

最新社区亲子游戏活动方案设计 亲子游戏活动方案(优质6篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

竞聘采购岗位演讲稿篇一

20xx年采购二室紧紧围绕以采购业务为重点，按照巩固成果，开拓创新，与时俱进，依法采购的原则，本着价格更底、效率更高、质量更好和服务更优的要求，努力提高供应保障能力，各项工作稳步提升。

根据站党委统一安排，我们采购二室主要担负军区机关物资集中采购任务。今年我们克服编制、业务人员全部调整的情况下，始终把完成采购任务放在首要位置，一切工作围绕采购工作这个中心来开展，圆满完成年度采购计划，采购总量稳步有升，创历史最高水平。截止到10月31日，全年实际完成采购额万元。共招标采购次，竞争性谈判采购次，询价采购次，单一来源采购次。共签合同份。一是采购范围进一步扩大，采购物资20大类70xxxx个品目，其中办公自动化设备采购万元，医疗设备采购万元，机电产品采购，装备采购万元，军训器材采[网一找文章，到网]购万元，增幅显著，均创历史新高。二是采购规模逐步扩大，采购经济效益明显。全年百万以上采购项目余个，充分体现规模效应，共节约资金万元，节支率达到。三是灵活运用采购方式，全年合计通过公开招标方式完成采购总量的，竞争性谈判采购完成采购总量的，询价采购完成采购总量的，单一来源采购完成采购总量。四是在规模、规范的基础上倡导诚信服务，打造军队采购的诚信品牌，全面推动军队采购向纵深发展。全年采购无论是从采购的质上看还是量上看，都得到了上级机关的充

分肯定。

以了解市场最新行情、最新动态和相关行业政策及规则，更好地掌握主动权，不至于受供应商片面因素的影响。今年进一步加大市场考察力度，一方面我们从多侧面、多角度去认识市场，摸清了生产厂家与其代理商之间的利益分配关系，供货商产品利润的构成，如怎么返点、怎么奖励等底牌。对采购项目达到1xxxx元以上，我们尽量先考察，后采购，变被动接受为主动出击，因此在采购过程中我们总能够争取到采购的主动权。如在采购兵种部台式机，由于市场调查情况熟悉，知道一次性采购台电脑能上总部申请到什么价格的底牌，和供应商很想占领部队这个巨大市场的心理，因此我们在谈判时完全掌握了谈判的主动权，使每台机器下降了多元，取得明显成效，受到采购人的一致好评。连供应商都直摇头说，部队人谈判太厉害，不按套路出牌。

不断强化自身建设，大打服务牌，想采购单位所想，急采购单位所急，主动加强沟通协调，推进上下联动采购，极大提高采购效率。对所有的采购项目，按日跟踪掌握其实施采购运行时间及完成情况，对采购每一环节所需的时间进行细化，确定各种采购方式的完成时限，并定期对项目完成情况进行分析，对一些大型项目，特别是技术条件比较复杂、需公开招标又急需采购的项目，主动登门服务，及时与采购单位联系，了解项目的技术参数、资金、交货时间等基本情况，协助采购单位做好有关采购前的准备工作。坚持从大事着眼，送好每一份合同小事做起。我们服务对象主要是四大机关的二级部门，每一份合同的签订，都将在部，部队用户、财务结算中心三个单位跑xxxx[]如果其中有一个环节出错，这份合同将无法履约，一年来，我们送的份合同的，没出现任何差错。用真诚和诚信赢得了部队用户的信赖。同时我们还设立物资采购投诉与服务咨询电话，建立投诉备忘录处理制度。对购买标书和咨询的供应商我们讲清招标原则、投标过程中注意事项和要求，耐心解答供应商提出的各种问题，对采购项目有变动和更改时，我们都及时通知供应商，确保供应商

能掌握最新的变动信息。通过我们大量的工作，增进了我们和供应商的相互了解，加深了彼此感情，提高了供应商投标质量，对已经采购过的商品，我们助理员每月都要对部队用户进行定期电话回访制度，对已采购物品的使用情况、单位满意程度、需求状况等进行电话回访，并针对在使用中出现的一些问题作指导和处理，更是获得了部队的信誉。全年采购元，没有一起投诉的。

