

# 2023年采购试用期工作总结及自我评价(大全10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 采购试用期工作总结及自我评价篇一

时光荏苒、日月如梭。本人已在xx市xx厂从事采购员工作试用期x月。过去的工作中，我作为采购部的一名员工，在董事长的领导下、同事们的配合下，竭忠尽智，呕心沥血，认真地履行了岗位职责，圆满地完成了采购任务。由于按时按期，保质保量，优化流程，降低成本，因而得到了领导的赞赏，厂里的嘉奖。下面我就作一简单总结，上报各级领导同志。

采购流程是：收集信息，询价，比价、议价，评估，索样，决定，请购，订购，协调与沟通，催交，进货检收，整理付款。我十分注意优化采购流程，同时认真执行工厂采购管理规定和实施细则，严格按采购计划采购，做到及时、适用；对购进物品做到票证齐全、票物相符，报帐及时。

我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。尤其注重收集市场信息，及时向部门领导反馈市场价格和有关信息。在熟悉和掌握市场行情的前提下，我按 质优、价廉 的原则货比三家，择优采购。我不仅合理安排采购顺序，对紧缺物资和需要长途采购的原料提前安排采购计划，及时购进；而且注意合理降低物资积压和采购成本。

只要能降低成本，不管是哪个环节，我都会认真研究，并与同事商讨办法，千方百计降低成本。我发货时遵循少量多次的原则，在不影响销售的前提下，尽量充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式进行，从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，也间接性地降低成本。当其他同事及时将市场价格信息传递给我后，我便在与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低库存成本。另外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低工厂不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票。

我主要是通过竞标方式选择供货渠道，从而严把采购质量关。物资采购时我选择样品供使用部门审核定样；购进大宗物资均须附有质保书和售后服务合同。我还积极协助有关部门妥善解决使用过程中会出现的问题。

采购单执行、到货接收、检验入库后，我加强与验收、保管人员的协作，并提供有效的物品保管方法，以防止物品保管不妥而受损失。

众所周知，采购部胜厂业务的后勤保障，关系到工厂整个销售利益的最重要环节，因此采购员岗位责任重大。而成为一个优秀的采购员所具备的最基本素质就是要在有良好的职业道德基础上，保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

我在工作中勤勤恳恳、兢兢业业、尽职尽责、任劳任怨。虽然取得了一定的成绩，但同时也感到离领导和生产的要求还有很大差距，具体表现在：

- 1、在思想上观念老旧，有时跟不上形势发展的要求，不能与时俱进，锐意进取意识差。必须加强学习，以适应企业深化改革的需要。
- 2、在管理上力度不够，有时执行制度不够坚决，工作中还有拖拉现象，这是在今后工作中必须加以克服的问题。
- 3、在工作中容易急躁，有时不能妥善处理好设备和生产、领导和同事等问题的关系。
- 4、在工作上偶尔懒散，要有吃苦耐劳的精神才行，这样才能把把工作做到最好。

今后的工作中，我要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，使自己的素质有一个新的提高；我还要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法；并进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。从而为工厂的发展再创佳绩，再立新功！

## **采购试用期工作总结及自我评价篇二**

来到公司后勤部做采购已经三个多月了，而今虽然转正，但我知道，我要学习，要进步的空间还有很多，同时我也要对我之前试用期的工作好好的总结下。

学习公司各种制度，了解公司采购的流程，明白我们公司需要采购的物资是哪些，在刚进入公司的时候，我都是认真的去学习，跟同事一起工作，在同事的指导下，逐步的上手，到而今能独自的做好采购的工作。这期间，我也是认真的去学，采购的工作虽然我之前也是做过，有一定的经验，但是每个公司的情况是不一样的，不能所有的都按照自己的经验去做事情，不然很容易出问题，而且作为后勤部门的人员，为公司节约成本也是我们采购人员该做的，公司有自己一个采购要求，我也是要在公司的要求下，尽可能的找到更合

