

# 最新医院人才引进计划 中医医院人才工作计划(优质5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 采购的半年工作总结篇一

xx上半年已经过去，在过去的半年里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已基本完成，新的下半年已经开头，为了更好的完成下年的工作任务，现将选购部过去半年中工作情况作一个总结、汇报。在过去的一年里，严格根据公司管理制度，极力掌握选购成本，基本完成了各项选购任务，保证了公司生产部的正常运营，在整体的一年里，还尚未达到预期的理想效果，如选购准时率尚且能达到x%[]坯件合格率不达标等因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能。征询产品信息，加强供给商管理，更好的保质保量完成各项选购工作，使选购部各项工作正确、正确率力争达到x%[]坯件合格率先力争达到x%[]为了更好的完善选购工作，确保做好下一年的工作任务，现将选购部之工作做以下总结：

一、严格按公司选购制度做好每月、每周选购计划与总结，每日做好每日所要做的工作，处理的事，对所做的情况做记录，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、我们的选购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要选购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，

多快好省的选购原则。

三、在工作中要多跑、多比、多总结，边学习边实践，不断提高选购部的选购业务水平，加强与供给商沟通要准时做好跟催工作，让供给商能主动争取协作我们工作，准时解决问题尤其是按时、按质、按量提供所需坯件和各种辅料。选购部年终工作总结。

四、跟现场，加强与各部门的沟通，严格掌握选购时间和选购周期，保证坯件和各种辅料的购进科学合理，极力协作公司各运营工作，准时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要严格掌握坯件和辅料入库的'数量与质量，在发生质量、数量异常情况时，立即实行紧急措施，并与供给商联系，和有关部门进行协商处理。

六、主动与人沟通，沟通，常常与车间，技术、质检部、仓库的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪生产需要，削减工作失误，提高工作效率。综上所述，在以后的工作中，我们会更加努力地学习，不断地积累选购阅历，高标准严要求的完成各项工作，总之，全部的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们选购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步！

## 采购的半年工作总结篇二

我在总公司的正确领导下，在上级主管的亲切关怀和各位同事的真情帮助下，专心贯彻执行公司选购管理规定和实施细则，努力提高自身选购业务水平，按时按量按质的完成了皮边收购工作。现将半年来的工作情况总结汇报如下：

一、着眼职业需求，专心学习专业知识选购猪皮的好坏直接影响着我们公司产品的质量。作为一名皮边收购员，深感责

任重大，使命光荣，必须不断提高自己的基础理论知识。半年来，我专心学习选购基础知识，专心研读《皮革质量检测标准有用手册》，我虚心求教，不断向四周有阅历的老选购学习，努力提高自己的业务水平，在干中学、在学中干，通过实践摸索出符合实际的猪皮选购理论，以厚实地理论支撑保证工作能力的不断进步。

二、着眼使命牵引，全力完成选购任务选购工作看似简洁，却是保证产品与服务的正常供给，以支持我公司生产及其他经营活动顺利运作的最基础、最关键环节。半年来，我根据公司的要求，乐观围绕价、质、量、地、时等基本要素展开选购工作，根据供给计划指标，乐观开拓货源市场，货比三家、价比三家，选择物美价平的物资材料，上半年共完成xx的猪皮选购工作，圆满完成了选购任务，为公司的进展做出了自己应尽的贡献。

三、着眼公司进展，不断提高供给质量为了能选购的质量好的原材料，我乐观联系亲朋好友，努力开拓进货渠道，多次跑xx下xx以责任担当重任，以忠诚回馈信任，有时为了降低选购成本，不惜动用自己的关系，甚至和供给商争得面红耳赤。今年x月，我从一个伴侣那里得知有物美价廉的猪皮供给，可以有效地降低选购成本，但我深深地明白与未经审查和不熟悉的供给商做交易存在的风险是很大的，为了把握第一手资料，我利用节假日时间前去。