是顺利完成大型招标采购的关键。每次受领大型招标采购任务后，站领导都非常重视，及时统一思想，成立了采购工作领导小组和采购办公室，由站领导亲自挂帅，靠前指挥，负责采购的全局统筹协调工作，进行动员教育，认真搞好思想发动，使大家牢固树立大局意识、协调意识、团结意识、奉献意识，明确责任分工，阶段性的主要工作和完成时限，及时帮助分析问题、解决困难。在人财物上向中心工作倾斜，把部门的工作进行整合，集合成全站的工作，做到全站一盘棋，同唱一步曲，上下互动，尤其是在招待、车辆保障、预订车票等工作上，都严格把关，确保了整个采购工作平稳展开。使我室承办的医疗设备、营房桌椅、模拟训练系统等大型招标圆满完成。与站领导的重视和全站人员的努力是分不开的。

今年我们在吸取前几年招标工作上的经验和教训，主要在三个方面下了功夫。一是科学设置评标因素、量化、细化值，减少打分受评委主观因素的影响，增强评标的可比性，使评标工作更科学、更合理，保证优秀的供应商进入我采购市场。如在采购模拟训练系统□xxxx的评标委员会中专家技术性人才博士生导师占xxxx□对预选的xxxx厂商的资质进行了全面严格的预审，淘汰了xxxx稍逊色的厂商，使前来投标的xxxx厂商资质均达到良好以上，并在某些技术领域具备国内先进水平。某大队长是这么评价这次采购的，真没想到采购站的效率这么高，这么多的设备，以前我们自行采购，耗时耗力，对质量心里没有底，采购站一天就顺利完成了，还有专家为我们

做技术顾问。这样集中采购使我们使用单位从生产厂家得到的更高折扣率，更多优惠条件。二是抓好采购活动的监督管理。每次招标活动做到先在指定媒体上发布招标信息公告，根据项目特点制定符合不同采购需求的评标办法，均将评标办法在招标采购文件和开标现场予以公布，公开进行开标评标，使供应商投标更有针对性。开标评标活动邀请纪检、审计、公证部门人员参加现场监督、公证。三是加大了审查力度，把一些信誉不好、资质较差的供应商挡在门外，同时又可避免第二阶段的商务报价因供应商过多导致第二阶段的工作过于繁杂。

竞聘采购岗位演讲稿篇二

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面：通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫__，现年__岁，个人资料与工作情况。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

一、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

二、有较好的专业基础

我所学的专业是__，对机械、电气方面有一定的专业基础。现从事的工作中对备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。同时负责购进材料、备件的验收入库。在前期工作中曾经参加过公司施工期间费用的统计工作，对备件、材料的价格颇有了解。

三、有一颗热爱公司、努力工作的决心

从我走出校门就一直在__工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在__这么优秀公司工作而感到自豪。

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，

对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条__的采购渠道。我相信成功永远属于__，也会属于我，一位年青的__工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家!!! 我的演讲到此结束。

竞聘采购岗位演讲稿篇三

出卖人(以下简称乙方):

一、采购意向

在合同有效期内,甲方拟采用sap订单方式向乙方采购产品;乙方根据甲方sap订单为甲方供货。

二、合同期限

本合同有效期自20__年3月1日至20__年12月31日。

三、质量要求:

乙方按照甲方提供的图纸及技术标准要求进行生产,产品质量应完全符合甲方图纸和技术要求。

四、图纸及技术资料的提供

4、甲方提供的图纸及技术要求为甲方的商业秘密,未经甲方许可,乙方不得复印留存并不得向第三方泄露,否则应承担合同总额30%的违约金。

五、乙方对质量负责的条件和期限:

1、乙方对产品质保期为用不当造成的产品质量问题,乙方应负责免费修复或更换。

2、乙方应在接到甲方维修、更换通知后日内赶到现场进行维修或产品的更换。

六、货物的交付

1、乙方应根据规定的时间准时送货至甲方指定地点：卓轮(天津)机械有限公司所在地，运输费用由乙方承担。乙方需提前48小时告知甲方发货情况(订单号、品名、数量)，给甲方必要的接货准备时间。

2、货到现场验收，乙方应提供出厂合格证□3c或安全认证、检验报告等质量证明书，在乙方提供上述材料前，甲方有权拒付货款，且不承担逾期付款的违约责任。

七、产品包装

八、产品验收

2、需在产品安装使用之后才能进行检验的产品质量(包括产品尺寸、技术参数等)，如不符合甲方质量技术要求，甲方应在产品安装使用后7日内通知乙方，但此期限最长不超过乙方的质保期。