适的物资，在预算范围确保采购的物资是质量好的。

当进入公司经过培训，以及试岗之后，我也是开始尝试自己去采购物资，对于有些我比较熟悉的物资，我就从这些工作开始做起，有些供应商我也是之前有打过交道，所以更清楚该如何的去做，做了几次之后，我也开始尝试采购之前没采购过的物资，认识新的供应商，虽然这些供应商公司的同事认识，但是我确实第一次打交道，同时我也要根据情况对比几家供应商，找到更合适的，不能什么都按部就班按照之前学到的，觉得老的供应商有了，就不去找新的，那样的话，虽然工作简单轻松了，但是却不会有进步，自己也不能多知道一些供应商。

在采购的过程中我也是多家的对比，在预算内采购最优质的物资，为公司省钱，无论是什么物资，只有多去了解市场，多观察，多和供应商沟通，谈到最好的价格，那么才能更好的做好采购的工作，在采购工作当中，我也是会和公司的同事多沟通，了解他们需要的物资具体情况，有时候我在市场上不确定的时候，也是会及时的电话询问，确保采购回来的物资是能用的，而不是采购了一批无法使用的物资。

采购的工作不简单，很多细节需要去考虑到，同时我也廉洁自身，不去做吃回扣的事情，必须清白的做人，只有这样才能真的做好工作，特别是我们采购的工作更是如此。在今后的工作当中，我也要保持，同时多学，多增长经验，让自己的工作能做得更好。

### **采购试用期工作总结及自我评价篇三**

新的一年已经开始，为了更好的完成工作任务，现将我过去一年中工作情况作一个汇报。在过去的一年里，严格按照采购管理制度，极力控制采购成本，保质保量的完成了各项采购任务。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，加强沟通，更好的保质保量完成各项采购工

作，使各项工作正确、准确率力争达到100%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将我之工作做以下总结：

二、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。

三、在倡导制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，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。

四、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，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。

五、学会主动与人沟通，交流：经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，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。

六、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。

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！争取在新的一年里能取得更大的进步！

## 采购试用期工作总结及自我评价篇四

我于□□xx年9月6日进入北京中恒房地产开发有限公司万州分公司，成为了公司的采购主管，分配在了预算合约部。至今已经在公司工作了近两个月的时间。在公司工作的这两个月的时间里，我改变了；付出了；学到了；也得到了！下面我就这两个月的工作情况和内心感受做一个简单的总结。

今年9月6日，我来到北京中恒房地产开发有限公司万州分公司上班，担任一名采购主管。由于采购主管是公司新增的职位，暂时分在预算合约部。我一到任首先面对的是近段时间或以前的遗留问题，这些急需解决，我感觉压力很大。

问题，我又与康利达的廖总进行了沟通，得知他们是从万州经销商的手里面买的，这下我心里面有底了，看过a区花园洋房所用劈开砖的样品，我知道了这种劈开砖的规格及品种，于是我让宜兴万富给我重新报价，收到报价后我核算了下直接从厂商采购的成本约为68.86元/平米，上报陈经理和刘总后，领导批示中间商的利润也要考虑进去，加上康利达提供了劈开砖的采购合同，采购单价确实是74元/平米，所以最终核价为74元/平米，对此双方均无异议。对于前两项的工作的顺利完成，我有自知之明，因为关于这两项材料的主材价格都已经基本有了定论，我做的工作只是进一步确认以前的.领导和同时所谈得价格是合理的。接下来开始最难的石材核价了，因为我以前做过园林施工单位的材料采购，而园林单位最大宗的材料就是石材，也是我以前工作的重中之重，因此我知道，石材的品种和产地价格差异巨大，天然的石材品种繁多，颜色和品种接近的有很多种，拿到a1#□a2#楼干挂所用石材后，给我的第一感觉就是这绝对是国产石材而不是像资料中所说的外蒙进口的波斯金麻，将样品拍照后发给我那些原来的供应商及我加入的几个石材供应商群，让他们确认石材的品种及产地，结果让我的头越来越大，十几个供应商提供的名称和产地竟然没有一个是一样的，什么漳浦黄，五莲红，

