

2023年采购员年终总结及明年计划(优秀10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

采购员年终总结及明年计划篇一

时间飞逝，转眼xx20xx年关已到，我到xx公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年□xx见证了我从无到有。从今年三月八号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年□xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

xx年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。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。回首这一年，我在xx的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，

把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在xx公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在xx有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝嗇热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了

学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入xx□我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入xx公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，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。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司###项目采购任务下来了，这个项目在钣金件以及一些电子元器件方面有特殊的要求。

采购员年终总结及明年计划篇二

时间过得真快，转眼间xx年过去了，它是我踏进xx的第二年，在x经理x课长的指导下，在各上级的领导与各同事的共同努力

力下，我们认真完成了公司各项工作任务，并取得了较好的成绩，总结如下：

a□工作中，尊敬领导，团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通。充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，保证货柜如期出货，满足客户需求，协助业务达到销售额。

b□与各供应商建立良好关系，顺利将物料如期跟催到位，保证现场顺畅生产。

c□以最低的价格购买最好的产品，并根据市场行情降低单价减少成本。

d□由于资金周转问题，尽力与厂商协调应付减少公司财务困扰。

e□下单跟单正确率达99%。

本人严格遵守厂里规章制度，不迟到，不早退，处处严格要求自己，无特别重要事情从未请假。

积极参加各种培训，并通过阅读大量的书籍，勇于解剖自己，分析自己，提高自身素质水平以便更快地适应社会发展的形势。

a□下单漏单率0.1%，但未构成订单延柜。

b□部门与部门之间沟通方面未达到最理想的效果。

采购员年终总结及明年计划篇三

时光飞逝20xx年的工作已圆满告一段落。回顾这一年的工作，在公司领导及各部门同事的配合帮忙下，严格要求自己，紧

紧围绕厂内领导指定的工作思路扎实工作，改善工作方法，提高部门员工工作效率，较好地完成了各项工作任务。现将一年以来的工作状况总结如下：

1、完善采购制度，严格审核采购计划，降低采购成本。本年度对部门采购人员进行了采购流程及制度的相关培训，重点加强采购人员对采购业务工作流程的管理，提高采购业务质量和工作效益，降低采购成本；针对各部门提出的采购计划进行严格把关，无相关领导批示的采购计划一律不予采购。部门人员根据库存量和生产计划安排制定的生产采购计划严格审核，避免出现重复采购及采购量过大增加库存压力及降低库存周转率等状况。

2、培养部门人员加强完善采购合同执行力度。日常工作中及时解决员工在采购合同执行中出现的各种问题，紧缺物料屡催不来的究其真正原因，亲自去供方实地考察沟通解决。

3、加强库房5s管理，确保库房物料帐卡物一致。本年度对库房管理人员进行了仓库管理工作流程和库房安全管理制度的培训，重点加强库房人员工作业务流程及库房安全意识，物料严格按照库房管理制度做到先进先出，码放整齐有序，标识做到明显易见，提高库房人员工作效率，提高库存周转率降低库存成本。

4、用心开发新的可替代的供应商并维护现有供应商，建立并持续良好关联。本年初针对有机玻璃出现的缺货问题，用心寻找供方，我部门人员屡次配合技术部和质检部去厂商实地考察，几近周折最终圆满确认了供货方；本年度部分注塑件产品期间出现过大规模不合格品现象，针对此种状况数次去供方生产基地查看并指导相应生产，顺利完成生产任务所需；20xx年10月份供应部进一步加强了对供应商系统管理，重新更新了合格供方名录，对新供应商进行了供方调查分析和评价，确保每一个合格的供应商资料完整齐全。根据厂内经营理念，和供应商逐步建立为真正好处上的方法合作伙伴关

联，有助于提高公司成本核心竞争力。

5、用心配合各部门相关工作业务，团结同事，实现用心有效沟通，更好的完成工作任务。工作中团结同事，正确处理好与领导同事之间的关联，充分发挥岗位职能，认真完成各项工作任务。严格按照技术质检部质量标准要求，及时与相关供应商协调沟通，为我厂带给质量合格的物料。

采购订单执行力度欠佳，部分供方未能严格按照采购合同去执行，某些物料在交期方面存在不足，偶尔出现影响生产部门正常运作的状况。我部门在明年会着重加强供方在交期方面的处罚力度，不断完善采购合同的执行状况，发奋把工作做得更好；目前有部分供应商刚开始合作，短期内无法构成真正好处的方法合作伙伴关联；部门与部门之间的沟通未能到达预计理想效果，未来一年中需加强各部门员工的工作职责感，真正实现理想沟通效果。