选购工作是个艰苦的工作，常常风里来，雨里去，在外奔波错过饭点更是常有的事，但我既然选择了这个行业，就会以崇高的使命感和责任感把这项工作干好。一份春华，一份秋实，在选购的道路上我付出的是辛勤的汗水，但收获的却是那一份份充实和一份份沉甸甸的喜悦。有工作是快乐的，选购工作在给我艰辛的同时，更给了我不断地成长与收获。下半年已经来临，在下半年里，我决心以感恩公司、回馈公司的使命感，继续发扬不怕苦、不怕累的精神，不断提高自己的责任心，不断削减工作失误，提高工作效率，并利用业余

时间充实自己，参加国家注册选购师资格培训，把自己的进步与公司的进展壮大紧紧联系在一起，提高成本概念，利润思维、风险意识和统筹能力，向一个更优秀的选购靠近，做一名真正的优秀选购人员。生合作的集体成果。

## 采购的半年工作总结篇三

在过去的上半年中，我作为公司的采购文员，主要负责采购部门的日常工作。在这段时间里，我主要从以下几方面展开工作：

### 1. 采购计划的编制

为了满足公司的生产需求，我每个月都需要根据公司的生产计划，编制相应的采购计划。在编制采购计划时，我会仔细分析生产需求与库存情况，以确保采购计划的合理性和准确性。

### 2. 供应商的管理

除了采购计划的编制，我还需要负责公司供应商的管理。在这方面，我需要不断地寻找新的供应商，并与之建立合作关系。在与供应商合作的过程中，我会根据公司的质量要求和价格要求，进行供应商的筛选和评估，从而确保采购的优质和实惠。

### 3. 采购合同的签订

在与供应商的合作达成后，我需要根据公司的标准合同模板，起草与供应商的合同，并确保合同的条款合理和完整。在合同签订后，我还需要负责合同的管理和跟踪，确保供应商按照合同规定履行义务。

在上半年的工作中，我付出了不少的努力，取得了一些可喜

的成果。具体来说，我的工作成果主要表现在以下几个方面：

### 1. 采购成本的降低

在采购过程中，我注重与供应商的谈判，通过多方面的比较，最终降低了采购成本。特别是在一些重要原材料的采购上，我着重维持与供应商的长期稳定合作关系，通过采取批量采购等方式，进一步降低了采购成本。

### 2. 供应商的稳定和优化

在供应商管理方面，我不断寻找新的供应商，并与之建立合作关系，从而丰富了公司的供应商资源。同时，在与供应商的合作中，我注重合作的稳定性和质量，避免了因供应商的问题而影响公司的生产进度和质量。

### 3. 采购流程的规范化

在采购合同的签订和管理过程中，我遵守公司的采购流程，确保合同条款的合理和完整。同时，我还建立了采购合同的档案管理制度，方便合同管理和追踪。

### 4. 工作效率的提升

在采购计划的编制过程中，我通过对公司生产计划和库存情况的分析，优化了采购计划。同时，我借助电脑和相关软件的帮助，进一步提升了工作效率，确保采购计划的准确性和及时性。

在工作中，我也存在一些不足之处，主要表现在以下几个方面：

#### 1. 沟通能力有待提升

在与供应商的谈判和合作过程中，我有时无法准确表达公司

的采购需求和要求，导致一些采购成本没有得到有效的控制。因此，我需要进一步加强沟通能力的培养，提升谈判和合作的效果。

## 2. 工作计划的制定不够合理

在采购计划的编制过程中，我有时会出现计划制定不够合理的问题，导致一些采购计划无法及时执行。因此，我需要进一步完善采购计划的制定，准确评估库存情况和生产需求，确保采购计划的合理性和及时性。

## 3. 合同管理有待加强

在采购合同的管理和跟踪过程中，我有时会出现合同管理不够及时和完整的问题，导致采购成本的增加和供应商的不满。因此，我需要进一步完善合同管理制度，确保合同执行的准确性和规范性。