三山红，下洋红等等都是福建的一些低档石材，提供的图片均以样品存在些许差异，与康利达的供应商接触过几次后，对方一口咬定这就是产地外蒙的波斯金麻，让其提供进口证明他又说他不做进口是从其他厂商那儿买来的毛板，让他提供上游厂商的联系人他又不肯提供，时间转眼已经过去一个多月了，石材迟迟确定不了品种及产地，我心急如焚，后来我灵光一现，既然说产地外蒙，那接近外蒙的内蒙及新疆没准有人知道，于是我马上通过我以前的关系找了几家新疆及内蒙的厂商，让他们确认石材样品，结果新疆厂商确认是卡拉麦里金，提供样品照片后有80%以上的相似度了，再让其报价，最终核算下来到万州成品的价格286.78元/平米，上报陈经理后，陈经理说已经与当初我们的市场询价320元/平米相差无几了，可以开始谈判了，于是在刘总的主持下，我和陈经理参与了与康利达的谈判，在事实和证据面前，康利达不得不做出让步，从420元/平米，最终谈判结果为320元/平米。最终三项工作算是有了初步的结果，待上报吴总批复。

在入职中恒两个月以来，我做的这些工作与我的以前的工作相比难度要大很多，因为我以前是做采购工作的，询价，比价，议价都是在采购之前完成的，这样主动权都掌握在我自己手中，价格合适就买，不合适可以另寻买家。来中恒后，所做的这些核价都是在事情发生之后所进行的，来了个本末倒置，这样就给我的谈判工作带来了很大的难度，谈判双方迟迟没有结果，就像买东西一样，本来价格合适才买的东西，因为急需而直接先用上了，秋后算账的时候卖家开始狮子大开口，按卖家要价付吧，感觉亏了，不按卖家的要价付吧，东西已经用了，使自己悬入了两难的境界！虽然做工程，工程变更和洽商是常有的事，但是如果每一项变更都提前核算成本，这样以后就会省去许多麻烦！总之，在中恒的这两个月我还是学会了许多东西，首先：做事要更加积极，所有的事情都要主动去做，否则等工作来了后，留给自己的时间将不够用。其次：做事过程中要多与领导做沟通，多参考领导意见，以便事情能够一次做正确，以提高效率，避免做无用功。第三：一定要充实自己，丰富自己的知识，增强自己的

业务能力，才能适应公司的需求！

经过两个月的试用期，我已基本适应了公司的管理制度，并很好的融入了我的团队。在以后的工作中我会一如既往！对人，与人为善，对工作，积极主动，力求完美！不断提高自己的业务水平和综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

预算部

刘明威

20xx年11月4日

## 采购试用期工作总结及自我评价篇五

又过去了半年了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢命运，让我认识xx[]花开花落我一样会珍惜！感恩的心，感谢xx[]让她伴我一生，让我做坚强的自己。现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

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。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过几年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。

了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力



提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。

在领导的提醒下□20x年下半年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。

凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，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。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。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业务人员说声：“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，从而成功降低了库存成本。截止20x年6月底，共计降低成本、节约费用达万元。

别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

20x年上半年是个进步的上半年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！

在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。

20x年的下半年，为了成为一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

## **采购试用期工作总结及自我评价篇六**

总结过去的经验教训，只为更加美好的明天。对于未来的工作我们不想做个空想家，所以只有认真总结吸取着过往的教训。这一年里虽然我们部门“人单事薄”，但在大家的默契配合下工作还是比较顺利的开展着。好的方面就不再总结，保持继续发扬、传承的态度即可，以下几点仅总结工作中不足及需要改进的地方。

