

# 最新采购工作自我鉴定 采购员工自我鉴定 (精选10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 采购工作自我鉴定篇一

20xx年上半年已经过去，在这将近一年的时刻中我透过发奋的工作，得到很多收获，已到年中，我感觉有必要对自我的工作做一下评价。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我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评价。

1：熟悉采购的流程，让自我从下单到收料，每个细节都经手，让自我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我经手，让自我在第一时刻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，能了解自我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。学会计划自我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，自我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，让自我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的。

2：参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，才明白自我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我的调度还得带给的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自我，那才是真正好的采购。货比三家。透过不一样的厂家给出不一样的价位，在以梦想的价位压自我心中最愿意的供应商，得到自我想到的结果。期望以后自我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的帮忙了，透过erp让自我学到每个车种的配置，自我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。让自我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。

自我对产品的不了解，有点盲目的调货，对自我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。明年发奋清楚工作的重要性，发奋学习了解自开车的配置及为何要如何配置。

20\_\_年是收获的一年，也将是充实的一年，和大家一齐工作更是一件很愉快的事。透过这半年的工作和学习，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！

## 采购工作自我鉴定篇二

千里之行，始于足下。回顾这一年，是学习的一年，采购工

作经验、客户资料、社会交流等等一切都是从新开始;从无到有,从有到会,从会到稳。回顾这一年,是感恩的一年,真心感谢公司给我提供磨练自己的机会;更感谢公司领导一直以来对我的信任与栽培;同时也感谢公司全体同事们的支持与帮助。

首先,谈谈自己在富基工作心态的转变。坦白讲,如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中,那是虚伪的空话。可以说,这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长,那么不论所做的工作怎样,都不会觉得工作上的劳苦,但扪心自问,原来学的知识何以致用,你的特长在哪里,因为刚换行业,新的工作使我迷茫,不知自己的定位;是不是不适合做这个行业。在工作中,从下单、询价、催货直到物料顺利到达工地,要把工作完成感觉是很容易的,可实际把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以,调整好心态的我渐渐的明白了,在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作,也能成为最精巧的工人;如果以冷淡的态度去做最高尚的工作,也不过是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白,不论做任何事,必须竭尽全力,这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中辛劳的方法,那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若处处都能主动、努力,把工作当成事业来做,那么无论在怎样的岗位上都能成功。

其次,对我八个月的工作状况做一个小结。在工作中,

- 1、对原则性问题把关不严,对于该交的材料,没有严格的要求供应厂商按交货期交货,反而使得供应厂商一拖再拖,有时会影响工地的进度。

- 2、带有个人偏见情况,总是为供应厂商开脱,因此而产生了一些不好的影响;

3、下单的不仔细，没能考虑周全，比如说有一次的电缆下单，我没能按照各施工单位的计划分开下单，而是放在了一起，从而给施工单位收获带来了麻烦。

在此，我真心表示深深的歉意！相对缺点，我的成绩微不足道，在公司各位领导的关心支持下，通过八个月的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个施工、销售的最重要环节，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。让我了解到一个采购配送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，要保持对公司的忠诚；不带个人偏见，在考虑全面因素的基础上，在保证交货期、保证质量的前提下；规范一切可能危害公司正常运转的供应厂商；不断提高自己在采购及配送工作的作业流程上的知识；在工作中采用和坚持良好的商业准则等。为了公司的正常运转，保证物料的及时到场，我保持24小时不关手机，不管是在工作时间，还是在休息的时候，都能够与供应厂商进行电话沟通，对物料随时跟踪。

新的一年，即将到来。我会努力把 work 做好。工作对于一个人，应该用上孔子的一句话，那就是‘在其位，谋其政’。无论我们在哪个岗位上，都要想方设法把自己的本职工作做好。假如我们每一个人都把自己的工作做得圆满了，才能真正提高工作效率，为公司创造效益。在以后的工作中需要改善的地方：

一、加强与同事的沟通，营造团队协作氛围。这段时期让我深深体会到团队协作精神才是工作取胜的要害。办公室工作偶然会因同事之间缺乏沟通而导致工作出错或效率低。在以后的工作中，我一定会主动加强与领导、同事的交流与沟通，在确保工作顺利进行的同时提高工作效率。

