

最新招标投标采购部门工作总结 营销招标采购工作总结(通用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

招标投标采购部门工作总结篇一

今年以来采购中心努力拓展招标采购规模，扩大集中采购的规模效应和节约优势，采购项目进一步丰富，安全设备、水面打捞设备已纳入*集中采购。在服务民生方面，完成了市委政法委社会管理综合信息系统软件、梁子湖区和华容区中央医疗补助项目的采购；在服务三农方面，完成了国土整治办公室占补*衡项目的公开招标采购，收到良好的经济效益和社会效益；在公共安全方面，完成了林火视频监控系统 and 双港大桥超载动态监控系统工程的采购。半年来采购中心主动服务，急事急办，精心安排，优质高效地完成了市委、市*及各单位重大项目，6月份首次进行了公务车辆加油的定点采购，同时还完成了20xx-2013年度车辆维修、公务车辆保险、公务资料印刷项目的定点采购，在采购质量、价格、服务等方面为采购人带给更简单更快捷的服务，方便了市直各采购单位和供应商。中心在完成市直单位采购任务的同时，还理解了梁子湖区、华容区以及梧桐湖新区重大项目的采购，指导和帮忙区级招标采购部门开展采购工作。

(二)采购程序进一步规范

中心在组织实施招标采购的整个过程中，始终把规范采购程序放在第一位，一是针对新形势下招标采购出现的新状况、

新要求、整合修订招标文件编制程序，统一制定招标文件的基本资料，确保招标文件合规、合理；二是严格按照《招标采购法》和有关招标采购的法规规章等，进一步修订完善了招标采购操作规程，明确了各岗位人员的工作职责，确保了招标程序的规范有序；三是对重大采购项目，主动与采购人联系和沟通，充分倾听采购人的意见和推荐，并对一些技术需求比较复杂的采购项目及时邀请有关专家组织论证，确保了采购项目公*、公正；四是坚持把好资格审查关，根据不一样项目的类型，制定较为合理的资质要求，先由中心专人进行资格预审，与供应商明确相关职责，后由评标委员会在开标前进行资格终审，仔细对照各项目的资质条件逐项审核，有效确保了招标采购的成功率。

(三) 风险防控进一步筑牢

作为*集中采购的执行机构，采购中心着力源头防腐，紧紧围绕规范二字，以公开促公*，以公*促公正，重点从管理制度化、程序规范化、文书标准化、工作“阳光化”、手段电子化等五个方面规范了招标采购行为，建立了招标采购执行环节公正、透明、规范、高效的“阳光采购”运行机制。

二是实行评标专家临时随机抽取，即在投标、开标的当天，由采购中心、财政局人员在市财政局专家库中随机抽取并通知评标专家，到采购中心评标室封闭评标。从时光、机制上制约了外界影响评标专家公正的行为。招标采购个人工作总结三是实行开标、评标现场音视频录音录像监控，全程监控监督开、评标过程，促进了开评、评标现场的言行规范。

招标采购中心人员牢固树立人人学习，终身学习的理念，不断提高综合素质和业务技能，增强做好招标采购工作的职责感、紧迫感和使命感，为全面、规范地推进招标采购工作打下坚实基础。

(四) 活动效果进一步增强

在“机关联基层、干部联群众，促科学发展、促社会和谐”活动中，根据市委、市*的统一部署，中心全体党员从2月上旬开始，多次到太和镇谢培村走访，深入田间地头，与群众沟通交流，帮忙春耕生产；进入群众家里，同吃同住，体验群众生活，了解群众所想所盼，为村民讲解惠民政策。在走访过程中，中心根据谢培村实际状况，指导村党支部理清发展思路，落实发展措施，完善村级经济发展规划；开展了美化、绿化、净化活动，集中治理整顿环境卫生，并送垃圾桶20个；帮忙谢培村开展了“一事一议”工作；组织中心全体人员帮忙结对户开展春耕生产2天，为结对户送种植方面技术资料5份；在中心资金异常紧张的状况下，仍然多方筹措，为谢培村筹集资金50000元。透过开展以上活动，增进了与基层群众的感情。

总之，今年上半年以来，我市*集中采购工作呈现出良好的发展态势，取得了必须的成绩，但是也依然存在诸多的困难与问题，比如中心机制不够健全，采购业务不断增加而人员过少，采购的规模效益有待于进一步拓展等等这些问题与不足，我们将在以后的工作中努力加以解决和改善，推动我市*集中采购工作再上新台阶。