## 第一：工作的及时性和时效性

采购工作比其它工作，更讲究一个轻重缓急，在轻重缓急的基础上，要迅速及时的处理掉重要及紧急的事务，如果这点做不好，将直接会导致客人的投诉，影响企业形象，从本站经营角度来看，我们是服务性企业，及时快速的采购就是最好的服务。

例如：酒店经常会有客人提出一些临时性的要求，软件服务及酒店原有的硬件服务是基础，只要超出这个基础，采购员就要马上采取行动，根据客户的要求及时提供满足客户要求的物资及设施，这个过程可能是一天，也可能是半小时，从这点看做好对客服务也是对采购员的一个挑战，半小时要的物资如果在三十一分钟后拿过来，也是我们工作的不到位。失去了时效性，做出的工作也就没有了意义。以后的工作我们要加强合作，增强灵活机动性，在工作中发挥我们最大的能量。

## 第二：程序的重要性

平时工作中为了更好的更快的完成工作，总想这跳过一些繁琐的程序，我想这可能是我们每个采购员都曾想过的问题，但恰恰就是这些程序，在规范这我们的工作，这些程序也是前辈们在自己工作多年的基础上总结建立的，有可行性，如果脱离了其中的某个环节，工作可能就会出问题。

这点我深有体会，虽然我们采购的很多物资也是货比好三家，有时是四家、五家，但没有及时做招标或形成文字的采购记录，集团审计一查就出问题，没有按集团文件精神执行，就是违反程序；再比如，就是使用部门紧急申购物资，为了满足及时采购，没有履行签字确认手续，就将产品买回，由于某种原因，使用部门又提出退货，这样采购员就很被动，没办法被逼着就扮演上了出力不讨好的角色。还有一些，紧急的工程项目，需要签合同，合同没下来就动工，如果合同在某

个环节出问题，签不下来，那采购员就骑虎难下了。

这样的例子工作中也出现不少，针对这点，我们一定要充分的认识到程序的重要性，不要忽略程序，在紧急物资采购时一定要有关岗位领导签字确认授权，才可以去执行，并且物资到位后要及时做好后补程序的审批。这样我们才能在工作中规避风险。

第三：认清自己、清廉自律、划分好自己与不当得利的关系

采购工作很敏感，联系着很多财和物，作为当局的我们，一定要摆正自己的位置，认清自己，做到清廉自律。这句话说出来简单，要做起来却不易。社会本身就有这样一种习气，办事肯定要送礼，不送礼办不成事，已经形成了办事的习惯思维。这样的事在采购工作中也会遇到，送礼、送卡现象。

试想如果我们拿了别人的东西，是否还能公平、公正的对待每次采购工作，如果不能，企业就可能会蒙受损失，自己也会被卷进这是非之中。采购员认真工作都可能会迎来外人异样的眼光，更别说吃、拿、卡，工作就更加不好开展，单位损失的是利，我们毁掉的是名，名利受损的事情，我们还是不要去做，划分好自己与不当得利之前的距离。这样做事情才能挺直腰杆。这也是我们的企业理念的内容，做事先做人。

第四：供应商的管理

这点几乎在每次写总结报告的时候都会提到，它也是很重要的一点，管理好了供应商不仅能给采购工作节省很多时间，也能保证企业健康和谐发展。认真思考一下，我以为要从以下几点抓起：

- 1、选择供应商要慎重，要对供应商进行认真考察，不仅是实力的考察，也要看供应商的人品，从多方面综合考虑，选定供应商。

2、提高供应商的积极性，积极性很重要，就像我们做工作一样，没有积极性工作是做不好的，关注供应商的账目，及时帮助供应商对账结账，让供应商感觉到我们不仅从酒店利益出发，也会站在他们的角度考虑问题。建立维护好供应商与企业之前的桥梁。