采购员年终总结及明年计划篇四

一年行将过来，正在公司指导的'指点下，正在各指导与各共事的通力合作下，咱们仔细实现了公司各项任务义务，并获得了必定的成果，如下是我的团体任务总结。

做好价钱以及技能规格别离以及本能机能定位任务，价钱必需经采供部以及审计部，技能必需经工程部以及总工办，构成互相制衡的任务机制；防备、按捺糜烂。树立资料价钱信息库以及资料价钱羁系机制，进步推销职员的本身本质以及营业程度，包管货比三家，质优价廉的购置资料，增加工程本钱，进步推销服从，进步企业利润。

订定推销估算是正在详细施行名目推销行动以前对于名目推销本钱的一种估量以及猜测，是对于全部名目资金的一种感性的计划。它不但对于名目推销资金停止了公道的设置装备摆设以及散发，还同时树立了一个资金的运用规范，以便对

于推销施行行动中的资金运用停止随时的检测与把持，确保名目资金的运用正在必定的公道范畴内浮动。有了推销估算的束缚，能进步名目资金的运用服从，优化名目推销办理中资本的分配，查找资金运用进程中的一些破例状况，无效的把持名目资金的流向以及流量，从而到达把持推销本钱的目标。

为浪费资金，避免库存积存，保持零库存办理办法，正在推销量年夜，局部物质紧缺的状况下，想方设法，经心构造寻觅货源，主动构造落实，一直把保证消费所需放正在重要地位，统统任务环绕一般消费以及科研开辟这其中心来展开，美满实现了任务义务。

采供部进一步增强了对于供给商办理，本着对于每位来访的供给商担任的立场，对于每位来访的供给商停止分类注销，确保了每个供给商材料没有会散失。同时也利于采供对于供给商信息的把握，从而进一步扩展了市场信息空间。树立了及格供方名录，正在停止邀标报价以前，对于商家停止评估以及剖析，及格者才干进进及格供方名录、本领有报价资历。

依据公司办理层的最新思想，公司新一代的供给商也应树立正在真实的计谋同伴干系下去，乃至拿他们当本人公司的部分来对待。由于公司的本钱中心合作力的表现最次要的来自于公司一切供给商的撑持力度，供给商对于每一家客户差别的政策出格赐与我司的合作敌手的政策的黑白将间接影响到我司的本钱中心合作力的上下。

任务中勾结共事，能精确处置好与指导共事之间的干系，坚持相同，充沛发扬岗亭本能机能，仔细实现了各项任务义务，帮忙营业部的任务需求。依照技能质检部品质规范，实时与各供给商相同和谐，尽积极依照我司品质规范供给物料。

正在推销前、推销中、推销后的各个关键中都自动承受财政及其余部分监视。有成绩第临时间反应给下级指导。推销职

员正在充沛理解市场信息的根底长进行询比价，重视相同本
领协议判战略。对于每位来访的供给商停止分类注销，确保
了每个供给商材料没有会散失。协作进程中，推销职员必需
公道严正，根绝秉公作弊。终极为旅店挑选供给商计谋同伴
干系。

每次资料设置装备摆设的方案、询比价都停止了复印留底，
坚持了信息材料的完好，同时与办公牍员共同把材料输出电
脑保管，树立采供部资料、设置装备摆设信息库，以备随时
查阅、比照。采供部重视除了构造部分职员停止培训外，还
重视正在平常的每一项详细任务以及每一个任务细节中不时
的进步营业本质，同时重复夸大推销职员的义务感，夸大每
一个人对于本人推销的资料设置装备摆设担任究竟，包管了
对于资料、设置装备摆设无效的追踪。

正在任务入彀划性没有强，不充沛理解市场行情，出格是正
极资料市场价钱变革状况，不完全贯彻何总唆使的备货义务，
对于正极资料市场理解也不敷深入，不断带着一种疑心立场
展开任务，间接招致了走的步调没有年夜，备货没有充沛。
今朝公司的供给商新树立，短时间内没法构成真正意思的计
谋同伴干系。部分与部分之间的相同未能到达抱负后果；出
格是与消费部、技能部的相同没有到位。

树立美满的供给商系统。确保资材可以实时供给，随时存眷
市场变革，极力应用多渠道来低落本钱价钱，把持品质。波
动现有供给商，开辟培育有后劲的供给商。不时优化供给商
系统。正在任务中不时改良任务办法，不时积聚经历。竭力
共同质检部处理物料品质成绩，与质检部评论辩论某些品质
规范超越现有市场程度的处理计划。

正在此后的任务中，我部分仍会谦虚向别的部分进修任务以
及办理经历，自创好的任务办法，积极进修营业实际常识，
不时进步本身的营业本质以及办理程度。要进一步强化敬业
意识，加强义务认识，进步实现任务的规范。同时我部分会

