

高尔夫工作总结 高尔夫前台工作总结(优质10篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

高尔夫工作总结篇一

任职以来，我努力适应工作环境和前台这个崭新的工作岗位，认真地履行了自己的工作职责，较好地完成了各项工作任务。现将二个多月来的学习、工作情况总结如下：

一、在实践中学习，努力适应工作。这是我进入公司之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了老板和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。（都说前台是公司对外形象的窗口，短短的二个多月也让我对这句话有了新的认识和体会。前台不是花瓶，一言一行都代表着公司，接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。）

高尔夫工作总结篇二

在工作的这段时间里，我觉得我已经能够胜任前台这份工作岗位。这里的工作环境我很适应；制度要求我也能够接受。也有信心有能力把这份工作做好。

欠缺。在今后的工作里我会多加学习，勤补不足。争取做好以下几点：一、对前台工作重要性的认识。尽管前台工作没有象公司业务、营销、财务等部门对公司发展所作的贡献大、直接，但公司既然设了这个岗位，领导必定认为有其存在的必要性。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。对前台工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。因为对客户来说，前台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象非常重要，所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。

二、努力提高服务质量。前台的主要工作是迎客，为客户答疑（包括你说的转接电话、收发快件）。因此，做好此项工作，最重要的是服务态度和服务效率。——接着可以讲自己如何注重保持良好的服务态度，如笑脸相迎、耐心细致、温馨提醒等等。提高效率方面，讲自己如何注重办事麻利、高效、不出差错等等。参照首问责任制的要求，尽量让每一个客户满意。

三、加强礼仪知识学习。要做好服务工作，光有良好的意识还不够，还必须学习相关的专业知识，避免好心办坏事。如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。

四、加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。如果知识某个部门没人，会提醒来电方，并简要说明可能什么时间有人，或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为公司作宣传。做好公司部门和客户沟通的桥梁。

五、努力打造良好的前台环境。要保持好公司的门面形象，不仅要注意自身的形象，还要保持良好的环境卫生，让客户有种赏心悦目的感觉。

高尔夫工作总结篇三

- 1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施。
- 2、处理质量问题，以及退货方案的实施。
- 3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系。
- 4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议。
- 5、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系；供应链管理等建立良好的供应商关系。
- 6、处理供应商的问讯，异议及要求。
- 7、实施对新供应商的开发和扶植工程。
- 8、此外，采购经理的工作常常能够体现出采购部门对整个公司所起到的关键作用和真正价值所在，这些有影响力的工作包括：
 - a□整理，控制及存储原物料。
 - b□立库存量与及时供货策略。
 - c□决库存矛盾。

d□理废弃或过剩的设备与物料。

e□发并实施标准化程序；改善流程；降低成本；规避成本以及成本的固定。

f□进新产品和改良产品或服务之间的协调。

8月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材料，除了客观原因（如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等）之外，基本都能即使到位。

(1) 采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2) 与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3) 在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

(1) 材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2) 在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

(1) 对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2) 库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3) 对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼！

高尔夫工作总结篇四

时光流逝，岁月如梭，。

在又一个新春佳节即将到来，旧的一年即将过去的时间。在这里，代表惠州高尔夫球场，把公司去年一整年的工作向大家做一个汇报和总结，向大家汇报我们的结果、分享我们的高兴。

首先要告诉大家的是，在过去的一年里面，球场的打球人次屡创新高，3月份1,737人次、4月份1,799人次，12月份达到了最高的2,042人次，而全年的打球总人数也达到了球场自开业以来的最高记录——17,973人次。打球人数的不断增长，各地方客人的不断到来，表明球场的发展态势是好的，球场也正在沿着既定的、优异的发展目的不断前进。

随着打球人次的增进，依据市场的须要，营业部从2004年3

月1日起，推出了每周两天的“球场日”活动，既是为了开拓客源，吸引更多的客人来到球场、理解球场、喜爱 球场、再来球场，同时也为fgt会员的发展打下优异的基础。

同时为了配合开垦客源的市场主线，营业部还制定并实施了许多相应的配套策略，例如搜集整理了完善的客户资料、规范“巴士客人打球价格”、严格有关部门的收银制度、严格果岭券的应用规范、确认“耗费一卡通”的签卡行径、调节各营业网点饮食品 的价格等等，这是营业部确认“以客人为核心”的工作目的，首先在营业规范方面作出的努力；同时，通过充足调动员工积极性，合理利用人力资源（编外人员）；向员工灌输成本掌握的意识，有效降低了日常开支和物品消耗率；配合公司的“工作跟进”制度，强化工作规范和程序，将工作职责落实到个人；同时要求员工加强自身业务 技艺的学习（日语的培训），提高服务水准，对工作的专业化、规范化、标准化、程序化提出了更高的要求。

