

2023年连锁企业采购管理心得(优质6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

连锁企业采购管理心得篇一

法定代表人：

职务：

营业执照号码(身份证号码)：

地址：

乙方(购货方)：

法定代表人：

职务：

营业执照号码(身份证号码)：

地址：

一、合同货物清单

风险提示：买卖的标的物

双方一定要明确约定买卖产品名称、品牌、规格、型号、等级，生产厂家，数量等详细内容，尽可能把产品的各项标示

都作为标的内容写进合同。

如有样品的，双方应封存样品并可进行公正。

防止因产品约定不清，而就所提供合格与否产生纠纷。

同时，要求供货方对产品的所有权及处分权作出保证或承诺，防止其产品上存在权利限制，如产品被出租、抵押、涉嫌侵犯他人的知识产权等影响到标的物的交付。

序号

产品名称

产品数量

产品质量要求

单价

总价

备注

如乙方要修改或变更货物清单的，必须提前_____月通知甲方。

二、合同总价

合同总价包括合同货物的物料购置、设计、制作、运输、包装、检验、纳税及不可预见的一切费用，乙方不须另付任何费用。

三、技术要求

1、适用标准：必须符合国家、_____行业现行的规范以及相关行政部门的文件：_____。

2、产品质量要求

风险提示：质量标准

实际上，商品缺少国家强制性标准的情况非常普遍。

在供方为外商的情况下，更应该明确约定质量标准，因为我国国家的强制性标准(如果有)仅约束国内企业，对外商并无直接约束力。

在这种情况下写上适用国家强制性标准，将无法确定是哪个国家的标准，从而导致此约定不明，等于没有约定。

甲方提供的产品必须附有国家有关部门关于该食品合格的证明文件，如有包装的产成品，其包装、标签、说明书必须齐全，必须在全效期或半效期以上，肉禽、蛋豆、水产品、生鲜、蔬菜必须鲜活、新鲜无变质，必须绿色、环保无污染，必须农家、有机无农药。

产品的质量必须符合国家有关部门的质量标准，产品的产地、品牌必须正宗，如果出现质量问题或假货，必须假一赔十，并承担因此给乙方和顾客造成损害的一切法律责任。

同时，乙方有权终止合同。

四、合同货物交付要求

甲方根据乙方要求的数量、型号规格为包装单位，在规定的时间内将货物送达乙方指定的交货地点，货物至交货地点前的运输、保管风险由甲方承担。

五、质量验收

1、按招标文件要求、投标文件承诺作验收依据的货物样品及上述供货标准由乙方进行验收。

2、质量不符合此次招标文件质量要求的，乙方有权随时退货，并拒绝验收。

六、结算方式

1、货款实行实销实结，每月_____日结清货款。

乙方如有拖欠甲方货款，逾期超过_____月，甲方有权终止合同。

2、甲乙双方在规定的对账期内对账，其对账依据由甲方每次送货出具的销售单据，该销售单据上必须有乙方指定人员的查验、过磅后签收确认的签名。

七、双方责任(除严格遵守本合同其它条款外，双方还必须做到)

甲方：

1、甲方必须在双方约定的时间内将货物送到乙方指定的地点，运输费用由甲方承担，如出现不合格、损坏的情况，由甲方负责及时调换。

2、甲方不得擅自涨价，否则乙方有权终止协议，并由甲方承担一切后果。

3、甲方配送的产品成品如果销售不畅，任何品牌的产品，随时可配合乙方调换别的产品或原价办理退货。

乙方：

1、乙方必须提前向甲方提供购货计划，及时向甲方反馈购货

动向或信息。

2、乙方应及时配合甲方验收所定购的产品并签收合格的产品。

3、按照双方约定的结算方式及时向甲方结清货款。

八、违约责任

风险提示：违约责任

采购合同里的违约责任作为双方无法履行合同的赔偿方案，最主要的就是违约责任必须清楚，可操作性强。

违约责任里面最怕的就是写上一句“如果没有在合同规定的时间内送货，所有责任由对方承担”这样虽然规定了违约责任，但是没有一个具体可行的方案，万一以后合同出事，还得找很多的证据证明自己的损失，操作性太差。