二、从改造自己入手，适应企业生存环境。我深知：德才兼备的人才是人才。进入公司的第一天，我就清楚地意识到自

己已经是公司的一名员工，目前要做的，就是要通过努力工作来改造自己，以拓宽自身的知识结构，提高专业素质和道德修养。我相信，只要自己肯努力学，专心做，就一定不会辜负领导的期望！

三、从细微工作入手，积极调整个人心态。作为一名入司不久的员工，处事要低调，要在荣耀面前退一步，在困难面前进一步。要坚持踏踏实实做人，认认真真做事，坚信细节决定成败。

四、‘业精于勤’。在以后的工作中要不断加强学习，要始终坚持多看、多听、多想、多问、多做的方针，不断提高自身的工作能力和工作效率。

五、锻炼胆识和毅力，提高解决实际问题的能力。工作中要敢想敢做，在做好本职工作的同时，努力加强各方面能力的锻炼，将自己融入到公司中，以达到共同进步和双赢的目的。

我愿和公司全体员工齐心协力，踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力。我会加强学习，努力充实自己，既拥有进取心，也保持平常心，快乐地去工作，在工作中寻求成就感！我要以更加饱满的热情和充沛的精力投入到工作中，决不辜负领导对我的信任和栽培，为公司的发展壮大贡献自己的力量，书写我人生中浓墨重彩的一页！祝愿我们的公司飞黄腾达！

### 采购工作自我鉴定篇三

采购员要确保生产物料的耗用，为生产备足原材料，做好后勤工作，主动与生产搞好协商事宜。根据生产部下达的计划大体确定采购的品种及数量。结合市场销售实情，勤看报表，勤与库管员接洽，勤于动脑分析用量及各种物料运输的时间拟定出比较周密的月计划。这样做到胸有成竹，稳保生产不断货，同时不过多积压资金。

采购过程中“质优价廉”是采购工作的精髓。这个过程的操作与实践需要平时细心积累经验，改进工作方法，提高工作技能才能更深入地做到质优价廉从而降低成本。

掌握物料的主要耗用月份规律，分析行情走势，即时捕捉市场信息采取灵活多变有效的方法措施去采购，从而降低成本。掌握市场行情是我们做采购必须要做的工作，但更重要的是要从规律中去结合当时具体的行情实情综合分析走势，调整采购策略方法，更深一步采购到“质优价廉”的原材料。

让自己有一个良好的职业习惯，心里时刻有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通的好习惯。这些都有助于自己向一个更优秀的采购靠近，做一名真正优秀的采购员。

我很感谢公司给我提供了一个磨练的机会，对我的信任和栽培。通过半年的实习，我提高了责任心，培养了良好的职业操守道德，我相信只有不断的学习和工作，我的人生道路才会越走越宽。我要用我的激情和智慧创造价值，让事业充满生机和活力！

## 采购工作自我鉴定篇四

一、组织实施“阳光采购策略”——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理解审计及其他部门监督。

\_\_年年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。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齐询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动理解审计监督。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。

\_\_年年经过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，经过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方鉴定作业指导书》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%。为公司节俭了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、监督机制基本构成。

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，构成相互制衡的工作机制；防范、抑制\_\_\_。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。

## 二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

\_\_年年采供部继续围绕“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)。

### 三、进一步加强对供应商的管理协调

\_\_年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，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行鉴定和分析，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，甚至拿他们当自我公司的部门来看待。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一样的政策异常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。所以采供部必须研究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。从而抢占节俭成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

### 四、步加强对材料、设备价格信息的管理

\_\_年年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，坚持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、比较。

## 采购工作自我鉴定篇五

我于20xx年12月27日正式开始到公司采购部上班。由于自己的学识、经验和阅历与采购工作都有一定的距离，所以感到身上的担子很重，总不敢掉以轻心。从来公司的第一天开始，努力把自己融入到采购中心团队中，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况作一个自我鉴定如下：

1. 现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。所以我总在经理的指导和同事的帮助下不断的学习。在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着采购工作情况，较好的融入到我们采购团队中。
2. 排版和学习采购制度汇编，了解采购流程、采购管理、采购结款方式。
3. 年末统计电子版供货商信息\*\*\*个。
4. 接手日常采购费用工作。掌握了公司采购费用报销流程。
5. 协助经理完成市场调研、日常采购\*次。
6. 对文件档案在年底进一步完善整理、归类，统计份数\*\*\*份，为以后的工作提供便利。
7. 通过协助做上半年采购物流中心经济分析报告及在经理虚心的指导下，让我重新认识了制作表格的要求和数据文字的