高尔夫是一项在绿色草地上进行的有氧绅士运动，因此对一个高尔夫球场来说，草坪是球场的生命。为了配合营业活动的开展，草坪部在过去的一年里面始终坚持“珍视保养、降低成本”的工作主旨，本着务实、进取的精神，在完成草坪日常根本养护的工作前提下，从多个方面开展了行之有效的工作：例如压缩了进口机械零配件的原厂采购，能够从国内采购、加工的都尽量在国内进行；对机械、车辆的定期保养进行严格的工作规定；对维护人员的专业水平要求提高，对剪草的高度、工具的精准度都进行严格的履行和监督规定，《高尔夫球童培训总结 <http://>同时日常安全 工作常抓不懈，全年度未有发生一齐安全责任 事变。正是在对自身的高标准、严要求下，球场的草坪才干够始终保持在广东省的一流水准，期望在新的一年里，球场草坪的声誉不仅要“声震广东”，而且要“响彻中国”。

高尔夫运动离不开绿色的草地，同样也离不开可爱的球

童。“饱满的精神、专业的服务”是竞技部长期以来坚持的工作思路。回顾过去的一年，竞技部首要完成了三个方面的工作：严格日常工作规范、强调人员管理、强化专业技艺。首要表现在：施行了新的记分卡，规范了球道发球台的规定，重新制定本地竞技规则，制订了球道电话亭和球道的管理规定，要求球童晚上在练习场锻炼球技，球车日常保养，修订了打球客人订场的规定，竞技部重新划分为5个班，对球童陪打作出规定，制定球童送包的规定，同时还举办了两届惠州高尔夫球场员工联谊赛，对球道ob桩的位置进行了适当修改，并且制订了球童分级打算。

同样，行政部在公司的后勤保障方面做了大量的工作：在人力资源的调配和培训方面，始终保持人员、岗位的互动，在保证工作顺利完成的条件下，提高工作效率和人力资源运用率，保障营业部和竞技部有充分的编外人员补充，聘请北京京伦饭店的老师来球场授课；在规章制度方面，向来尽力强调工作跟进制度的贯彻实施；在对外关系方面，始终保持与政府部门和业务往来有关单位的优异合作关系；在车辆管理方面，在保障营业正常运作的条件下，合理调配车辆，压缩车辆的空载率和空驶率；工程方面除了完成日常保养工作以外，还对宿舍生存区的水电设施进行改造，全年度节省了三分之一的用电量和两千多吨的用水量；同时在员工生存、企划、采购、警卫班的管理等诸多方面，完善了相应的工作规范，进行了合理有效的改进，确信在新的一年里将继续为大家服好务、办好事。

在即将到来的新的一年里，球场将继续本着“开源节流”的宗旨，除了完善自身的服务设施，强调服务水准，强化管理的规范化和专业技艺以外，最首要的是将把尽力拓展市场、开垦客源放在极其重要的位置上，这是为了达成2015年全年度两万人次入场目的的.须要，同时也是为了球场今后更好的发展，从如今开始就务必打下优异客源基础，所务必迈出的一步。

一、加强服务意识，提高个人综合能力

二、立足岗位，勤奋工作，乐于奉献

三、展望未来

一年来，尽管自己在各个方面做了许多工作，但和一个优秀职工相比，也存在着很多不足，在今后的工作中，我要更进一步地严格要求自己，克服不足，争取在下一年里各个方面更上一层楼。为公司奉献自己更大的力量！

高尔夫工作总结篇五

新年的钟声即将敲响，预示着忙碌的20xx年即将过去，全新充满挑战的20xx在你不知不觉中悄然来到。20xx是一个充满色彩的数字，它记载着*****人的风雨历程，都说没有风雨怎么见彩虹，没有艰辛怎么获得甘露。我们在一天天的学习中成长，我们在一次次的挫折中壮大。我们与所有的*****人一样坚信，只要你真实的付出了自己的努力，*****的明天会更好。

