓、大胆抓、从严管，敢于承担责任，从不推诿，从不把矛盾上交。三是廉洁自律。处处事事用_员的标准严格要求自己，不搞以权谋私，生活上勤俭节约，不搞大吃大喝、拉帮结派，为人诚实，公道正派，较好地维护了党的廉洁形象。四是勤政为民。认真落实和遵守党风廉政各项制度，严把自律关，做到清白从政，两袖清风，一尘不染。

二、存在的不足及原因分析

经过一年的努力，公司党建工作取得一定成效。同时，对照标准，也存在一些问题与不足，主要表现在以下三个方面。

（一）党建责任落实不够到位。对于新形势下从严治党工作的重要性 and 紧迫性认识不够到位，很多精力放在经营发展和日常等工作上了，公司党支部在抓党小组建设工作稍微偏少，个别党员在党组织生活方面有所松懈。

（二）基层组织建设重视不够。对党小组活动开展重视程度不够，存在按部就班、因循守旧的现象，与基层普通党员沟通交流较少，收集问题和意见建议少。对党小组组干部管理还存在失之过宽、失之过软，批评教育多，追责问责少的现象。

（三）制度执行力度还需加大。在执行党建制度过程中，缺少持之以恒和“钉子”精神，有惯性思维和经验主义倾向，抓党建还习惯于沿用老办法，没有在解决深层次矛盾上下功夫、用力气、求实效。对制度执行口头上强调得多、工作中过问得少，文件里明确得多、实际督促指导少，这些都是需要我们在今后党建工作中需要加以改进的。

三、20xx年工作思路

20xx年，我将坚持问题导向，努力把党建工作和公司的经营发展工作有机结合起来，切实抓好党建工作，夯实基础，为xx公司的全面发展提供坚实基础。

（一）抓实党建责任，有力有序推进工作。坚持把党建工作列入重要议事日程，明确各党小组党建工作职责。坚持“三会一课”制度，深入学习贯彻党的xx大和省委全会、市党、县党代会精神，深化“两学一做”学习教育成果，凝心聚力创新局面。

（二）强化基层组织建设，夯实党建基础。围绕加强基层党小组的组织建设，努力打造一支具有“信念坚定、为民服务、勤政务实、敢于担当、清正廉洁”的高素质干部职工队伍。

（三）强化制度执行，深化廉洁建设。加强对制度执行落实的督促监督，特别是对基层党建工作，坚持严格问效问责，防止出现“两张皮”的现象。强化廉洁教育，切实筑牢廉政思想防线，坚持动辄则咎、强化作风建设，切实把纪律挺在前面，确保铁纪生威禁令得行。

20xx年的工作任重道远，我将和xx分公司全体员工一起在市分公司领导下，紧密团结依靠全体员工，抢抓机遇，加速发展，确保完成20xx年的各项工作任务。

采购阶段性工作报告 国企采购工作报告心得体会篇三

国企采购工作是现代企业中重要的一环。并且随着时间的推移、技术的发展性，采购工作不再只是单纯地采购产品，而是集中于采购实践、战略规划、供应链管理等诸多复合型的职能。为了更好地贯彻落实国家有关采购工作的政策、优化采购体制结构、提高采购效率，近年来，国企采购工作进行了较大的调整，从中我也有了一些心得体会。

第二段：调整思路

与传统采购相比，现代采购采用的是更为全盘的思路，涉及到采购流程、采购权责、采购管理、供应链管理等多方面内容。采购人员要以求解决股东的需求为首要任务，结合不同的业务需要，制定不同的采购方式和流程。同时，还要重视风险控制，在采购过程中时刻把握市场动态，采取适当的政策、技术和风险管理手段，确保采购顺利进行。

第三段：加强信息的收集和分析

随着国家宏观经济政策、市场变化、供应商信息等方面的变化，采购部门需要时刻关注外部信息，并对其进行收集和分析。在信息分析的基础上，制定和优化采购计划和策略。在这方面，我通过引入第三方采购服务、信息技术的应用，以及拓宽供应商渠道的方式，积极地加强外部信息的收集和分析，进而帮助企业做出更加明智的决策。

第四段：加强内部协作

采购部门和企业的其他部门需进行密切配合和交流，才能实现紧密的协作和高效的采购。在实际的工作中，采购部门要与供应商、财务、技术等部门进行信息共享和合作。采购成本合理分配，需求预测、物流等多方面沟通协调，都需要各

个部门的通力合作和协作。我在实践中注重情感管理，通过建立信任关系，妥善处理部门之间的分歧和矛盾，使得采购工作顺利进行。

第五段：总结

在国企采购工作中，采购人员应当始终有一个全局观和战略思维。同时，要积极学习信息技术、市场管理以及采购绩效评估等相关知识，不断提高综合素质和工作效率。我认为，在采购过程中，要注重了解企业核心需求和风险控制，切实加强沟通和协作，上下联动，才能在国企采购方面取得更好的成果。