严谨性，同时也增加自身ppt的制作能力，对各公司的采购工作也有了一定的认识。

后期工作：

1、工作中采购方面缺少经验，因此在以后工作中，要多记录并理解领导、同事的谈话，要有不怕苦的精神，协助领导多办实事，从中积累经验提高自身采购能力。

2、办公室里的工作已开始接手，但在培训会议的整理、文档详细内容等方面要向同事学习，更快的介入到日常工作中。

3、工作要细心，善于思考，发现存在问题，首先与领导进行沟通，指出自己的解决思路和意见提供参考。

4、多学习同事的长处，严格按照领导的安排完成日常工作。

这一个月来，我能敬业爱岗，积极、主动的完成自己的工作，配合公司的要求来完成工作，与同事能够很好的配合和协调。但也存在一些问题，主要表现在：第一，虽然领导和同事都很热心的帮助我，但采购对我而言是一个新的岗位，许多工作我还是得边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够细致，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求，第四，不擅言辞，文笔比较粗糙。在以后的工作中我会改正、改善存在的不足，对人与人为善，对工作力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，后期为公司的发展尽自己的一份力量。

采购员转正自我鉴定范文

本人是\*\*商厦采购职员，从参加工作距今已经有半年时间了。从学生转变为一名采购员的这段经历，带着对工作的热忱，孜孜不倦的学习热情。有较强的适应能力和沟通能力很好的

配合与协助领导、同事工作。我已学会如何更好的领会领导意图，更好的恪守工作己任，积极主动的找出工作中存在的问题、解决问题，并养成了擅于总结、有目的性计划的良好习惯。以下就是工作以来自我鉴定。

在工作上，脚踏实地、勤勤恳恳、虚心接受上级领导的批评指导、主动与同事交流学习经验。因为我深知在这样优秀大家庭里要经常回头看走过的路，总结过去，管理现在。坚信通过自己的努力，可以在这只优秀的队伍中做得更优秀。

在思想修养方面关怀他人、信守诺言、刚毅正直、亲切随和、乐于奉献。回首一路走来的点点滴滴，才发现不仅热爱我的工作，我的部门，同时我是那么的热爱我周围的同事。“众人拾柴火焰高”，我正在以火一般的工作热情感染周围的同事，用爱谱写华联辉煌的明天。

在纪律上，严格遵守公司的规章制度已经深入骨髓，尊重领导、团结同事已成为潜在意识，严格要求自己，从未出现迟到早退现象。视公司为家，爱护公司的各种公共设施，以身作则主动维护、积极清扫办公区域卫生，热爱和保护我们优良的办公环境，提高自身综合素质。因为我知道在今后的工作中，企业的文化氛围、环境是需要我们每一个人去爱护的。

在业务学习上，一直要求自己加快前进的步伐，只有这样才能在业务上不输于任何人。虽然没有采购工作方面的阅历，但我一直在勤修基本功，将所学的专业知识转化为能量。向上级领导学习业务要领，请教工作技巧，以端正的态度，仔细严谨的剖析工作中遇到的问题。积极参加公司组织的各项培训，广泛了解业务知识，拓宽工作思维。

半年的磨练，我已成熟了很多，付出了很多。但这些还不够，等待我去做、去完善的地方还有很多。加强与其他部门协作和沟通能力，为今后各部门间的工作更好的合作打下坚实的基础。虚心向其它同事学习更好的问题处理办法、换位思考

问题的角度。我想我一定能够能够的表现自己，在工作上更加的得心应手。

## 采购员转正申请自我鉴定

1、本人具有很高的可塑性，积极、热忱，能够很快地进入工作角色当中。思想上进，能够严格要求自己，做事认真、有责任心、有耐心。决定要做的一定把它做好。性格方面，乐观、开朗，有毅力，能吃苦耐劳，有钻研能力，能不断地学习和上进，并能够始终保持一颗平常心，随时跟上行业的发展。适应能力强，喜欢接触新生事物，具有亲和力，遇有不懂的能够虚心请教。