20xx的结束，我们一年的工作也将有一个总结，在总公司的帮助下，我们从公司的销售业绩、员工素质、销售技巧、专业基础知识的掌握、以及客户储备等等都有了明显的提升与进步，于此同时也暴露了我们很多的问题，在总公司的帮助下如抽茧剥丝一样一个一个的解决它。在此我向总公司的领导与同仁表示感谢。下面我对一年来的工作进行一个简要的总结。

一、公司一年来的发展回顾

1、公司管理的问题与改进

20xx年9月25日，公司正式营业，从此揭开了*****高尔夫体育发展有限公司的发展序幕。由于初识高尔夫销售的我们在工作中出现了很多问题，管理就是其中最重要的一项，由于公司人少店多，给管理沟通带来很多不便，所有销售人员又都是第一次接触高尔夫，更没有一个从事过高尔夫经营管理的人员现场经营或指导，致使问题频生，从专业知识到销售技巧，从货品流通到入库盘点，从人事管理到客户服务等等，在细节中都有一些漏洞与差错。

在总公司多位同仁的现场指导与帮助下我们在逐步的完善与改进，加强管理了人员与一线销售人员的联系，并且在实践中不断探索有益于公司发展、员工进步的管理模式，既要简洁又要实用，在制度上进行完善和重新制定，规范员工行为；明确权责范围，细化责任体系，分解落实目标；使每一位员工都明白自己的职位与责任，明确的知道自己每天的工作流程。

2、销售服务的局限与拓展

现公司的销售主要以客户自己上门的直接销售方式为主，这是被动的销售方式，只有新客户自己走进门并且我们成功的完成服务后，才在客户的名单上有了扩展，在不断的实践摸索中我们深刻的意识到这是销售中的一个主要瓶颈，在不断的做好店面的服务增加稳定客户的同时，我们应主动增加销售模式，如电话拜访，短息沟通，宣传资料的发放，名片赠予，网络连接的建立，最重要的是增加试打会的频次与规模，在各种的方式下占有客户的视听觉，化被动服务为主动销售，打造*****高尔夫第一品牌的深刻概念。

3、执行力度不强，有效沟通偏少

企业的成功需要管理团队的高度执行力，但公司存在管理执行意识淡薄，有令不行、有禁不止的现象时有发生；在发现问题后经常没有得到有效的沟通与解决，促使一些坏习惯的

滋生。为了杜绝以上现象的发生，我们增加了培训制度与店长职责条例，在工作过程中能够秉承严谨务实的工作作风，能够做到令行禁止，能够以身作则，提高员工的自身素质，理解公司的发展就会水涨船高的道理。每个人都应该有危机感和紧迫感，在其位、谋其职、得其酬，提高执行力度，改善沟通环节，提高沟通水平，不能得过且过、混岗度日，要把自己的发展目标与公司紧密的结合在一起。

4、员工专业知识差，团队观念偏弱

由于所有员工都是第一次接触高尔夫，所有的高尔夫专业知识都是从零开始，根本谈不上专业知识如何，在大家都不是很熟悉业务的情况下一直都没有较强的团队意识，公司的发展正在步入正轨，前景一片光明，在公司加紧步伐的同时也需要员工强化员工自己的专业知识与销售技巧，并且应具有狼族一样的团队协作精神，在总公司的帮助与我们的努力下，员工逐渐树立正确的价值取向，明确人生目标，改变工作懒散的作风，提高自身的能力与协作意识。

二、公司20xx的发展规划

提升销售业绩、拓展销售方式、提高员工素质与技能、增强团队意识、加强客户沟通、推广*****品牌服务、扩大服务范围、树立全新*****高尔夫品牌形象。

三、公司20xx年的主要工作

1、业绩上，增加员工的销售技巧与销售渠道，销售业绩比20xx年有30%—50%的增长。

2、注重细节，加强团队建设

公司的发展壮大需要把每个人的力量集中在一起，形成凝聚力；需要所有人都向着同一个目标迈进，形成向心力，需要

所有人对从事的工作不折不扣的执行，形成执行力。公司已经为我们制定了宏伟的目标，我们必须放下包袱，注重细节，服务团队，向着既定的彼岸前进。要用更高的标准要求自已，不光要提升销售业绩，更重要的是将我们的品牌打出去，在客户中留下好的印象，形成软实力；从大局出发，以服务者的心态为公司的发展提供有力的保障与支撑。整个公司人员要相互支持，相互配合，理顺关系，勇于承担责任，拧成一股绳，形成一股力，扎稳*****高尔夫公司的根基，树立*****高尔夫公司的形象，开创*****高尔夫公司的辉煌。