采购阶段性工作报告 国企采购工作报告心得体会篇四

产需要，及时将所需的设备、五金、配件及时购回，从而保证了车间的生产进度，两年的采购工作中，从未发生耽误生产的现象。

服务比三家”，在满足于生产现场或需求部门的同时，尽量降低成本，较好地保护了公司利益。

资源，拓宽采购渠道，协助质量部门对供应商进行评定和复评。所有合同统一存档，制定统一的合同审核表给公司高层领导一一签字确认后付款，保证了合同的真实性和可靠性。

公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。 6. 能够完成领导分配的任务，协助横向部门做好各项工作。

在过去的24个月中，自己虽然完成了本职工作，但根据岗位要求，自身还存在一些不足。

3. 自身在日常工作中不够细致认真，需进一步提高工作质量和效率。

总之，采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，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。在公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。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，以及其他与自己有生意来往的对象；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等。在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。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。这段时间来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。

对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购必须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞

争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。

采购阶段性工作报告 国企采购工作报告心得体会篇五

国企采购工作是企业发展中至为重要的一环，对企业管理标准化、法制化、透明化的实现起着重要的作用。据市场研究公司预测，2021年中国采购市场规模有望达到15.7万亿元，而国企作为采购市场的主力军，其采购工作的质量和效率直接关系到企业的经济效益和社会形象。近日，我单位组织了一次国企采购工作的总结报告，我结合自己的心得和感悟，分享几点考虑和建议。

首先，国企采购工作中普遍存在“流程长、效率慢”的问题。例如：采购流程复杂、审批环节多、工作职责不清晰、信息共享不畅等，导致采购周期长、成本高、服务质量差等问题。其次，一些企业对供应商的合规及风险管理意识不够高。由于采购工作涉及到大量的资金、商品、服务、信息的交往，如果不加强供应商的绩效评价、风险排查，那么就容易导致价格虚高、产品不合格、争议纠纷、虚假宣传等问题的出现。

第三段：认真总结经验，打造高效专业的采购团队

针对上述国企采购工作中存在的问题和困难，我认为要提高采购部门的工作效率和专业度，需要通过以下几个方面来改善：1. 建立科学合理的采购流程，优化工作流程，规范工作流程，提高采购流程的透明度及效率；2. 加强供应商管理，对供应商的合规管理与风险管理进行全面的排查与分析，防范及处理风险；3. 统一采购标准和规范、完善采购细则和手

册，确保采购过程的诚信、合法和透明；4. 加强部门培训，提高工作人员的专业能力，不断提高员工对商品和服务的了解和领域知识。

第四段：完善监督机制，从源头上防范采购中的违规行为

采购是一个复杂的过程，任何环节都要注意防范，防微杜渐，对采购过程中的违规行为要在今后工作中及时发现和处理。一方面，应定期开展绩效评价及供应商风险管理工作，并采用专业的审查手段，确保供应商的合规性；另一方面，建立健全的内部控制体系，对采购人员行为进行监督管理，避免行为失范、违规行为的出现。

第五段：结语

总之，国企采购工作是企业发展中重要的环节，但在实践中面临的各种问题也很大。采购管理需要重视透明、公正、规范、专业原则，加强人员培训，从源头上加强监管，确保采购工作的质量和效益，为企业的稳定发展奠定基础。我相信，在以后的实践中，我们采购人员可以克服困难，不断提高自己的工作能力，更好地为企业提供支持和保障。

采购阶段性工作报告 国企采购工作报告心得体会篇六

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx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。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应该好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下未来。我将过去一年中工作的心得体会作如下总结。

一、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，克

尽职责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工作，及时完成公司和部门领导布置的各项工作。终于不辱使命，没有因为怀孕而影响到工作。

二、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的甲流的挑战(部份药品一周用量已经超过平时六周的用量)，也没有出现大的断货现象，深表欣慰。

三、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管部的意见，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。

五、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。

六、做好销售内勤工作，为销售员做好后勤保障工作，解决销售员的后顾之忧。

不足：

一、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。

二、因为消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够及时。

一、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

二、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

四、降低现款供货，寻找新的供货来源。

五、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

六、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

八、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领更多的市场份额而积极努力。

九、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

十、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至更多优秀销售员的坚强后盾。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情。我似乎已经看到了我们部门变得强大的光芒，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造更多利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！