任何一方如违反本合同，履约方有权向违约方索赔损失，索赔损失额不低于对方相应的销售额。

九、争议解决方法

签约双方在履约中发生争执和分歧，双方应通过友好协商解决，若经协商不能达成协议时，可向合同签订地人民法院提起诉讼。

受理期间，双方应继续履行合同其余部分。

十、甲乙双方其它约定的事项

1、酒水配送，甲方须给乙方进店费_____万元，在正式签订合同后_____日内以现金一次性付清，合同终止后_____日内乙方一次性返还甲方。

每月结算时甲方按货款_____%作乙方的返利，并现金兑现瓶盖费。

2、配送其他产品的约定事项：

十一、本合同未尽事项，甲乙双方另行协商，本合同壹式两份，经双方代表签字加盖公章生效，甲乙双方各执壹份。

甲方(公章)：

法人：

年月日

乙方(公章)：

法人：

年月日

连锁企业采购管理心得篇二

乙方：

第一条：甲方不得在其它市场购买蔬菜。

第二条：乙方不得提供有毒、有害、发霉、腐烂、人工染色等危害身体健康的蔬菜，农药残留量及其它元素含量不得超过国家食品安全的有关规定标准。

第三条：蔬菜的价格以当地市场价计算，不得超过当日市场零售价。销售的蔬菜必须新鲜且保质，运输问题由乙方自行解决。

第四条：师生由蔬菜引发的食物中毒等安全事故，由乙方全

部负责。

第五条：甲方收到乙方蔬菜后提供收货单给乙方，乙方凭收货单到学校财务结账。

第六条：本合同一式二份，甲、乙双方各执一份，具有同等法律效力，自甲、乙双方签字之日起生效，有效期为一年。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

连锁企业采购管理心得篇三

北营底价是工作的重要信息，对于查到的价格要求是最新的合同执行价格。所以在北营网上的xx[]xx[]xx年年最新的价格中有待入库量才可以作为底价采用；没有待入库量的价格，可以在无其他途径的情况下作为才参考。对于xx年的价格、首次采购的物品、以及其他的特殊情况都需要询价作为参考价格来比价。

（一）、查价格

对于基本的价格可以通过价格体系（价格手册）和北营物流网的计划编码查询，以及逐条翻阅前期的合同来确定准确的价格。单就阀门而言，还可以自己转出前期合同的执行价格制作阀门的价格手册，北营备件四科采购员张存成和姜海的前期合同中基本涵盖了所有的前期209阀门。

而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到价格的阀门，可以查询机电产品价格手册，或者直接向北营备件四科供货商询价。一般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

（二）、最终价格

在采购过程中，除北营底价外涉及的价格就是本次合同价，本次合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。一般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

（三）、供货商的遴选

采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以价格为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，一般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采用球体合金镀碲，进口密封圈可以保证使用8——12月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在价格上会比一般的阀门高一倍左右。

在查询价格的时候会出现许多不符合实际情况的价格发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配法兰的比不配法兰的阀门价格低，北营执行的合同价虽然有入库但是价格违背实际市场价格，同样的阀门有不同的物资码等。遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作需要来处理。

二、采购依据的取得。

北营物流网下达的采购计划是主要的采购依据，工作的内容就是忠实采购物流中心下达的月计划和追加计划内容。采购备件品种和数量必须严格的依据计划下达量。

但是由于具体情况的需要，和物流系统的具体操作原因，会出现许多不在下达计划内的采购情况，例如：现场需要计划

中采购的阀门配法兰、螺栓、垫片；但是在计划中没有上报，或者由于物流网的权限设置看不到分厂计划中的备注项，这就需要采购员和分厂计划员、物流中心具体沟通类似的情况，同时需要现场出据采购情况说明，由分厂计划员和物流中心签字。

鉴于以上情况的出现，可以在采购计划下达后，先联系物流中心要求查看分厂计划的备注项，这样可以避免在去现场时出现重复和疏漏，减少工作量。

三、阀门的入库

当所购进的阀门入库时，需要去仓储现场了解具体的入库种类和数量。熟悉结算流程，并可向质检员了解阀门的检验常识便于以后的工作，如：阀体的材质，一般为铸钢、球墨铸铁、碳钢等；硬密封要看水线是否光滑齐整；碟板是否是以旧翻新等。