3、注重素质，培育人才，强调考核

20xx年我们要加强人力资源管理，不断的培训与考核，提升员工工作能力与效率。力争建立一支有能力，有素养的团队。以前，我们讲考核，都只停留在口头上，在实际工作中都给了员工宽松态度□20xx年我们要加强员工考核，增强员工的自我提升，压力与动力相结合。

4、完善制度，提高执行力

制度是管理的根本，是规范公司发展的基石。不依规矩，不成方圆。用稳定的制度来约束员工，用合理的制度来激励员工，从制度上增强员工对公司的信任度，提高工作的自觉性和能动性，增强团队的执行力。

5、树立形象，提高软实力

酒香不怕巷子深，更何况黑龙江省只有我们一家高尔夫品牌，我们在不断的增加我们的软实力的同时，增加宣传策略，传播公司的知名度，树立企业文化，打造一个让客户信赖的高尔夫用品销售公司。

春节将至，我谨代表*****公司的所有员工向总公司的领

导以及各位同仁们致以新春的问候，向大家拜年。

文档为doc格式

高尔夫工作总结篇六

——公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

20xx年我们进一步强调采购工作透明，不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

200x年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和

湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐朽。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

200x年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

200x年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大的市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立

在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

高尔夫工作总结篇七

尊敬的公司领导及同事们：

大家好，不知不觉的一年过去了□xx年1月份根据公司领导安排，我从聊城采购调到深圳采购主要原材料，负责采购订单完成以及采购制度制定主要工作，以及收集采购执行情况，组织签订采购合同，解决合同上的履行有关问题，虽然工作非常宽，工作内容非常杂，但是近几个月来一直紧紧围绕公司总部领导指定的工作思路，刻苦学习，扎实工作，不断改进工作方法，提高工作效率，增强工作的系统性，预见性，科学性，较好地完成了各项工作任务，先将这几个月的工作情况述职如下：

一、完成工作方面

1、完善采购制度，降低成本。

把材料价格信息及时提供给技术工程部，为产品设计选材提

供样品和成本估价。提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买原材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找第二供方或谈判使主要原材料价格有所降低□led546单红灯由原来的39/k元降低到35/k元同比下降10%□pcb有原来的12.5/pcs降低到现在的11.8/pcs同比下降5.6%，3528全彩由原来的250元/k组降到现在的190元/k组，同比下降24%，346全彩由原来的420元/k组降到现在的380元/k组同比下降9.5%等一些主要原材料成本都有明显降低。坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和研发来开展，较好的完成了工作任务。

2、与各供应商建立并保持良好关系□20xx年8月份采购部进一步加强了对供应商管理，对每一位来访的供应商进行分析了解，确保了每一个合适的供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有供应资格。

根据公司经营理念，供应商也应建立为真正的战略伙伴关系。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

- 1、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。
- 2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。
- 3、加强对供应商的管理协调。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择最优且具有战略伙伴关系的供应商。
- 4、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。保证公司erp系统被采购信息资料的完整，以备随时查阅、对比。
- 5、提高部门工作员工的责任感□20xx年采购部将特别注重采购人员的责任感，保证采购材料信息的有效追踪。在业务素质提高的同时，责任感很重要。做一个有责任感的采购，把好原材料质量。

二、 工作不足方面：

由于目前公司以订单来安排生产，所以在订单的原材料采购交期方面仍旧做的不是很好，工作计划性不强，明年继续改善，目前公司有的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部和品质部的沟通还不到位。

三、 明年工作计划

- 1、完善供应商体系，开发新供方，特别是重要原材料的供方要达到3-6家。确保原材料能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工

作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、随着公司发展和市场因素的影响，以短期销售订单来安排采购，生产已经无法使流程正常运转□20xx年将把采购模式由零星订单采购往定量采购模式靠拢。以减缓采购周期压力，同时能应对20xx年，由于供应商生产成本上涨提出的涨价要求。

3、配合技术部完成产品开发、送样过程。

4、配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

5、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度。比如，设备和设备部件因制定采购计划，不能混同到生产原料采购模式，因为由于设备和备件的特殊性，无法短期内完成采购，势必会影响到生产的展开。

6、配合仓库，掌握仓库库存情况，使采购工作不处于被动状态。

7、采购员的业务素质通过培训和相互学习，使业务水平得到提高，同时培养新员工，使之尽快熟悉业务。

在xx年的工作中，我仍会认真工作，不断提高自身的业务素质和管理水平。增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我们会选择性得采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的中更上一层楼贡献出力量。