采购阶段性工作报告 国企采购工作报告心得体会篇七

1、成立了由校长负责的卫生管理工作领导小组和学校突发公共卫生事件工作领导小组。组长由张祖悬校长担任，副组长若干人，分别由副校长和总务处主任担任，组员若干人，他们分别是学校各年级组组长、学校负责卫生工作的老师、学校医务室工作员、学校分管卫生安全监督员的老师以及学生食堂负责人。具体负责落实学校的卫生工作和突发事件的防治工作。做到明确分工，责任到人。

2、认真组织广大教职工和学生认真学习，将开展卫生建设年活动的目的和活动内容向全体师生进行了广泛的宣传，并按精神贯彻落实。

3、为了确保把学校卫生工作做得更好，学校通过以下工作进行开展：

第一：学校共制订了《学校卫生工作制度》、《学校食堂卫生若干制度》、《学校环境卫生制度》、《内宿生管理条例》、《学校突发公共卫生事件应急预案》等等各项管理制度。同时也做到了由各领导小组负责抓好制度的落实和检查工作。我校未发生过任何不安全的事故。

第二：加强学校食堂卫生的管理，确保学生健康。

我们学校认真贯彻执行食品卫生法律、法规，加强对食堂卫生的管理，除制订了一系列有关制度外，还指派一位监督人员经常对食堂进行检查卫生情况，验收采购回来的食品，禁止向学生出售变质的食品和“三无”产品。让学生吃上放心的饭菜。防止因食品不卫生而引起的食物中毒事件发生，确保学生的安全、健康。

第三：加强学校环境卫生管理，为学生提供一个安全卫生的学习和生活环境。

我们学校在经费上不是很充裕的情况下还投入了大量资金整治校园环境，努力改善环境卫生条件，使我们学校的美化、绿化、净化的校园得到了上级部门的好评。常年不懈地开展爱国卫生运动，重点搞好食堂卫生、教室卫生、宿舍卫生和环境卫生，保证学校食堂、教室、宿舍、厕所及其他公共场所的清洁卫生，为学生提供一个安全卫生的学习和生活环境。

第四：建立健全各项卫生防疫制度，制订突发事件应急预案。

我们学校成立了由校长负责的学校突发公共卫生事件工作领导小组，具体负责落实学校突发事件的防治工作。广泛深入地开展突发事件的宣传教育活动，普及突发事件防治知识，提高师生的科学防病能力。建立健全突发事件防治责任制，检查、督促学校各部门各项突发事件防治措施的落实情况。

建立学生缺课登记制度和传染病流行期间的晨检制度，及时掌握学生的身体状况，做到早发现、早报告、早隔离、早治疗。及时向当地疾病防控部门和上级教育行政主管部门汇报学校的突发事件发生情况。

以上是我们学校在抓好学校卫生工作的几点工作，不足之处，敬请各位领导提出指导意见，以便使我们学校在今后的工作能得到更完善。

采购阶段性工作报告 国企采购工作报告心得体会篇八

现在是我努力学习的阶段，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。所以我总在经理的指导和同事的帮助下不断的学习。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采购工作情况，较好的融入到我们采购团队中。

排版和学习采购制度汇编，了解采购流程、采购管理、采购结款方式。

年末统计电子版供货商信息x个。

协助经理完成市场调研、日常采购x次。

对文件档案在年底进一步完善整理、归类，统计份数x份，为以后的工作提供便利。

通过协助做上半年采购物流中心经济分析报告及在经理虚心的指导下，让我重新认识了制作表格的要求和数据文字的严谨性，同时也增加自身ppt的制作能力，对各公司的采购工作也有了一定的认识。

(一)工作中采购方面缺少经验，因此在以后工作中，要多记录并理解领导、同事的谈话，要有不怕苦的精神，协助领导多办实事，从中积累经验提高自身采购能力。

(二)办公室里的工作已开始接手，但在培训会议的整理、文档详细内容等方面要向同事学习，更快的介入到日常工作中。

(三)工作要细心，善于思考，发现存在问题，首先与领导进行沟通，指出自己的解决思路和意见提供参考。

(四)多学习同事的长处，严格按照领导的安排完成日常工作。

采购阶段性工作报告 国企采购工作报告心得体会篇九

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，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。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。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；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供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，以及其他与自己有生意来往的对象；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等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下[]20xx我及时调整好心态和观念，凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要限度的节约成本，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。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。另外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票。

20xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。因此供方管理部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们政策，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，的处理结果应该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在上半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大

家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。

总之□20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！

采购阶段性工作报告 国企采购工作报告心得体会篇十

我于__年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来做的主要工作做简要总结。

1. 努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

2. 狠抓业务发展取得了明显成效。

1)、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2)、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业

务推动效果。_年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，的一场说明会达千万元。_年九9、10两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3)、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

3. 抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。_年6

月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到__年底全拾基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基矗同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

三是范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在_年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

四是亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

五是抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

4. 抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

两年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是_年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果。