四、一些具体的情况

（一）在我所有经手的计划中，都会出现现场报错型号的情况。硬密封会报成软密封，例如□d971h报成d971x□还有公称压力错误的。在三月的计划中还有阀门型号全部报错的情况；大口径阀门报成手动；调节阀型号zkjw报成zazt等。

这需要与计划员和厂家的技术人员逐一调整，如果与计划不符合，需要现场出具书面说明，否则没有采购依据。

（二□sq开头的球阀原厂家为启东冶金机械厂的阀门，他家的阀门会把原国标阀门加长或是缩短改为非标准阀门，因此按国标采购必然不能使用，所以对与这样的球阀必须现场测绘或者使用原厂家（但是价格会比一般高很多）。而且这样的球阀介质为渣类，容易磨损，启东的阀一般会在一年左右。其他厂家的国标阀没有特殊处理都不会达到这个时间。（上

海特一称在经过球体镀铬，密封圈进口的情况下也可以达到这样的效果，2月计划中616g气动球阀有此类技术协议)

北台铁厂介质为高温高压煤粉的喷煤阀，也为启东冶金机械厂的产品，为他家的专利产品，一般铁厂计划员会推荐启东冶金的喷煤阀。

启东冶金的液动蝶阀为代购，厂家为启东焦化。

(三) 调节阀一般为仪表阀，表示方法不同于一般阀门。阀体材料要依据现场情况确定，我遇到的情况为介质氨水，需要耐腐。重要的是电动执行器，无锡工装和川仪的执行器比较好但是价格很高，主要是模块使用时间比国产的长。现场是否需要电机防暴等具体情况都要知道。

对于这样的阀询价时可以找鞍山热工，这是专门产仪表阀的商家。

(四) 配法兰、螺栓、垫片。这是最常见的落现场需要知道的信息，在计划中这样的信息经常没有，但是现场要求。所以要和计划员落实，需要法兰的材质和数量。同时出具现场说明，作为采购依据。

有时候是分厂计划中有，但是物流中心转计划的时候分厂计划备注项看不到，可以找物流中心要采购依据。

(五) 对于口径比较大的。如700、800的阀门都需要气动、液动、电动、涡轮。所以在采购时需要知道所报的价格中是否有涡轮、是否是含液压站、电动头是国产还是进口，现场要求的具体情况是什么，采购哪一部分等。

(六) 对于型号hl开头的阀门为大连亨利的进口阀，一般为氧枪阀使用单位为二钢，目前由特一代购。所以质量一定要保证，合同条款也要严格。

（七）对于计划下达到备件部后，要追踪计划，注意数量是否与开始转计划的时候一致。这样当发生计划数量变化时，掌握工作主动。

采购员对阀门的技术不是很精通，所以落现场的主要内容就是落以上的情况，对于现场的阀门只是增加感性认识，了解基本的阀门语言。

连锁企业采购管理心得篇四

- 1、认真贯彻执行公司的方针、政策、指示、规定，努力把门店办成一个产品标准化、管理规范化的品质个性化、品种多元化、服务系统化、经济效益不断提高的门店。
- 2、每周向公司报告工作，认真贯彻执行公司的各项决定。
- 3、执行、贯彻门店的经营方向和管理目标，包括一系列的规章制度和服务操作规程。
- 4、协助健全门店的组织系统，使之合理化、精简化、效率化，主持每周的领班例会，并针对存在的问题进行重要的讲评和指示。处理好人事关系，协调各门店之间的联系，使门店有一个高效率的工作系统。
- 5、经常巡视本店的工作情况，检查服务质量。及时发现问题，解决问题，并将巡视结果传达到上级领导。
- 6、加强门店的安全管理工作，加强门店设备、设施维修保养工作。
- 7、与顾客保持良好的公共关系，树立企业形象。
- 8、协助人事招聘调配工作，指导员工培训工作，培养人才，提高整个门店的员工素质和服务质量。

- 9、以身作则、关心员工、奖罚分明、使门店有高度凝聚力，并要求全体员工以高度热忱和责任感去完成本职工作。
- 10、每天检查门店pos系统的使用情况，收银对账交接班情况。
- 11、通过计算机系统检查门店的日盘点情况、交接班盘点情况。
- 12、处理门店会员投诉、退换货、更换密码等情况。
- 13、检查门店pos系统挂单情况、删除单据情况，及时发现存在的问题。
- 14、检查门店 pos系统过期报废情况、订货到达率、正确率情况，搜集每天的断货情况，并输入计算机系统。