高尔夫工作总结篇八

首先，容我对心中的理想生活作一番描述：闲来无事，可以随意哼哼(花儿与少年)、(小河淌水)，或者(兰花花)、东

北(摇篮曲)，甚至(红河谷)、印尼(船歌)之类小曲；兴之所至，可以歪头扭脖吟几句“感时花溅泪，恨别鸟惊心”，慨叹一下“人生代代无穷已，江月年年只相似”；眼望虚空，会飘出丝丝缕缕的暗恨幽愁，挥之不去，又该是怎样诗意动人的烦恼和忧郁？无思无欲，则可寒江独钓，品味钓胜于鱼的乐趣……能够如此慵慵懒懒过日子，实在很惬意，算得上人生之大幸。

最初听到“采购员”一词，是在久远的过去。不知为什么，当时脑海里立刻浮现出一幅秋末冬初雾霾沉沉的景象，色调黯淡得很。而摊上食堂采购的干活，总觉得也许是冥冥之中对我少年懒惰的迟来惩罚。你不是向来对美味佳肴麻木吗？你不是向来对吃吃喝喝不以为意甚至有些不屑吗？你不是向来厌烦与那些鬼精灵的贩子讨价还价吗？你不是不忍砍价砍到那些辛苦劳作的菜农遍体鳞伤吗？——这些，就让你去面对，去学习。然而，无论如何违背我的心性，我还是小心翼翼地勉力干了一年的采购。

也曾不懂装懂地作过市场调查。市场风云诡谲，既需要大智大勇，也充斥着大奸大诈，我辈蓬蒿之人，怎能洞察！

也曾笑呵呵地与菜贩菜农讨论价格，结果当然很不如人意。当我转身离开市场，常常隐约觉得身后有人望着我的背影窃笑：那个老师好憨哟。

也曾擅作主张，歇斯底里地改变供货渠道。如：几经努力，感觉望坪肉市依然坚冰难破，便索性将猪肉供应商从望坪转到了耒苏；市场急剧动荡时，又放弃川东市场，转而从望坪购入价格略高的菜油，就为图个什么性价比。

也曾流过汗。这不奇怪，谁不流汗？大热天在林荫下静坐还汗流浹背呢。

也曾无可奈何。整个xx年秋期，物价一直稳定在高位，上年

只卖几分的萝卜，涨到了五六角，上年只卖一两角的莲白，涨到了七八角。很难买到一元以下的蔬菜。量大，也只是便宜一角而已。菜农说：“光景不好，欠收啊！”你看市场，菜价虽高，买卖却好。有谁听说过皇帝的女儿还愁嫁吗？菜油也是。我们定的中次油，九月初每斤五块，有一天，不知谁给它的价格表错上了发条，油价一路上涨，涨到六块六，我也不敢问了，干脆从望坪进吧。还有煤。以公有制的傅家洞的滚装炭为例，上半年吨价还480，国庆也就530，接着“噌噌噌”直窜升，年终岁末，总算成功地飙上了800高位。同等质量的煤炭，山西也就300元一吨。这煤价的虚高，既有供求关系的作用，又觉得并非完全取决于市场规律，明明是本地煤商巧打山西小煤窑压产之牌，联合哄抬价格所致。问题是，你要煤，人家就是摆明车马向你漫天要价，你也只有徒呼奈何！

也曾惊慌失措。记得接手第一周，食堂缺煤。那时我不认得一个矿主，也不知道一个干运煤勾当的司机，除了大致晓得煤炭不同于泥土之外，脑袋里一片空白。而食堂又急需燃煤，时不我待，那时觉得很无助。说到此，有一事，必须向各位同仁坦白清楚：一年之中，我竟两次购回异常劣质的煤炭，给集体带来以千计的损失，致使全校教师职工人人都不得不分摊由于我的过失所造成的后果。虽然并非我的主观，毕竟职责所系，难辞其咎。在此，诚恳向各位道歉，谢罪！

眼看一年将过，一日空闲，揽镜自照，惊异地发现自己竟已不能表情，怎么也挤不出一丝会心的笑意。最可恨那额头，沟壑纵横。便想以手抚平，不料揉弄出十来个斑块，那斑块进而幻化成方块汉字。那十个字是：“云空未必空，欲洁何曾洁？”情境转换，我分明看见一头孤羊，既与同伴失散，又融入不了狼群，在茫茫的原野，踟躇徘徊，其情可哀。忽听一片狼嗥，猛然一惊……却是一梦。原来，我在暮春的午后，双手托着一颗愚蠢的头颅，撑着桌面睡着了。此时窗外淅淅沥沥，正是雨打芭蕉。