总的来说，上半年的工作给我带来了不少的收获和启示，同时也让我认识到了自己的不足之处和需要改进的地方。在今后的工作中，我将继续努力，进一步提升工作效率和质量，为公司的业务发展做出更大的贡献。

## 采购的半年工作总结篇四

首先我的感谢公司能给我一个展示自己的舞台，突破自己的机会，这也是人生中的一个转折点，让我人生了许许多多不同的事情，等等一些事物，从一个不懂得我，内向，怕失败的我，到现在什么都不怕的我，也不那么内向了，什么都敢面对的我，从而让我走上了不怕失败，不怕累，有了勇敢追求的我，让我更加自信的去做完每天的事情。

这是我第一次踏上销售的道路，从此我也喜欢上了它，慢慢产生的感情，它让我改变了很多，从整个人都改变了，更加

的成熟了，有了一丝经验，说话也不会那么吞吞吐吐了，不会那么谦虚了些。

记得我第一次去拜访客户时，看到采购不知道从哪里说起，当时心里特别的紧张，全身都在颤抖，不知道怎么沟通，也让自己见识了什么是销售，所以人的一生谁都有第一次去尝试，去找到不足的地方，当时在想不管是成功还是失败，都没关系，只要勇敢去面对，去追求，总有突破自己的时候，总会有成功的那一天。相信自己，每天做的都是给自己以后有个好的铺垫，因为每天做的事情都不一样，发生的事情也不同，所以我每天都在想自己不足的地方，给自己打气，给自己加油，晚上睡觉也想，给自己施加压力，回忆每天跑下来的客户，哪个客户每有预约到，下一次一定要拜访到，不惜一切代价完成它。

有时候看到身边销售，哥哥，姐姐们那么有能力哪那么高的提成，心里好妒忌他们，时不常的会自言自语说自己好没用，心里很憔悴，甚至好落寞，有时候跟客户聊天没搭上话，心里面好不是滋味，心里都会留泪花。

在我的内心深处我是个爱想的小伙子，什么时候都会从都到尾想一遍，特别是对自己这份工作，给了我很大鼓励，在从小我是一个比较好强的人，有上进心，喜欢做些有挑战的事情，时时尝到了苦果，现在不一样了，自从做了销售就改变我的想法，我的看法，让失败的魔咒慢慢的消失，也慢慢积累一些经验，克服了种种的困难。

让我记忆最深刻的是，去拜访一位客户，他是老板，那时我也刚刚起步不久，面对他的时候，也让我丑目不看，我说的每一句话都让他知道，甚至他知道我是个刚刚来到这个行业，他问我很多东西我都答不上，让我打击很大，同时让我在工作种有了新的认识，新的变化。

其实发现自己有很多不足之处，不如跟客户交谈的时候，说

着说着，就不知道说什么了，社会经验还没达到一定的程度，有时候还是会表入出紧张的情绪，说话不够沉稳，不会转弯，大脑的思维没转起来，有点粗心敢，相信自己以后慢慢会好起来。

在做销售中，时常会遇到困难是很正常，而每次都要准备好失败的总结，它也会带许许多多的乐趣，财富等等，也会给你带来竞争的对手，所以我们要好好珍惜身边，没点每滴，不要让自己后悔，相信自己总会有突破，每天给自己一点自信，你会成功的。

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，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。我对一年的工作进行简要的总结。

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，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。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情况及存在那些问题，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。明年一定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) 年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可



以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，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提供最好的服务态度及质量。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。通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。希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助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，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。通过盘点工作。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。怎么才能消化库存，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，考虑不周全。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。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

20xx年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通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