九、付款

1、乙方收到甲方产品验收合格通知书后5日内，向甲方提供相应的增值税发票，甲方确认发票无误后5周内，付清全款。

2、如乙方不能按时提供发票，甲方有权拒付货款，且不承担逾期付款的违约责任。

十、设备的安装和调试

乙方负责设备的安装、调试，并在甲方使用过程中应甲方之需要，提供相应的技术资料和技术指导。

十一、合同的解除

1、双方通过书面协议解除本合同；

2、因不可抗力致使合同目的不能实现的；

4、一方迟延履行合同义务，经催告后在

5、当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；

十二、违约责任

1、甲方违约责任

(1)、甲方如超过合同规定日期付款，应当比照同期人民银行贷款利息，向乙方偿付违约金。

(2)、甲方如无故拒绝接收货物，应当赔偿乙方因此造成的损失。

(3)、甲方如变更交货地点，应承担因此而多支出的费用

2、乙方违约责任

(1)、乙方如未按合同规定的质量交付产品，应在接到甲方检验不合格通知之日起5日内将不合格产品运走，并在运走后5日内负责调换，并承担逾期交付的责任；经过调换后，仍不符合合同规定的甲方有权拒收，由此造成的损失由乙方赔偿。乙方逾期不将不合格产品运走，从第六日起，甲方按产品重量1元/公斤收取保管费；超过10日，视为乙方放弃对该产品的所有权，甲方可以对该产品进行任何处理。

(2)、乙方交付产品的数量少于合同规定，甲方仍然需要的，乙方应当照数补齐，补交部分按逾期交付处理；甲方不再需要的，有权解除合同，因此造成的损失由乙方赔偿。

(3)、乙方逾期交付产品，应当向甲方偿付违约金，每逾期一天，按合同总额的0.1 %偿付违约金；逾期超过7日的，每逾期一天，按合同总额的0.5 %偿付违约金；如违约金数额不足以

弥补甲方损失的，乙方应另外赔偿甲方损失。

(4)、乙方不能交付产品的，应按合同总额的5 %向甲方偿付违约金;如违约金数额不足以弥补甲方损失的，乙方应另外赔偿甲方损失。

(5)、乙方应充分考虑本合同项下的产品系甲方为其定作人定作产品之需要而采购的商品，因乙方之违约导致甲方的损失包含甲方对其定作人承担的违约赔偿。

十三、合同变更

1、本合同履行期间，甲方可根据生产之需要，变更本合同项下产品的图纸、技术要求或变更产品的数量、规格要求。

2、发生变更要求后，甲方应及时通知乙方；

3、乙方应充分考虑由于甲方可能的变更要求所带来的损失风险，并保证自身具有承受该项风险的能力。

十四、通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用书信、传真、当面送交□e-mail等方式传递。

3、双方按上述方式向对方发出的通知和要求，视为已送达对方，作为变更和履行本合同的依据。

4、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起5日内，以书面形式通知对方;否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

十五、不可抗力

1、如因不可抗力事件的发生导致合同无法履行时，遇不可抗力的`一方应立即将事故情况书面告知另一方，并应在3天内，提供事故详情及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料，双方认可后协商终止合同或暂时延迟合同的履行。

2、当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

十六、合同履行地

本合同履行地为卓轮(天津)机械有限公司所在地

十七、本合同履行过程中发生的变更、补充等事宜，以双方书面文件为准。

十八、sap订单是本合同有效组成部分;如sap订单内容与本合同内容冲突，以本合同内容为准。

十九、本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

二十、本合同自双方签字盖章之日起生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

竞聘采购岗位演讲稿篇四

大家好！俗话说：一条好的渠道，会引来一池活水；好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。今天我来到这里展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，有两方面的原因，一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借

此机会和大家交流思想，同时，接受集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫潘新海，现年37岁，毕业于山东省机电学校，从事房地产公司建筑材料、设备类采购近十个年头。到咱们集团工作近15个月的时间了。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础和工作经验

我所学的专业是机电一体化，对机械、电气方面有一定的专业基础。对我从事的建筑类识图提供了坚实的基础，同时能够便捷的计算部分分项工程工程量及单位造价分析。近十年的材料设备采购经验的积累，我能够感观的辨别材料设备的性能和质量，同时了解产品生产周期，适时的采购材料设备，保证工程进度，合理的利用资金。另外能够根据工程进度制定合理的采购计划。

3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

我曾经在两家房地产公司工作过，参加过一些工程的审计结算、基础建设、

材料采购等事宜。集团公司的迅猛发展一直是我学习和前进的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在诺诚集团这么优秀公司工作而感到自豪。

首先、建立完善、切实可行的采购管理制度，对采购过程及供方进行有效的控制，确保采购材料设备满足工程规范及国家标准的要求。

其次、认真贯彻执行国家和集团公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足工程实际需要和成本效益的要求。第四，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务、信誉度和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类评价和控制。

第五，定期向公司领导汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的'建议。积极按时索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第六，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