挑选性患上采用公司其余部分提出对于降低本钱以及进步服从的办法，其实不中断的斗胆勇敢测验考试，取其精髓、修正弊病。为公司正在新年度的任务中再上新台阶、更上一层楼奉献出本人的力气。

采购员年终总结及明年计划篇五

尊敬的各位领导，同事们下午好：

时间总是在悄无声息中流逝，不知不觉间，来到公司已有一年多时间了，感谢公司长久以来对我的信任和栽培！在领导的关心和培养下在供销部工作，主要从事公司外加工石墨化、石墨块、备品备件、钢材、办公用品等采购工作，在供应的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢公司给了我成长的空间，也感谢领导给我的关心和帮助。

现本人将20_年来的学习工作情况简述如下：

一、工作内容：

总述今年石墨化外加工20_多吨，，现预留焙烧品还有40吨，石墨品50吨。

司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有工作人员说声：“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，从而成功降低了成本。

3. 内务的整理方面，接听电话；接待来访人员，负责部门的合同、供应及客户重要信息的整理报关工作，做好办公室档案收集、整理工作，负责部门公文、信件、邮件、的分送，负责传真件的收发工作，负责发票的入库，登记工作，负责合

同的评审工作，按照公司印章管理规定，保管使用合同章，并对其负责。

二、在工作中主要存在的问题

经过一年多的工作学习，我也发现了自己在很多方面还存在着不足，离一个称职的采购员还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟。

三、工作计划

在参加工作的这一年多中，有时候深刻的体会到，只要多付出一些，工作就会优化一些，我将认真学习各项采购技巧，做好明年工作计划，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

采购员年终总结及明年计划篇六

从去年底转岗到集团供销处以来，被安排在中一高压阀门（物资码209）采购员岗位，需要我熟悉全新的工作内容和工作环境。这两个月的工作做的磕磕绊绊，不是很顺利，虽然勉强做到差强人意，但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对近期工作的总结和一些自己的积累。

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。

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。

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。

（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）以“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。

在拙笨的工作了两个月计划、两个追加计划后有一点点感受。

采购员不但需要手脚勤快，还需要知道基本的工作方向，这样才能满足现场的需要。采购员是依据集团的采购制度，进行采购工作的岗位人员。所以采购过程中，要忠实执行采购流程中的每一个程序，然后在集团允许的范围内开展工作。程序不合法，采购工作不具有应然性和正当性，所以采购决策的得出不是由个人决定，而是由制度决定。

这样的理念不但要求采购员领会，更需要我们通过自己的工作，让供货厂家了解我们的采购语言，配合我们的工作。

采购供应不但是质量的保证，更是一种利润的源泉，面对21世纪的机遇和挑战世界各地都非常重视采购供应队伍的建设和管理体制的创新。对我国来说，采购行业的培训形势异常紧迫，一方面大批外资、合资企业涌入，它们对具有专业技能的采购人员的需求量与日俱增；中国作为全球采购和制造中心，各类型采购人才齐聚中国，调查显示，近76%的跨国公司将中国作为首选物资采购基地。因此对从事采购行业人员实行“资格化”管理，是对企业采购人员管理的重要举措，

规范采购管理环节，使企业采购人员的操作技能更加趋于正规化、规范化。随着企业采购、采购、跨国采购的迅速发展，采购从业者的薪金水平也呈现“水涨船高”的趋势，取得采购师国家职业资格证书，让你在采购行业中脱颖而出。

采购员年终总结及明年计划篇七

- 1、完成春节期间各部门备用物资的采购；
- 2、完成六楼广告霓虹灯、废品和泔水回收的合同拟定及签订；
- 3、召开供应商协调会，安排春节物资供应工作，保证不影响酒店正常经营；
- 4、经过市场调查，并通过三家废品收货商报价，确定酒店负一楼废品收货商；
- 6、完成歌舞剧院房屋租赁合同的付款审批手续；
- 7、召开部门工作会议，传达酒店会议精神，学习a模针对采购部的相关文件，并将其认真贯彻落实到实际工作中。
- 9、初步完善物资价格库的信息，以熟悉掌握采购物资价格动态；
- 11、完成pa保洁设备的市场调查及招标邀请；
- 12、完成锅炉保养合同的谈判；
- 13、督促各部门按时提交x月份采购计划，以利于降低、控制采购成本。

二、x月份工作计划

序号 工作内容 目标要求 完成时间 责任人 经办人

1□x月份物资的市场询价、比价、定价工作 按时完成 3月15、30日

2、日常物资的询价及采购 按时完成

3、办公设备的开标及合同签订

4、物资价格库、供应商档案的健全 按时完成 3月30日

5、各部门月计划采购 按时、按质完成

6、领导交办的其他工作 按时完成 全体人员

采购员年终总结及明年计划篇八

一周过去了，下面我对这周采购工作总结如下：

1、收集产品信息：我不熟悉这个产品，但是我会尽我最大的努力寻找懂得这个产品信息的人，从别人那去学到自己本来不知道的.东西。那怕是一丝丝信息都算是学习和进步。

2、做事有条理。我基本上会每天记录下来，我所做过的工作，处理的事，对没有处理好的事，要求次日，或紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