2、从事过跟单业务和采购类职务，熟悉业务跟单之流程及采购流程

3、能胜任本专业类及跟单业务工作

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 采购工作自我鉴定篇六

在加入华联商厦这个团队9个月的时间里, 我由一个充满书生意气的学生转变为可以独当一面的采购员. 带着年轻人对工作的热忱, 孜孜不倦的细化每天的工作. 有较强的适应能力和沟通能力很好的配合与协助领导、同事工作. 工作八个月以来, 我已学会如何更好的领会领导意图, 更好的恪守工作己任, 积极主动的找出工作中存在的问题、解决问题, 并养成了擅于总结、有目的性计划的良好习惯. 在此, 对20xx年度工作分如下四方面自评:

一、在纪律上, 严格遵守公司的规章制度已经深入骨髓, 尊重领导、团结同事已成为潜在意识. 严格要求自己, 从未出现迟到早退现象. 视公司为家, 爱护公司的各种公共设施, 以身作则主动维护、积极清扫办公区域卫生, 热爱和保护我们优良的办公环境, 提高自身综合素质. 因为我知道在今后的工作中, 企业的文化氛围、环境是需要我们每一个人去爱护的.

二、在业务学习上, 一直要求自己加快前进的步伐, 只有这样才能在业务上不输于任何人. 虽然没有采购工作方面的阅历, 但我一直在勤修基本功, 将所学的专业知识转化为能量. 向上级领导学习业务要领, 请教工作技巧, 以端正的态度, 仔细严谨的剖析工作中遇到的问题. 积极参加公司组织的各项培训, 广泛了解业务知识, 拓宽工作思维. 本着对本职工作负责的态度, 有计划有针对性的' 进行钻研, 并相应的记录重点, 温故知新, 使之在与供应商谈判中掌控局面.

三、在思想修养方面关怀他人、信守诺言、刚毅正直、亲切随和、乐于奉献. 回首一路走来的点点滴滴, 才发现不仅热爱我的工作, 我的部门, 同时我是那么的热爱我周围的同事. “众人拾柴火焰高”, 我正在以火一般的工作热情感染周围的同事, 用爱谱写华联辉煌的明天.

四、在工作上, 脚踏实地、勤勤恳恳、虚心接受上级领导的批

评指导、主动与同事交流学习经验.因为我深知在这样优秀大家庭里要经常回头看走过的路,总结过去,管理现在.坚信通过自己的努力,可以在这只优秀的队伍中做得更优秀.

回首往事,我已成熟了很多,付出了很多.但这些还不够,等待我去做、去完善的地方还有很多.20xx年我要不断提高自身的业务修养以及实操水平.加强与其他部门协作和沟通能力,为今后各部门间的工作更好的合作打下坚实的基础.虚心向其它同事学习更好的问题处理办法、换位思考问题的角度.怀着一颗感恩的心,在困难面前永不言弃,以更饱满的工作热情超越自我、完善自我.为我们华联的明天拼搏进取,誓与华联同生存、共成长.

## 采购工作自我鉴定篇七

xx年上半年已经过去,在这将近一年的时间中我通过努力的工作,得到很多收获,已到年终,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、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、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。为何会造成这些库存量，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。自己对产品的不了解，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。

xx年是收获的一年，也将是充实的一年，和大家一起工作更

是一件很愉快的事。通过这半年的工作和学习，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！

## 采购工作自我鉴定篇八

时光如梭，转眼即将告别20xx年，回顾过去的工作，内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，同时也学到很多的东西，现将主要情景总结如下：

- 1、电机类：1598025.00元
- 2、五金加工、橡塑件□xx93409.7元
- 3、电子包材：344500.2元

总采购金额为：2725934.9元

以上统计数据不是很全面，在作报表时发现有些产品都没有单价，在20xx年要把这项漏洞补上，作到订单完善度xx0%□以便更好的统计数据。

工作资料总结：

- 1、踏实认真，更好的完成本职工作。

众所周知采购部是关系到公司整个销售利益的重要环节，所以我很感激公司和各位领导对我的信任，我的主要工作职责：负责公司主要配件，外协加工，以及电子元器件的采购及采购管理业务范围内的管理和领导工作。认真按时做好采购部相关单据，及时提交给财务部，严格履行本岗位职责，定期向公司汇报本部门月统计工作，并提出相关的提议。根据生

产部门的生产计划，进取下单落实跟踪。

## 2、降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节俭，以最低的价格买到最适宜的产品，是需要不断思考的问题和努力的方向。我认为应当在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。在20xx年，我们把原先是经过现金采购的物资转换成月结，有：不锈钢材料，和部分工具的采购付款，在20xx年要把外协加工的氧化单位，还有一些劳保之类的单位也要争取转为货款月结，以便缓解公司流转资金的周转。