第七，积极主动地探讨工作问题，相互学习，相互促进，提高部门的整体工作能力和业务水平。采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条诺诚的的采购渠道。我相信成功永远属于诺诚，也会属于我，一位年青的诺诚工

作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，只要用心，用情，就能把工作干好。反之，不能上岗，我将一如既往的在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。愿与大家共创美好的未来，迎接诺诚更加辉煌灿烂的明天。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的同事们对我的支持和鼓励。

竞聘采购岗位演讲稿篇五

大家好！

感谢公司为我们提供这个公平、公正的竞争舞台，让我们在此可以展示自己，我现在岗位为__，前两天看到公司发出的竞聘采购员的通知后，经各方面综合慎重考虑后我意向申请采购岗位工作，以能继续为公司更好、更有效地工作。我叫__，毕业于__，__学历，__专业。我认为，每一次工作和经历的变化，对于磨练自己，丰富阅历，都是难得的机遇，人最重要的是一个学习的过程。今天我竞聘的是采购员岗位，我的竞聘报告有两部分：一是我的竞聘优势；二是我对采购工作的一些认识、想法。

一、竞聘优势

1、品质端正，踏实勤恳。

自进入__以来，我一直工作都很踏实勤恳，从不懈怠。我工作认真负责、任劳任怨，为人诚恳谦逊，实事求是。对于采购人员来说，讲的就是要做事认真负责、为人踏实可干、不投机取巧。制度是标，品行是本，只有人的品质好，才是根本。

2、具有全局和服务意识，真正的贯彻执行__企业精神。

在__工作以来，我逐渐认识到生产的重要性，对于一个公司来说生产是核心，其他一切都是为生产服务的，认识到个体与整体、局部与全局、个人利益与集体利益的关系，使我在实际工作中能够达到"大处着眼，小处着手"的工作要求。采购工作，是为生产服务的，要做好这项工作，就必须有一种主动服务的意识，服务不是简单的回应，不仅要和供应商打交道，而且还要回过头对使用者做调查，把供应商、采购和生产有机的联系起来形成闭环。我在工作过程中也逐渐形成了对__公司精神和文化的理解："一个学习型的组织，每个人都努力工作，每个人都努力发挥自我价值"。我还认为公司在用钱上要有"不是必须不会花，即使花钱也要花小钱办大事"的宗旨。

3、具有一定的专业知识。

我们公司是电子公司，经常要采购一些与电子相关的设备与物料，而我在学校学的就是__专业，例如单片机、微机原理、信号系统等知识，有了这些专业知识，我想，在遇到相关采购项目时会了解一些。另外，我计算机已过国家二级，基本的办公软件都能熟练掌握。

从事采购工作必须具备诚实守信，做事公道、正派、不徇私情的思想品质。任何时候均要以企业利益为重，其次要具有执行力，严格按照公司规章制度要求进行工作，对于领导安排的工作不折不扣的完成，要具有学习精神，采购工作涉及方方面面，如果不能对所采购物资技术的要求或市场行情有所了解，就不能够做到专业化采购，因此我认为要做好采购工作，必须要具备需学习精神，要不断学习行业知识努力充实自己，达到内行采购，最后就是密切关注市场行情变化，努力为企业降低每一分采购成本，要从国家政策、报刊新闻、客户访谈中得到的信息，迅速用到实际的工作中去，来降低采购成本。成本是企业生存的唯一，质量是企业生存的命脉，

低成本、高质量的产品是企业的追求。生产设备是生产力的重要部分，要提高生产力，从采购环节来讲，一方面要降低生产设备的采购费用，另一方面也要提高生产设备的技术先进水平，科学技术是第一生产力。在采购过程当中，我们应该注重与长期供应商的关系处理和培养，采购中既要注重谈判、比价、压价，更要从一味压价向建立双赢机制转变，确立“服务、合作、双赢”的模式，互为支持、共同成长。

当然，工作中还要严格遵守集团采购工作制度，按照标准化的要求及工作程序，认真做好采购工作各个环节的工作，并注重工作过程中的细节，避免工作的失误。谢谢各位领导，我的竞聘就到这里，谢谢！

竞聘采购岗位演讲稿篇六

大家好！

一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能站在这三尺演讲台前展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对集团公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接收集团公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，我先自我介绍一下自己的基本情况：我叫___，现年25岁，共青团员，大专学历，现岗位为常熟华冶设备部计划员。主要协助部门经理做好本部门日常管理工作，同时代表部门

经理做好设备部相关监督工作如：安全、各项任务、劳动纪律等。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

1、有良好的思想品德修养

我为人处事的原则是：踏踏实实做人，认认真真工作，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不重名利，不计较个人得失，对工作对同事有爱心，宽容心，一直以来得到领导、同事们的好评。

2、有较好的专业基础

3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工作而感到自豪。

竞聘这个职位，采购师培训其实我也有不足之处：

从参加工作至今只有两年的时间，工作经验的不足，同时也缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购经理还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控

制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度。

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，采购师积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家!!!我的演讲到此结束。

竞聘采购岗位演讲稿篇七

大家好!