3、对待供应商的态度要友善。相信每个与我们合作的供应商，他们不仅为了寻求利益，也需要得到我们的尊重。我们要平等对待每一位供应商。

4、培养供应商对待事情及时响应的性格。积极配合采购部各项工作。

5、做好供应商的考评，以文字的形成送货规范条例，并制定处罚措施。

第五：提高执行力度。再好的计划，没有执行，只能是空想

以前的工作，很多执行不彻底，最后导致左顾右盼，分神分力。很多事情我相信都是逼出来的，只要对自己严格一下，就没有做不好的事情。

第六：提高问题处理能力

对待已经发生的问题，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，并能与供应商做合适的沟通谈判，并将谈判结果及时汇报。对于可能出现的问题，特别是重大问题制定问题处理预案，也为新员工学习提供文字资料。

20xx年对我们每个人来说，又将会遇到更多的挑战，有挑战才有动力，有动力才会进步，踩着20xx年的工作步伐，我会继续前进，未来的一年做好以下几点工作：

第一：开拓思路，创新思想，多思考，多行动，多总结。

第二：做好各项物资招投标工作，整改20xx年工作中不规范的采购项目。

第三：多考察市场，考察供应商，储备更多优良资源。

第四：及时，有效，快速采购各类物资。

第五：做个有计划的采购员。按轻重缓急列出日计划、周计划，月计划，并不折不扣的执行。

## 采购试用期工作总结及自我评价篇七

我于今年xx月xx日到公司工作，根据公司的需要，目前在采购部担任采购业务员，负责公司化工原料的采购。本人工作认真负责且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。

在过去的4个多月的日子里，我从零学起，收获颇丰。我从原来对采购的一无所知到能熟练地处理好日常的采购工作，四个多月的学习和工作也使我懂得了许多道理，积累了一些过去从来没有的经验。掌握了采购物料的基本流程，从怎么签订合同，怎么办款，到怎么收货，我对物料的采购流程已能熟练操作。

除此之外，我还了解到一个采购人员所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一

切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场的，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

除了在采购部的技能学习外，我还参加了公司的培训，在xx总的讲解下对xx有了粗略的了解，下班后也勤勉不懈地学习英语。还参加了公司团委组织的xx瀑布秋游活动、物流部xx大峡谷野游和小组活动九屋一日游，让我认识了很多新朋友，对公司有了更深的认识。

我还有幸到xx□xx□xx等城市出差，参观了一些原料的生产工艺及流程，面对面地与客户进行了交流，为今后与客户的业务往来打好了基础，学习了与客户的相处之道。

我自加入公司以来就一直在采购部工作□xx月xx日起正式独立负责公司化工原料的采购，因此，我对公司这个岗位的工作已能胜任，在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，进入了工作状态。

三个月的试用期不过是弹指之间，在领导和同事们的帮助下，我在采购助理的岗位工作中积极学习并掌握了必须的基础知识，并的借此提高了自身的业务能力，顺利通过了试用期的考核任务。

如今，试用期的日子也悄然结束，回顾自己这段时间的情况，我十分热切的希望能成为一名正式的xx员工，加入xx公司，为公司的采购贡献一份子自己的光和热。在此，我向您申请转正为一名正式的xx员工，并将自己近期试用期的工作情况总结如下：

在最开始，我有幸在领导的帮助接受了公司的入职培训。在领导的详细指点下，我从采购制度、计划、材料、成本以及市场情况方面，逐步进行了学习和掌握，并通过实践的方式，实际且较好的掌握了工作的方法。

此外，还通过前天方面的学习和练习，提高了自身对办公软件和公司器材资源的应用，更好的发挥了作为助理的工作职责。

在工作方面，虽然作为新入职的试用期员工，但我始终秉持着严格仔细，热情严谨的工作态度，虽然对于工作我起初掌握的还比较基础，但我一直让自己严格遵守公司纪律和采购规定，认真听取领导安排，仔细做好工作的每一个细节，不让自己轻易犯下错误。所以在前期我的工作负责的虽然比较基础，但却较少出错，能圆满的完成领导安排的任务和职责。