以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

## 采购的半年工作总结篇五

在公司领导正确领导和兄弟部门的全力配合下，紧紧围绕公司年初制定的经营方针和经营目标，结合具体市场订单和新的管理要求，团结一致，加班加点，积极开展具体的采购工作，较好地完成了公司下达的各项任务，同时在零部件采购进度及质量、新产品开发、供应商管理、市场零星物资采购管理等方面也存在不足，需要继续改善和提升。为总结经验，改进不足，开展好下半年的具体采购工作，更好的完成全年的经营目标，现对20××年上半年采购工作进行简要总结：

1、零部件采购计划方面：20××年上半年采购部共接收制造部下发的各类采购计划xx万余批次，月均xx万余批次，计划工单准时完工率为xx%委外工单准时完工率为xx%工单的及时完工较有力地保证了公司生产的顺利进行，满足了客户的交期需求。在外购工单完成方面由于是个性化生产订单，各类采购计划批量小、批次多、周期短、个性化需求强、外观颜色要求多而杂，给供应商生产组织上增加了困难和制造成本，加上配套厂家受生产能力、内部管理、人工资源等诸多环节因素影响20xx年上半年供货及时性较以往有所下降，质量问题较以往有所增加，采购困难加大，致使发生影响生产的情况较多，几乎所有零部件均未能按照交期要求及时到货，给公司生产组织带来了较大影响。为了按时保质保量按期交付产品，满足客户需求，采购部加强组织调度，通过到外协厂督办、罚款、调整供应商、二次投放等方式，基本上保证了生产供应，个别订单经过与客户沟通、协调后能够满足交期要求。

2、新产品开发方面：20××年公司开发了xx种新产品，共开发新品零部件近xx个，完成各类零部件的改进和质量提升计

划xx余项，为公司产品质量的提升发挥了重要的作用。在开发过程中一直是边设计、边改进、边生产、边完善情况，采购调度工作协调难度也很大。有些新产品还不成熟就下达批量采购计划。遇到这种情况，采购部只能全力以赴，努力协调，尽最大努力去督促、督办，加班加点组织调度，任务的完成也十分艰难。

有的新产品由于初期投入开发费用大，厂家担心承担的风险大，对外投放困难，再加标准上不断改进完善，大多配套单位不愿接受，开发过程中遇到很大困难。许多情况是先支付模具费，自身也承担较大的开发风险。面对困难，采购部新产品开发人员积极应对，认真对待每一项开发计划，积极协调，认真调度，用心选点，积极调研，选择专业水平相对较高的配套单位，积极配合技术人员进行技术标准的确立和修改，及时反馈、协调各类技术信息，并建立完善了新产品开发台帐，新产品开发方面虽有未能满足最初开发进度的情况，但基本上满足了公司新产品开发要求，对于新产品及时进行现场验证和投放市场奠定了基础。

3、市场零星物资采购方面：市场零星物资采购工作多年来是采购工作的重点和难点，存在着品种杂、数量少、交期短、监控难、技术要求不明确、价格波动大、交通工具不便利等客观原因，采购部多年来一直高度关注市场零星采购工作，通过“货比三家、比价采购”等方式开展具体采购工作，尽最大限度及时买到物美价廉的零部件，满足使用单位的要求。20xx年上半年与审计部一起就近两年来频繁采购的物资组织实施市场采购招标工作，现正在组织实施和推进。通过招标，进一步规范和完善了市场零星采购工作，为公司节约了大量采购成本，并将市场采购计划纳入公司erp系统管理，进一步了加强对市场采购工作的监管和调度，提升了部门整体管理工作水平。

4、经济目标责任制完成情况

(1) 积极推进比质比价采购工作，采购员按厂家、按零部件进行指标分解，并逐一落实，明确责任和奖惩。

(2) 认真分解落实公司的降价指标，细化降价范围，多次讨论、集思广益、制定周密的降价实施方案。

(3) 进一步拓宽采购渠道，比质比价，选择新的合格供方，重新询价、报价、审价并组织实施。

(4) 认真分解下发采购计划，把采购量大和量小的产品进行捆绑采购。

(5) 加强经济指标分解、统计工作，认真分析统计结果，对落实不到位的零部件进行二次降价。至20××年6月止，纳入降成本责任制的零部件采购额近xx元，降价额近xx元，降价比为xx %超额完成了公司年初下达的xx降价指标。