总结这一年的得失. 突出的收获有三：一是练就了我在众人面前背背篋的勇气。在此之前，对背背篋的记忆，大致要追溯到儿童阶段割青草时。母亲很忧伤，说：“你可是从来不曾给老娘买过一回菜，从小又比谁都娇生惯养，那肩挑背扛的活，你能胜任吗？”我那七十三龄的老娘啊，可知你不惑之年的儿子，正在历经嬗变，走向成熟？二是练出了一身好勇力，使我一旦手握球拍，总能将小小乒乓拍飞出球台。第三，由于闲暇被挤占掏空，我的生活显得更加充实。而给我留下的最大遗憾莫过于错过了去年八月三十日的“庆功宴”。我愿那次喝酒受伤的不是远春而是我。在厌恶喝酒的我的一生中，产生饮酒念头的瞬间都会很少。而那次，我有那么强烈的饮酒欲望，却也那么轻易的永远错过了。我这一生，怕是难以体味饮酒的快乐了。

高尔夫工作总结篇九

因为前段时间工作的独立性和相对自由，让我迅速熟悉了电子采购这一行。但m回来后，已经好几次四两拨千斤地提点帮助了我，让我不得不重新反思自己的工作上的不足。

其次没有做好的一部分工作是，对于一些反馈较好的报价，没有及时和销售跟进。也是因为自己是新人，不好意思腆着脸去催问，同时本身性格也让人不习惯去过分计较。其实这样一来是对自己的工作不负责，也是对供应商辛苦报价的一种不负责的表现。下定决心，但凡今后遇到好的反馈，哪怕是director的，也要追问到底。

当然也有做得自己比较满意的地方——通过自己的努力挖掘出了好几个新的渠道；在m休假期间维持住了与大供应商的良好关系；在交期跟进上也做得不错□pull out的单子较少；也学会了如何合理地去跟供应商吵架，尽力去维护公司利益。

工作后最大的感悟可以总结成八个字：想尽办法、反复确认。

高尔夫工作总结篇十

我是在今年的2月份来到的，从4月份开始调到了采购部，成为了一名采购部文员。因为是刚开始工作所以什么都要学所以也很乐意从最基本的东西学起、做起。比如说发发传真，接电话什么的。从最初的什么都不懂到现在对采购内部采购流程了解，都是在经过一点点的学习和请教，一步一步向前走的，本着积极上进的态度努力从最基本的学起，从最初在上司那里学到的电阻、二极管的作用，什么是ul认证□sgs报告，怎样才符rohs标准，当然啦也包括对其它材料的了解，知道了电器一般要通过那些认证，知道了电线上的那些标识是什么，对采购的材料慢慢的有了一定的了解，知道自己的工作就是协助和配合自己的上司完成工作。到现在对委外加工材料的操作流程的熟悉及独立操作都是自己在工作中进步的一面。但在工作的同时也发现了自己许多的不足，工作一段时间后才知道了什么叫眼高手低，工作中存在着粗心大意，比如说在每月采购总量汇总时会一而再的出现漏洞，对采购单进行跟踪时也会有发现不了的错误，自己没有及时去检查，而是等着别人检查错误后，才去更正，有时会在别人催促的后才会想起才会发现自己原来还有这么多事没有做，没做好。做有些事会很没调理性，我也知道这些并没有完全描述出我的不足和缺点，这些都需要在今后的工作中进行改进，我也会在今后的工作中一步步的改进，也希望有人会慢慢发觉，能有人对我说：“工作做得不错”我相信我会更进一步的。

关于工资问题，我相信没有人会满足于每个月仅七、八百待遇，对于在采购部工作了五个多月的`我来说，也总结出了一些道理，“没有人会给一个工作能力不突出，没有看到你的表现，没有看到你成绩情况下给你涨工资，也不会有人会给一个在职务上可有可无的人涨工资，虽然自己不愿承认自己所做和得到是等值的，但我承认我做的确实不够，但我会在今后的这些日子里不断学习，改善自己的工作。有人说“如

如果你的工作能力不强，至少要有对工作的认真态度。”所以说我的态度至少是认真的。这就是我在采购部半年来的工作总结。