招投标采购部门工作总结篇二

20xx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，在工作上廉洁奉公、务真求实。作为公司的采购人员，我树立“为公司节约每一分钱”的观念。积极落实公司采购工作的要点和完成钢厂协议量的计划。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。现将主要工作情况总结如下：

在公司领导及公司其他同事的配合与支持下xxxx年里在自己的业务单位江阴长达钢厂共完成采购一万六千多吨的计划量。虽然公司与江阴长达钢厂签订的协议量是每月3000吨，但在行情不稳定的情况下，长达钢厂每月每期都在打折，在这样

的情况下我公司还是较圆满的完成了与长达钢厂签订的协议量。

在五月到八月间，在部门领导销售思路的带领下我在本市市场里挨家挨户的发放我公司经营的中板与热轧卷板的宣传资料给市场商户进一步了解我公司经营的钢材品种规格的齐全和价格的实惠在取得一定成果后(期间市场其它商户在我公司拿货也较多)增加了一定的销售的数量。

期间在部门领导的安排下我与新进公司销售部的小陈同事一起去下游市场跑业务，在我们俩共同努力下也新增加了好几家用中厚板和卷板的厂，每月也有70- 80吨的拿货量多的时候有一百来吨。我感受到只要肯出去真心努力的跑客户，总归是会有回报的。

通过这一年来，自己参与的各种工作，我认识到自我力量的不足。尤其是在与客户谈到一些棘手的业务问题时自己不知道如何灵活的处理时，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变自己身上一些局限我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在业务上达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，都是在自己遇到一些棘手的问题不能及时解决，才有所感悟后对自我的要求。我认为自己工作中的不足之处有：

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个人的潜力。通过这一年来，自己共同合作的部门领导和同事，他们都很热心的及时给予了我在工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各种工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度

上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断更新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望公司领导和所有同事能够帮助我一同发现问题、解决问题。

人和人交往，最大是真诚，相互理解和*时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了一些事以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

20xx年已过去了，面对20xx年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己20xx年要对工作的努力：

公司的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自自身原因，说明从我自身还有需要改进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和业务能力。对于我一个从公司

采购员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧是必要的。另外最重要的就是要扩大个人的信息来源和广泛的沟通技巧，全身心的投入到公司的各项工作。

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

20xx年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们公司的发展历程，和其他同行的差距越来越大，如何定位我们这样的公司，如何多争取更多的业务，促进公司的发展。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

招投标采购部门工作总结篇三

不知不觉间，2020年已经过去了一半。当然，仔细的回想一下，因为不少的外部原因，我们企业拖到了_月_日才正式完成复工，期间停止了这么长的时间，无论对我们员工还是对企业都是非常严重的影响！

而当工作再次开始，我们作为后勤的工作就比起年前反而更加的紧张了。各种材料的采购都不容易，而且还面临着仓库堆积的危险！每一步我们都在小心翼翼的走过去，如今，半年过去！我们也终于将工作顺利恢复了正常！以下是我们部门

这半年来的工作总结：

一、前期调整工作

因为外部的影响，我们的工作被额外的延迟，为此，先前准备的很多事情都必须做好调整。在了解到情况后，我们后勤部第一时间就对部门的各项事务做好准备。好在年初的时候我们并没有太多的订单目标，尽管如此，和各供货商的协调依旧花费了不少的时间。

而在仓库方面，我们做好了详细的分类整理，并对有期限限制的储备品单独处理，及时的做好仓库的整理归纳，并对做好规划，和生产部门及时的协商，防止仓库堆积。

在企业的领导的指点下，我们顺利的完成了部门的准备任务，并顺利的度过了漫长的休工。

而当复工的消息来临的时候，我们作为采购部，也是第一时间开始行动，在各厂家和药店订购必需品，为企业顺利的完成了复工的必需品，保证复工当天，每位员工都能得到安全的防护器材，并联系了新的供货商，及时的恢复了材料的供应。

二、后期工作情况

在这半年的后半段，工作也渐渐的恢复了正常。但在这次的情况中我们吸取了教训，在采购的计划上也更加的谨慎，并且因为这次情况，我们部门也更换了不少的同时，与之合作的供货商也有部分变更，总体来说，工作的平均顺平暂时有所下降，但是我们也在顺利的提升部门员工的能力，并加强与供货商的联系，相信在不久之后，就能顺利的超越过去！

半年来我们经历了一场大风雨，但这并不足以打垮我们，我们采购部在今后也会一样团结一心，积极的为__企业的进步

贡献自己的力量和热情!相信在各位新老同事的努力下,我们会在下半年做出更加出色的成绩!

