

最新小老鼠进厨房教学反思中班 小班厨房教学反思(模板6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

采购工作总结篇一

xx年度是超市比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，超市仍实现净利润xxx万元。

通过对xx年度的销售指标分析在超市三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

xx年年度原计划开发超市10家，标超2—3家。

在超市开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现超市还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量

经营标超这一块，暂时退出超市的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对超市的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为超市未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入超市重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在超市各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对超市的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百超市的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前超市的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使超市的销售较去年有了极大的提升□xx年销售xxxx万，较xx

年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到超市要求：

xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家（如塑料制品、日化用品）直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购工作总结篇二

最初听到“采购员”一词，是在久远的过去。不知为什么，当时脑海里立刻浮现出一幅秋末冬初雾霭沉沉的景象，色调黯淡得很。而摊上食堂采购的干活，总觉得也许是冥冥之中对我少年懒惰的迟来惩罚。你不是向来对美味佳肴麻木吗？你不是向来对吃吃喝喝不以为意甚至有些不屑吗？你不是向来厌烦与那些鬼精灵的贩子讨价还价吗？你不是不忍砍价砍到那些辛苦劳作的菜农遍体鳞伤吗？—————这些，就让你去面对，去学习。然而，无论如何违背我的心性，我还是小心翼翼地勉力干了一年的采购。

也曾不懂装懂地作过市场调查。市场风云诡谲，既需要大智大勇，也充斥着大奸大诈，我辈蓬蒿之人，怎能洞察！

也曾笑呵呵地与菜贩菜农讨论价格，结果当然很不如人意。当我转身离开市场，常常隐约觉得身后有人望着我的背影窃

笑：那个老师好憨哟。

也曾擅作主张，歇斯底里地改变供货渠道。如：几经努力，感觉望坪肉市依然坚冰难破，便索性将猪肉供应商从望坪转到了耒苏；市场急剧动荡时，又放弃川东市场，转而从望坪购入价格略高的菜油，就为图个什么性价比。

也曾流过汗。这不奇怪，谁不流汗？大热天在林荫下静坐还汗流浹背呢。

也曾无可奈何。整个xx年秋期，物价一直稳定在高位，上年只卖几分的萝卜，涨到了五六角，上年只卖一两角的莲白，涨到了七八角。很难买到一元以下的蔬菜。量大，也只是便宜一角而已。菜农说：“光景不好，欠收啊！”你看市场，菜价虽高，买卖却好。有谁听说过皇帝的女儿还愁嫁吗？菜油也是。我们定的中次油，九月初每斤五块，有一天，不知谁给它的价格表错上了发条，油价一路上涨，涨到六块六，我也不敢问了，干脆从望坪进吧。还有煤。以公有制的傅家洞的滚装炭为例，上半年吨价还480，国庆也就530，接着“噌噌噌”直窜升，年终岁末，总算成功地飙上了800高位。同等质量的煤炭，山西也就300元一吨。这煤价的虚高，既有供求关系的作用，又觉得并非完全取决于市场规律，明明是本地煤商巧打山西小煤窑压产之牌，联合哄抬价格所致。问题是，你要煤，人家就是摆明车马向你漫天要价，你也只有徒呼奈何！

也曾惊慌失措。记得接手第一周，食堂缺煤。那时我不认得一个矿主，也不知道一个干运煤勾当的司机，除了大致晓得煤炭不同于泥土之外，脑袋里一片空白。而食堂又急需燃煤，时不我待，那时觉得很无助。说到此，有一事，必须向各位同仁坦白清楚：一年之中，我竟两次购回异常劣质的煤炭，给集体带来以千计的损失，致使全校教师职工人人都不得不分摊由于我的过失所造成的后果。虽然并非我的主观，毕竟职责所系，难辞其咎。在此，诚恳向各位道歉，谢罪！

眼看一年将过，一日空闲，揽镜自照，惊异地发现自己竟已不能表情，怎么也挤不出一丝会心的笑意。最可恨那额头，沟壑纵横。便想以手抚平，不料揉弄出十来个斑块，那斑块进而幻化成方块汉字。那十个字是：“云空未必空，欲洁何曾洁？”情境转换，我分明看见一头孤羊，既与同伴失散，又融入不了狼群，在茫茫的原野，踟躇徘徊，其情可哀。忽听一片狼嚎，猛然一惊……却是一梦。原来，我在暮春的午后，双手托着一颗愚蠢的头颅，撑着桌面睡着了。此时窗外淅淅沥沥，正是雨打芭蕉。

采购工作总结篇三

为了体现公开、公正、透明的原则，每项建筑材料的采购都以招标的形式来进行。按照工程部和监理部上报的采购计划，再由工程部提供相应的采购数量进行招标。邀请的投标单位最低不少于三家，。对于专业性较强的材料，每次都会安排由工程部、监理部等相关人员参加。确保投标单位能统一按我公司要求进行投标报价，同时保证投标单位提供的产品符合国家标准或本项目的要求。为保证招投标工作的公正性，每次都会邀请公司人员一同参加。谈判结果及时汇报公司领导，待确定有意向的合作单位后，邀请工程技术人员对有意向的合作单位再次进行谈质论价。同等材料和设备通过几轮谈价对比，降低了材料价格，确保公司利益最大化。

采购人员都必须做到腿勤、眼勤、嘴勤，熟悉市场行情，积极掌握市场动态。在采购具体材料前我都要向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证送交验收人员和资料员。采购、调拨人员在采购中发现的质量问题和解决情况作详细记录以便备查，对所有采购的各种材料都有登记和签收手续。