3、工作有计划：在每一天结束前我会在头脑里打旋我什么事没完成，明天的主要事情是什么，做个计划。很重要的，或事情较多，我会记录下来，逐个或交叉处理。

4、学会主动与人沟通，交流：经常与供应商品质方面的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率,并保持与各部门同事之间的友好相处,方

便协助工作。

5、**难点重点有总结**：对工作中的难点，事后尽量做个简短的书面总结便于自己以后总结经验。要求厂家处服务处理的事得交书面说明。

6、**尽量做好工作总结**：对所做的工作，每个月至少做个简短的总结。

从工作量、工作内容、完成事项，要事处理，问题解决，工作失误，工作计划等方面做个简短的总结。

7、**供应商的管理**：尽量用条款有效的文件去约束牵制他们，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题，让其感受有压力又有动力。

8、**订单的跟踪**：工作要有责任心，要严谨，要主动出击，不要寄希望于供应商肯定没有问题，要及时做好跟催工作，要分析供应商的每一次看似合理的理由，是否隐藏着丝丝供货风险或其它东西。要做好记录，便于查询和统计，及配合相关部门做好工作。

9、**问题处理**：反应要快，汇报要及时、处理问题要敏捷果断，要有自己较好的处理建议提供，并能与供应商做个合适的谈判结论。

10、**职业习惯**：要让自己有一个好的职业习惯，有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通好习惯。这些都有助于自己向一个更优秀的采购靠近，作一名真正优秀的采购人。

采购员年终总结及明年计划篇九

2020年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，

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，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。

(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，每个物料到料状况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货状况。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状况及存在那些问题，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。

明年必须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最好的。

(2) 参与单价的录入及整理

年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也能够说进入采购的一个大门，才明白自己真的只是学了一点的皮毛，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带给最好的服务态度及质量。而且要把最好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，透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最好的供应商，得到自己想到的结果。期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最大的帮忙了，透过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货状况，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。透过盘点工作。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。怎样才能消化库存，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，思考不周全。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。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心应对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价、适质、适量、适时、适地。期望明年工作能职责到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解职责更明确。

2020年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一齐工作更是一件很愉快的事。透过本年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一齐向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

采购员年终总结及明年计划篇十

x月x日，我加入了公司采购部，成为了一名采购员。虽然只是试用期，不过这样的情况也已经即将在明天结束！现在，

我即将结束三个月的试用期，成为一名正式的采购员。

这三个月来，虽然说是试用期，但实际上还不如说是培训期！作为一名新员工，这三个月里，我像学徒一样跟在老同事的后面，学习着工作中的一点点，不断的累积着经验。现在，我将这三个月来的工作，记录如下：

作为毕业不久的新人，我开始的时候总是认为自己已经有了不少的经验。学校中的成绩不错给了我“无论是哪个相关职业我都能做的不错”的错觉。直到无情的面试和严谨的工作一一袭来，将我的棱角全部磨得平平整整。

在培训期间，我就已经渐渐的察觉到，自己其实在这份工作上的优势并没有多少。那些就算不是本专业的人，但是因为有了一些经验，都比我做的更加出色！而反观我，因为自己的自大，反而有很多缺失的地方反而看不到！虽然这些问题都在工作中慢慢的被发现，但是要全部都改正，还需要一段时间。

在工作中，我只能跟在前辈的后面，虽然经过了短暂的培训，但是工作上的事情我还是有很多的搞不懂的地方。但是用前辈们的话来说：“做着做着就自然知道了。”听上去没什么意义的话，但是却让我真的感觉到了“话粗理不粗”的道理。

在过去，我总是在学习理论知识，但正式开始实战的时候，这些理论知识更本没有时间去让我发挥，反倒是那些熟门熟路的同事们，随心所欲的发挥着自己的经验。当时我就察觉到，自己学过的知识不过是个思路，想要做这行，到底还是要靠自己的经验。

经过三个月的学习和实践，我也能独自去完成一些工作。和当初的自己比起来，确实有了不少的提升进步，但是想要作为一名出色的采购人员，我依然还有很多的不足。

经过三个月的累积，我越是学习，就越发觉得自己经验的缺失，只有更加彻底的了解了市场，我们才能更好的完成工作，了解的越是多，越是清晰，我们的能力也就越高！面对周边对我都略显庞大的市场，我知道我还有很远的路。