1、调度不及时，监管不到位，少部分零部件未能按需求时间及时到货，导致总装车间未能按上线要求及时装配，个别订单延期入库和交货。由于我公司生产模式为订单生产，零部件库存管理实施“零库存”管理机制，采购计划批量小、批次多、周期短、个性化需求强、品种多而杂；加之配套单位管理措施不到位，产能不足等因素，导致有些采购计划未能按精益生产需求按期到货，影响了我公司的正常生产。

今年二季度尤为突出，采购计划的按期完成较为困难。从内部自身讲调度力度不够，组织不到位，要求的不严，跟踪的不紧，落实的不死，缺乏强有力的处罚手段，今后将进一步加大监督、处罚力度，除泡货外其余部件要求配套单位按期到货，对于不能按期到货而未及时反馈影响生产的，按双方签订的协议，加大对配套单位的处罚力度，相关计划员、采购员附连带责任，特别是淡季的时候，尽可能杜绝总装车间停线现象的再发生。

2、新产品开发方面，不论是开发进度还是开发质量，均存在一定的差距。20××年公司主要立项开发了xx□考虑尽可能节约前期模具开发费用，主要以借用市场通用配套体系为主，但借用体系研发能力、工艺水平、生产能力参差不齐，服务水平及管理水平较差，部分零部件多次送样才能基本满足装配要求，影响了开发进度和开发效率；公司在大农机开发设计方面明显经验不足，新产品开发基本上属于抄袭，市场验证工作不到位，存在边设计、边开发、边改进、边生产、边验证，产品质量根本无法保证，潜在质量风险较大。

3、外购零部件质量不稳定，尤其是塑料件、喷塑件外观质量需要进一步提升。今年上半年出现多批零部件质量不稳定现象，包括车间装配过程中反馈的质量信息，一定程度上影响了产品质量和车间的生产进度。主要原因如下：

(1) 配套单位过程控制的一致性差，出现质量波动的现象

(2) 配套单位质量意识淡薄，相对注重交期和产量

(3) 双方的检测手段存在差异，如起动机检测手段

(4) 标准不规范，有的零部件长期以来存在图纸与实物有差异的现象，但一直以来供货稳定。总体而言，采购部比较重视零部件采购质量，遇到质量问题能够积极主动、快速协调、及时解决，并保证处理措施、预防措施有效。目前公司仍然有xx存在质量缺陷，市场反应尤为强烈，公司已暂停生产，初步分析多属技术设计方面原因，相关部门正在联合解决。今后采购部将结合公司相关质量管理制度及约定，加大供应商监管力度和处罚力度，联合相关部门结合进货质量制定供应商外审计划、帮扶计划，进一步提升供应商质量管理水平。

## 采购的半年工作总结篇六

08年上半年已悄然过去，回首这半年的紧张忙碌工作，伴随

着大成集团各新建项目的破土，金宝特公司的顺利创产，我本人也通过实际工作中的锻炼，和在各位领导的帮助下，取得了一定程度业务水平的提高，但同时更暴露出很多新的不足。

08年受国际原油价格上涨、煤炭资源紧缺、电力供应不足等多方因素影响，化工市场发生了较大变化，随着奥运临近，国家环保部门加强了各地监管力度，部分不达标企业因多种原因处于停产或限产阶段，造成多种基础化工供应紧缺、价格出现较大涨幅，面对供应市场环境突变，采购中心在焦经理的带领下，积极应对提前准备、提前预防，落实奥运期间各类生产物资保障预案，采购中心生产四组截至7月份已将硝酸、珍珠岩助滤剂、水处理剂、纯碱、片碱等受影响物资落实到位，保证生产原料供应，上半年共签订采购合同20份、确认书310份、开发新供应商13家、淘汰供应商3家，共计采购金额19881272元，收到采购任务单207份、采购项目577项，除部分采购项目取消或自采外，100%完成上半年采购任务。