严格审查材料供应商的资质，认真拟订和审查采购合同，对

采购物资实行“三对比”的办法，即比质量、比价格、比运距，坚持“质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运”的原则，只要能降低成本，不管是哪个环节，都会去认真研究，商讨办法，出谋划策，千方百计去降低成本。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与技术、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要尽可能的多掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与合作中，使我的协调能力，分析与表达能力等有了明显提高。

采购工作遇到问题，体现在采购的计划性不强，我们采购任务中的一多半是临时采购计划，因为没有库存，往往刚解决了上一笔，下一笔又有上一笔内容，为不影响工程进度，只有再安排车辆、人力重复采购，成本增加，工作量加大，影响工作效率。还需要进一步规范采购程序，不断提高效率。

关于供应商档案管理，应建立起供应商产品信息数据库，对供应商资质材料、往来函件和产品质量证明等重要档案进行存档，并复印留底；建立起货物供应商信息的数据库，以便在需要时候能随时找到相应的供应商，避免单一货源，尽量寻求三家或多家合作。同时要保证所选供应商的供应实力、进度、质量及售后等。

在今后的作当中，应虚心向其他同仁借鉴好的工作方法，管理经验。努力学习业务理论知识，不断提高自身业务水平，进一步强化敬业精神，增强责任意识。公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受其他部门和公司领导的监督。

积极树立务实的工作作风，做到说实话，办实事，求实效，保持正派的工作作风。加强学习拓展知识面，尽可能的多掌握各种材料的质量指标、性能指标。准确了解市场价格浮动，熟悉谈判技巧，合理使用资金，确保采购的产品是物美价廉

产品，为公司跨越式发展贡献自己的一份力量。

采购部 xx

20xx/8/5

采购工作总结篇四

20xx年甘再电站的设备物资采购工作在项目公司的领导和帮助下，在各部门同事的共同努力下，克服种种困难，以经济效益为中心，创新管理，辛勤工作，控制成本开支，较好的完成了项目公司下达的各项任务，保证了电站平稳、高效、长期运行。

不断研究探索设备物资管理新理念、新思路、新方法，大力推行设备物资精细化管理，根据中国水电股份公司《中国水利水电建设股份有限公司标准化管理办法》和《中国水利水电建设股份有限公司标准化建设工作规划(20xx-20xx年)》的文件要求，结合海投公司《运营水电站标准化工作规划方案》的安排，在海投公司运营管理部领导的指导下，项目公司制定了《物资与设备采购管理》、《设备管理》标准化制度并颁布实施，建立、健全了设备物资管理的各项岗位职责。

树立“以人为本，安全第一”的思想，设备物资管理人员定期对项目公司设备物资情况进行检查，对于现场发现的问题定人员、定措施的限期整改。

自购设备、大宗物资的采购，严格按照项目公司管理程序，报请海投公司机电物资部集中采购，确保质量，采购成本。计划批准后机电物资部进行询价，做到公平、公正、透明，明光采购，同时维护了项目公司的利益。在合同执行中没有出现任何差错，合同执行情况良好。根据电站运行情况以满足生产需求为宗旨，强化供需衔接，提高计划准确性，加强物资平衡，降低采购成本。

在废旧物资管理中，为了从根本上降低成本，保证最小投入产出最大利润，项目公司废旧设备物资、剩余材料的处理工作，采取先评估，后处理的原则。由项目公司运营管理部、运行管理部进行评估然后在处理。

加强物资管理人员的培训，提高物资管理水平，完善仓库管理制度，提高仓储管理能力，保证生产物资的妥善保管和发放。合理控制物资流通，既要保证生产需求物资的供应，又要降低采购成本。积极开展业务培训，采用走出去请进来的方法拓展学习空间，推广先进的物资管理方法和手段，提高物资管理人员的专业知识和水平。

加强物资供应商的管理，把设备原生产厂家和区域代理商作为主渠道供应商，减少采购环节，能从生产厂家采购的设备和物资必须从生产厂家采购，加强供应商的日常管理，清除资质不全、供货质差价高、售后服务不好的供应商。

加强统计分析管理，做好生产期间物资系统需求分析，积极联系海投公司机电物资部，做好物资系统准备和实施工作。

建立健全各类物资台帐，做到及时更新、数据准确、各类统计报表和经济活动分析有据可依。

总之□20xx年项目公司生产技术部按照海投公司的要求认真部署，积极主动地开展好各项工作，把各方面工作纳入正规化、规范化、标准化的轨道，为电站各装置设备的安全稳定运行做好服务，为公司的发展做出了积极贡献！

采购工作总结篇五

1、常规的制衣面辅料采购，包括下单，追货期，处理物料异常，安排请款。其中处理物料异常有物料不够紧急补单、物料质量不理想、物料需要修改等。综合评估跟单申购物料品种、价格、数量是否正确合理。

2、面辅料开发。一般在3—5天内找到所需开发的物料样办，通过物料的质量、价格、货期及供应商的服务对比进行开发。

3、非指定供应商的管理评估和关系维护。根据供应商是否服务到位，质量是否达到客人要求，价格是否合理等对供应商进行管理和评估，同时为后续物料开发和订购做好供应商的关系维护。

2、物料返厂延迟。因大部分供应商需发货前付款，我司请款付款周期较长，导致货期推迟。

个人做单查单要更细致，考虑事情需更加全面和完善；

建议采购流程改进完善，由于目前从bom审批和采购单审批出单环节太多，出单有时会导致不及时，如可以删去一些审批环节及每个环节都加上时限以加快出单速度，最好系统操作。