招投标采购部门工作总结篇四

__年对生鲜采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年,同时也是收获最大的一年。我来采购部整整一年,一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况,总的来说__年是我成长的一年,学习的一年。在这个年度总结中,我特别要感谢我的领导,我的同事,因为是领导的信任和鼓励,让我的工作能力有了大的提高,同时,工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行,所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

一、先简单的回顾生鲜从筹备、启动、和顺利进展

生鲜自采从采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段,为了学习生鲜采购流程和采购技巧当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来到蔬菜批发市场做调研主要了解蔬菜批发市场的采购流程、市场变化规律和商品交易流程等夜间调研完批发市场行情后白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析回头再在一起做总结交流,这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间,后来将本地市场商品行情、采购技巧及交易流程掌握了以后公司领导又安排我们去了……等农产品批发市场和超市调研差异化商品为后来自采正式启动打下基础。20__年__月生鲜自采正式启动,由于前期准备工作做的比较充分通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从采购、入库、出库、配送等各环节操作流程,使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂,是带动整个超市客流的核心,自采启动初期已是临近春节了,记忆最深刻的就是__年的春节了春节前2个星期在公司领导的大力帮助下从外地市场采购大量

的水果和蔬菜储存在仓库为春节期间备足了货源，从大年三十一一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种齐全、货量丰满、客流耸动极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评，__年销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜采购、加工、配送等人员的专业知识业务流程等各方面都有了很大的提升。

二、流程的健全完善和专业知识的學習

__年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力……等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后生鲜采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

三、工作中的不足和今后发展方向

通过一年的运作生鲜采购人员虽然取得了较大的进步但还有许多地方需要继续完善和加强：

- 1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。

2、优化商品品项提高商品品质要求，现在顾客关注的不仅是商品的价格，更加关注的商品质量，只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。

3、加强损耗控制降低采购运营成本严格控制采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗就等于多为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化，__年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商实行联营加自采模式，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，通过自采力度的加强真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度提升__品牌影响力和综合竞争力。

招投标采购部门工作总结篇五

二部圆满完成任务指标，五部略有遗憾，差个几万块钱，另有三个部门完成率不到80%，完成不好的部门可能会有各种各样的原因，如整体大环境的影响，人员的影响，后三个部门长期干活的人也就1-2个人，公司结构的调整，等等。这些都不提了。工作中大部分同志都能兢兢业业，为了各自的任务指标而努力拼搏，各部门的总结也对各自的完成情况作了分析。但是我觉得大家都应该多从自身找找原因：完成的好的，有哪些好的经验？完成的不好的，我哪些地方做的不足，等等。态度很重要，希望大家认真总结。也得到了后勤保障部门的大力支持与配合，如综合部牵头对资质的顺利维护极大的稳定了业务人员心态，财务部门及时准备的提供财务数据对业务费用的整体把关起到了关键作用，举个例子，如去年平度市有个项目，已经到了下班时间了，甲方要求我们马上签订协议，我们就紧急与公司联系，请求支援，办公室同志接到通知后，紧急处理完手头事物、履行完相关手续后与

业务人员紧急赶往平度，当时正值下班高峰，一路奔波，七点左右赶到平度，顺利的签订了协议，甲方一直夸赞我们的高效率及协作精神。

2、工作当中的不足和遗憾

xx年下半年公司进行了架构调整和激励政策调整，应该说初衷是为了更好的促进业务发展，给各业务部带头人提供最有利的业务竞争平台。我和衣总也是尽最大可能的满足各业务部各项业务费用的开支，但是整体来看，效果不是太理想，主要表现在：业务拓展不足，新客户开拓重视程度不够，核心客户太少，或者说已经有了核心客户，但是总是在外围的一些小项目上打转转，精力、物力、财力都没少花费，核心客户的核心项目我们没有争取到。

工程类代理项目发展缓慢，全年进场项目不到30个，严重的阻碍的公司的全面发展，让本来应该成为我们优势的大而全的资质，成了拖延我们发展的累赘，这是极不正常的。

个别业务人员业务拓展主动性不强，有畏难情绪，守的思想严重，只想守住自己的老客户，守是守不住的。

另外，从管理上来讲，对各业务部的考核不是很完善和及时，这些都是需要认真总结的。