采购中心组织部门全员不断加强对企业文化、集团的各项文件的学习，会后每名采购员都要结合实际工作认真总结，谈谈思想体会相互提高，紧随集团的领导方针，“主动接球、热情为各业主公司服务”。积极参加集团组织的各项学习，通过对企业文化和《公司兴亡我的责任》一书的学习，让我的思想观念的到了很大的提高，使得工作角度有了新的认识，增加了企业与员工之间的纽带，加强责任意识提高执行力，是一名优秀的员工必备的条件。通过集团人才中心组织的业务学习，直接在业务能力提高方面给予我很大帮助，也是我获得了业务能力提高的又一个途径。

通过采购物资轮换，让我有机会接触更多的采购品种，在市场考察时与不同的供应厂家的洽谈中学到了很多谈判技巧，丰富了采购专业知识，提高了综合业务水平，也让我有机会重新认识了自己的不足，有效的业务沟通、良好的语言表达能力、果断的审事夺度、自信心的欠缺等等很多的不足还有

待我继续提高，最大的收获是让我懂得了如何才能提高，性格并不是工作能力的决定性因素，工作方法、沟通能力、思维方式的改变，才是提高业务能力的根本出发点，“知识是学来的，能力是练出来的，品德是修出来的”。

我相信只要立足全心全意为大成集团服务，摆正是在为自己能力提高而工作的态度，奉行大成集团“争先实干奉献为民”企业精神，一定可以克服困难，从普通到优秀，最终成为一名卓越的采购员，为大成集团的发展添一份力。

## 采购的半年工作总结篇七

2018年上半年采购工作总结怎么写?下面是本站工作总结栏目推荐的2018年上半年采购工作总结，欢迎阅读。

篇一：

2018年上半年已经过去，在过去的半年里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已顺利完成，下半年已经开始，为了更好的完成下半年的工作任务，现将我过去上半年中工作情况作一个总结。

二、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

三、在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供好所需的各种辅料。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间

和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六 学会主动与人沟通，交流：经常与车间，仓库，质检部的有关人员接触，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。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进。

篇二：

2018年上半的工作即将告一段落。回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将半年以来的工作情况(我就4月份前任公司采购部经理期间及四月份后开始任新产区筹建基建部负责人以来的工作，管理情况)作以下总结：

一、2018年1—3月份任公司采购部经理，在此期间带领本部门人员在公司领导下开展工作，主要完成以下工作：

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原



材料的市场行情。

3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比玻璃价格下降8%，每月为公司节约6万多元。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的'审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

二、公司快速发展壮大的同时，现有生产场地极大的制约了公司的发展，在这个关键的转折期间，在市委、市政府的高度重视和支持下，公司领导果断的决定，在徐州经济开发区购买90余亩土地，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽调负责新厂区的建设，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的重要性。本人对基建工程是一窍不通，真是硬着头皮接受了任务，现将基建工作、管理情况汇报如下：

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与高主任、谢工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对建筑工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，汉中集团、南通六建、中淮集团。当时中淮集团承建市重点工程，九里区龟山汉墓展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了中淮集团，签订了土建承包合同。

3、在三月二十八日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

4、在开工以后，坚持原则，抓安全质量，经常与施工单位和监理部门沟通，预防各种不可遇见的事情发生。警钟时刻在脑海中敲响。

5、在建设期间，自己也在不断的充实自己，在工地里也学到了很多专业的知识，虽然不算太精，也充实了不少建筑知识，学到了很多在别的地方所学不到的东西。

6、工地没有接触，不知道他的复杂。经过在这半年来的工地生活，自己才知道工地的事比较复杂，比较繁琐。也是一个锻炼人的地方。看到工厂顺利搬迁过来，自己也很欣慰。看到漂亮的新厂区，自己也很自豪，有我一份辛勤的汗水。