店长一天的活动

1、早晨开门的准备（开店前半小时）

a□手下员工的确认，出勤和休假的情况，以及人员的精神状况。

d□宣布当日营业目标

2、开店后到中午

a□今日工作重点的确认 今日营业额要做多少 今日全力促销哪样产品b□营业问题的追踪（设备修理、灯光、产品排列等）

c□营业店进期的西饼、面包进行销售量/额比较

d□今天的营业高峰是什么时候？

3、中午轮班午餐

4、下午（1：00~3：00）

a□对员工进行培训和交谈、鼓舞士气

b□对发现的问题进行处理和上报

c□四周同行店的调查（生意和我们比较如何）

00□

a□确认营业额的完成情况

b□检查店面的整体情况

c□指示接班人员或代理人员的注意事项

d□进行订货工作，和总部协调

6、晚间（6：00~关门）

a□推销产品，尽力完成当日目标

b□盘点物品、收银

c□制作日报表

d□打烊工作的完成e□作好离店的工作（保障店面晚间的安全）

连锁企业采购管理心得篇五

(1)根据生产部门下达的采购计划和仓库等申购的材料按需共
进基本完成采购，并全部按月份归档。

(2) 上半年浙江总采购计划为江西的总采购计划为

(1) 年初以来，对于大宗产品的采购(如塑料、铜、铝、铁、锌)尽量避开了上涨的时候进行采购，避免了不必要的采购资金增加。

(2) 积极寻找新供货商，针对前期的外协采购情况普遍发现一些供应商业务多供货不及时的情况，部分原因也有我们下单时要求到货日期紧迫。

(1) 根据生产部门下达的采购计划，结合仓库的实际库存，严格按采购管理流程进行物资采购。尽量确保生产不缺料。

(2) 对于车间班组常用工具，及时批量库存，保证车间领料不会出现仓库无货的状况。

(3) 对于突发情况紧急采购的材料，主动深入市场寻找货源，最快最优保证生产顺利进行。

(4) 今年以来，我司自主研发新项目，部分由于初次接触，外购件采购遇到大挑战。顶着压力，联系各商家，最终在规定时间内完成各种材料采购。

(1)、采购资源不充足，造成部分产品当到备件到成能生产，给生产造成一定影响。

(2)、浙江，江西的下单不同一，下完月计划后期间总会经常增强采购产品。

(3)、新产品的集中开发对我们要找商家生产式样也有一定的困难。

(1)、认真做好本职工作，坚持原则，公正处事。

(2)、采购工作中比价的过程很重要，后期坚持以往“价比三

家、质比三家、服务比三家”作风，严把材料进厂关。

(3)、积极寻找新供货商，稳定老供货商。按材料供货总类对各供货进行分类，对各种不同种类材料采购提供最快最好方案，为生产做好后勤保障工作。

20xx年上半年已经结束，迎接我们的是更加具有挑战性的下半年。珍惜机会，发扬优点，改正缺点，全面提升综合素质，更加完美的完成20xx年下半年采购工作。

连锁企业采购管理心得篇六

20xx年是江苏xx药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购xx全部自然人股权，以80.11的股权控股江苏xx药房连锁有限公司，使xx成为国大药房的一个控股子公司，为xx的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏xx药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为xx长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年xx与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”、“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理制度”及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

5) 强化人力资源管理。今年综合管理部在优化人力资源，提

高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保险。

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是xx批零兼营程序调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时，准确的提供各类分析数据。

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。一是新增自行采购品种1500条（个）；二是不断更新t类品种，由年初的110个种现已增加到400多个品种；三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情况下，xx的商品毛利率不但没有降低，而由去年的22.5上升到今年的22.9，上升了0.4个百分点。四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供应商的支持，全年争取到返利100万元，其他收入（如进场费、端架费等）110万元，为提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南

通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店9家。二是整体收购加盟店为直营店28家。特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在xx百分之百进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店17家药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；

七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门20xx次，电话预约购药3165次，代客切片8520次，代客煎药12468次，夜间售药12422次（14.5万），增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。