## 3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识，使我的业务知识及人际沟通、协调本事、分析与表达本事等都有显著的提高。

20xx年虽然工作忙碌，自我也在逐步的进入主角，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的加工件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺；对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂；在20xx年的工作中，我会看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改善，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。

在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，进取进取的工作作风。为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

## 采购工作自我鉴定篇九

转眼间，三个月的试用期工作就这样平凡的过去了。曾经，我还以为这“漫长”的三个月，没有这么轻易就会过去。但在工作开始之后，我就再没机会去思考这个问题。当我回过神来时，试用期的三个月便这样默默的过去了。

回顾整场试用期的工作情况，在工作方面，我经常受到领导和其他前辈的教导，而在生活方面，周围的各位同事们也在一直帮助着我。尽管xxx酒店对我而言是一个全新的环境，但在这里，我却感受到了集体的温暖，并收获了不少的工作经验。现在，试用期结束，我也即将成为一名正式的酒店采购员，在此，我对自己近期的个人情况自我鉴定如下：

在思想上，我在的工作中完成了由一名学生到工作者的转变！不仅加强了自身的工作意识，也大大的提升了自身的责任心，团结心，并了解到了作为一名采购应该保持的思想准则，在工作中不断的改善自身，让工作完成的更加出色。

其次，在步入了社会且来到这个团体之后，我也在不断的改善自身的思想！不仅通过网络媒体来了解国家的发展情况以及相关的各种政策制度，更积极的完善自我，树立了正确的价值观念和良好的思想品德。

此外，在领导的教导下我也了解到了许多xxx酒店的企业文化。在明白了自己身处的企业是多么出色的时候，我更为自己能在这里工作感到自豪。

这短暂的三个月，其实也并非能让我彻底的掌握采购的工作，所以，在工作方面我也仅仅只是掌握了基本的皮毛，还有许多的工作能力需要继续努力去掌握。

但在这段时间的工作和学习中，我在基础方面已经有了很好的掌握，并给还一直在跟着前辈跑市场，认识酒店的各种供

货商，还在大量的基础工作中累积了经验和技巧。现在的我，对于自己的工作已经有了充分的了解，不仅能独立的完成自身的基础工作，也能逐步去挑战一些更加复杂的事情！相信在不久之后，我就能顺利的在采购工作中独当一面。

反思前后，我目前最大的不足就是考虑的时候不够仔细，导致有些事情准备的不全面！这对一名采购来说是绝对不可以的事情！为此，我会在今后的工作中更加努力的要求自己，更进一步的去严谨的完成自身的工作。

如今，试用期已经结束，但真正的工作才刚刚开始，我会继续努力，让自己变的更加的出色！

## 采购工作自我鉴定篇十

如果你是一名采购人员，接到一个客户来电，对方的报价比上次报价更低了. 此时的你接下来会做些什么工作？要确保做好这个品种的采购工作，为企业降低采购成本！应意识到此物料行情下降，价格下滑. 接下会做如下事：

- 1、证实信息的准确性. 具体就是去询问你所掌握的所有供此货的供应商，给他们以沟通方式的形式告知对方别人给你报价，如何如何的合适，价格降了. 看他们的反应.
- 2、以订货的形式，强压价谈价，查知真实情况. 如果真降了，没有不想有货不做点降价表示出货的商人.
- 3、找寻此物料的前生原材料，从网上，从前生原材料的商家去查实是否有降. 4、证实物料价格真是降了. 就得做到要这些天勤询价，讲价，了解行情走势，做到需货时能购到最低的价格.
- 5、如果你暂时不需要这种物料，你也千万别放松警惕，有很多时候会出现在降价期间你没购进价格又因某些原因而回升

哟！你做采购的要是错过这种时机购货那就是你的失责. 采购应该有觉察物料降中见涨的征兆.

6、勤看报表，了解库存量，少购货，缓购货，保持最低库存量

7、越是降价时期采购员应该更有信心购得更低的价格. 越是降价，越要讲价还价，压价力度要加大，这时你完全可以这样规劝你的供应商：今天你这个价格不卖给我，别人先做了，说不定过两三天你的物料还没找到出路，价格比这个降得更低. 没有不心动的.

常用物料涨价如何购买？