总结上半年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在不足。比如有时自己的脾气比较急，说话方式不对，容易让人误会。个别工作做得不够完善，工作做的还不

到位。在下半年里，我将更认真的改正不足，努力学习，全面的进入一个新的水平，为公司的发展做出更大更多的贡献！

篇三：

2018年上半年已经结束了，这半年过得忙碌但充实，我有了一定工作经验，采购工作干得比较得心应手。公司进入了全面生产阶段，紧着公司进行了大检修，在工作任务比较繁重，采购物资比较紧急的情况下，保证了各种原材料的供应，现将这一年的工作情况总结如下：

## 一、2018上半年工作总结

### 1、务实工作，积极进取

2018上半年我严格按照集团和公司的采购管理规定，通过招标、询比价的办法，本着公开、公平、公正的原则，急项目之所急、想项目之所想，在人员少、采购周期短、应急计划多、所处地理位置偏僻等情况下，在部门领导的引领下克服了重重困难，利用业余时间、加班加点，较为圆满的完成了各项采购任务。

我主要参与完成了化验中心物资、柴油、编织袋、托盘、化学品等各种原材料的采购物资工作，截止2018年6月底共完成采购金额：8000万元，签订合同40份，其中通过招标公司组织的招标采购19次，完成采购金额7600万元，通过询比价进行的采购10次，完成采购金额400万元。

### 2、注重细节，优化方案

采购部是公司运转的一个非常重要环节，也是公司形象的窗口部门。采购最大的任务就是以最合理的价格采购到最合理的物资，在采购过程中我不紧要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的

操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。

### 3、目标明确，与时俱进

采购是一项有挑战性的工作，采购员必须要有丰富的工作经验，要经常进行市场调查，对供应商进行调查，对市场价格进行调查。进行询比价要对报价进行分析，看看报价是否合理，以免产生价格过高或不合格物资。采购员还必须具有创造性，不断提出新颖的采购管理方案，使采购业务更加高效率、高标准的进行。

### 4、工作中的经验和教训

2018年上半年，自己比较圆满地完成了采购任务，2018年在前期工作经验的基础上，大部分物资实现了集中招标及寄售，为公司节约了大量的资金，比较圆满的完成了采购工作。但是在工作中还存在很多不足，工作总结性不强，对物资采购价格市场调查度不够，对物资质量验收方面知识了解不够，原辅材料专业知识缺乏，这方面需要加强学习和思考，工作沟通方面还是比较欠缺。以后我会积极投入到个人工作中去，经常进行个人工作总结，改正不足的地方，提升个人综合素质。

## 二、2018年下半年工作计划

2018年下半年是公司一期项目稳定生产年及二期项目建设期，各采购都是为稳定的生产和建设服务，做为公司的一员必须明确自己的工作任务，以服务于公司生产服务为工作重心，严格要求自己，做好自己的本职工作。

1、按照公司生产需求根据物资使用单位提报的物资需求计划及时的进行的采购、合同的签订工作、催到货工作及物资挂

账工作。参与到原辅材料的验收工作中来，并按照物资验收情况及时做好物资挂账工作。按照生产需求编制月度资金计划。

2、在以后的采购工作中，把岗位工作标准作为一切采购工作完成的标准。采购工作要在充分了解市场信息的基础上进行询比价，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；在物资采购中尽量实现集中采购和寄售，在供应商选择上要建立合格供应商名录，综合考虑供应商资料，进行询比价，尽量避免不合格物资的出现；注重学习原辅材料专业知识，加强物资的验收的力度，使工程建设保质、保量、保时顺利的进行。

3、虚心向其它部门、车间学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想法不断下降成本和提高效率方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端，为公司稳定生产和二期项目建设做保障。