后来，在自身的知识和采购经验都有所增加之后，我也开始积极且主动地去做一些力所能及的事情，帮助的领导和同事更好的完成工作。

当然，我也一直保持着严格的责任和认真的工作态度，吸收领导的工作经验，保证工作的顺利。

在这段时间的工作后，我深深的感到xx公司是一个积极、热情的大集体，在采购的工作中，我深刻的感受到了我们集体的热情和温暖。在得到大家帮助的同时，我也更加希望能够加入到这个大集体，能够在xx公司这个团队中，发展自我，打拼未来！我希望能成为xx的一员，成为xx这个大家庭的一



分子！

为此，还请领导能够考虑我的申请，请您根据我的工作表现，批准我加入xx公司。我向您保证，我定会在今后的工作中再接再厉，努力创造出更好的成绩，为xx公司带来更有意义的贡献！

## 采购试用期工作总结及自我评价篇八

来到xx公司从事xx采购工作已有半年时间，在此期间，感触良多，想法也多，现在汇总近期的工作感悟如下：

- 5、和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自己的原则，树立正面威严的形象；
- 6、要有可以刁难供应商的习惯，让他们知道自己该怎么做
- 7、别做老好人。

## 采购试用期工作总结及自我评价篇九

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢命运，让我认识xx[]花开花落我一样会珍惜！感恩的心，感谢xx[]让她伴我一生，让我做坚强的自己。新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

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。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过几年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明

白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下□xx-xx年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，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。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。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业务人员说声：“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，从而成功降低了库存成本。截止xx-xx年12月底，共计降低成本、节约费用达 万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，

我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的'客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

xx-xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步!

## 采购试用期工作总结及自我评价篇十

我于x月xx日开始到xxxx工作，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们xxxx的这个团队中，不知不觉已经两个多月了，现将这两个月的工作情况总结如下：

一、在部门人员紧张工作繁忙的情况下，我尽快熟悉了xxxx的产品以及我本职位的工作流程，虽然没有人交接工作，但是我还是以较快的速度融入工作当中，边学边做，边做边问。目前我负责采购包装类，配件类，饰品类，以及部分原材料。在接到库房申购单时，都及时把订购单传发给供应商，根据库房的需求来与供应商协调沟通，催交货物，监控到货情况。

二、在我到来xxxx时，正好遇到xx行业的涨价风波，而于老供应商谈价的同时，我也搜集了一些xx厂的资料，邀请部分xx厂上门报实价，比较新老供应商的价格和品质，并作出汇报与整理。在涨价风波之后稍有降价之后，也积极跟老供应商谈低价格，防止报价只涨不跌。

三、当货物出错或者出现质量问题时，我会将库房和检验员的汇报的情况汇报给上级主管以及通告供应商，保留出错的证据以及货品，要求供应商退换货或者扣款等，做好问题处理工作。

四、除了采购工厂的包装材料等，我还要采购市场部计划采买的饰品，以及市场部有新店时，我也要参与装修材料的采买工作，偶尔会随车外出和同事去外面的市场进行采购，尽量在外采的时候和商家还价还到最低。同时也有一些标准饰品是在xx市场采买，我都以低于我们原本的采购价采买了xx□xx等饰品。

五、在这两个月期间，除了询价、比价、订购、外出采购等工作，我也在与供应商对账期间准确地把账单对好，向供应商提出了很多对方算错了的问题，确保了自己的账准确无误，达到账实相符。

关于目前我工作的状况，我想提出一点建议，虽然我可以按时完成自己的工作任务，但是总感觉自己是处于一种被动的形势，也就是我们库房的申购计划性不强，时常有订货马上就催当天或者第二天就要货的情况。每个月初我们工厂申购上百个型号的xx□很多都不急着要货，甚至到下个月都还没要，反而有的急需的却要临时订临时催货，这种没有计划性的订购会给工厂，我们采购，以及供应商都带来烦恼，所以，我希望在我在职的期间，这种情况能有所改善，我也在积极的学习，希望能尽早为公司奉献更多的力量。