我叫_____、23岁、大专学历、建筑工程装饰专业，现在食品分厂从事生产工作。

从事采购工作必须具备诚实守信终于双汇的思想品质，做事公道、正派、不徇私情、任何时候均要以企业利益为重，其次要具有执行力，严格按照公司规章制度要求进行工作，对于领导安排的工作不折不扣的完成，要具有学习精神，采购工作涉及方方面面，如果不能对所采购物资技术的要求或市场行情有所了解，就不能够做到专业化采购，因此我认为要做好采购工作，必须要具备需学习精神，要做到干一行爱一行专一行，达到内行采购，最后就是密切关注市场行情变化，努力为企业降低每一分采购成本，要从国家政策、报刊新闻、客户访谈中得到的信息，迅速用到实际的工作中去，来降低采购成本。

我今年23岁，正处于人生干事业的黄金年龄段，身体健康，精力旺盛，思维敏捷、勇于创新。投身双汇两个月来的经历，培养了我认真务实、诚信敬业的工作态度及吃苦耐劳的精神。同时也提高了自身的沟通协调管理能力及团队协作精神。良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为，思想指挥行动，世上没有做不好的事情，关键看你用不用心。

一、加强自身修养，做一名廉洁、正直的采购员

采购员是个特殊岗位，更是个敏感的岗位，采购性质决定了他对人品的更高的要求，要具备良好的职业素质和高尚的道德观。因此我会时刻提醒自己企业利益高于一切，做好一名

采购人员的基本原则。

二、努力学习专业技术知识，努力做到内行采购。

由于采购工作涉及多个学科和多个专业，我们要对所采购物资的用途、质量要求、成本构成价格及车间使用情况都要十分清楚的了解。因此在工作中我要经常到生产一线调查了解情况，学习扩大知识面向领导、同事、供应商学习，了解设备或材料的性能及市场行情，才能在客户、业务方面征服对方，维护双汇利益，降低采购成本。

三、拓宽进货渠道，寻找质优价廉的物资在稳定老客户的基础上，我将积极发展新客户，增大选择范围做到源头采购。

四、围绕“效益”目标开展工作。积极围绕公司制定的发展目标，确保完成上级下达的各项任务指标。

五、更加深入理解双汇企业文化：增强与员工的团队意识，诚信立企，德行天下，充分发挥自己的工作积极性。

我相信，我的工作热情和谨慎，一定能把自己的工作做好。请各位评委相信我，支持我！给我一个机会，我会还您一份满意的答卷！

谢谢！

竞聘采购岗位演讲稿篇八

1、严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大

都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领娶批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为12000元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2-3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

我们认为，作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本

的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最好产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时3.24元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加0.5元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价1000元左右，经过计算，我们只给对方上涨0.2元而成交订货。

3、充分发挥职能作用，努力提高为基层服务的水平。半年来，个人和供应处的其他同志，不断在工作实践中提高工作能力和水平，为基层服务的意识也明显增强。在生活管理上，场领导多次要求我们，职工劳动负荷不断增大，一定要把职工生活搞好。对此，我们狠下功夫，对采购的各类食品，首要的一条就是要保证新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量足。1—5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已过100万元，大宗食品都是定点采购(如青菜到稻田市场采购，面粉到寿光二面和恒台面粉厂采购，猪肉到瑞源屠宰厂采购，豆油到寿光和博兴植物油厂采购，鸡蛋到瑞源养鸡厂采购)，满足了职工饮食需要。原盐放销管理，在保证有序、合理放销的基础上，重点抓了放销现场的管理。前5个月共放销原盐72万吨(其中碱厂59万吨，碘盐厂10万吨，氯碱厂1.7万吨，运储公司2.1万吨)，无论在哪个分尝哪个工区放销，每个盐坨都放得干干净净，基本杜绝了运输途中的撒盐现象，减少了盐的损耗，减轻了基层职工的劳动负荷。

生活管理和放销人员属于机关，但他们的岗位基本都是在外面。今年由于我场规模扩大，他们的工作量也加大了三分之一，但他们起早贪黑，加班加点，吃苦耐劳，毫无怨言，做出了积极贡献。

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点(一是要提供优质的产品;二是要给我优惠的价格;三是要保证周到的售后服务)，我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。