

# 家委采购负责 采购职位阶段总结参考(优秀8篇)

典礼是一种传达情感和价值观的方式，可以让人们更深入地思考自己的人生和意义。典礼的演讲和表演应该精心准备，以确保内容的精炼和表达的准确性。每一个典礼都有其独特的意义和价值，让我们一起来领略其中的美妙吧。

## 家委采购负责篇一

今天用书面向各位作\_\_年的工作总结!一年的工作就这样结束了，做到了尽职尽责，我在自己的工作岗位上付出了最大努力。回顾一年的工作，我做了如下整理：

### 一、主要工作：

- 1、带领同事完成数据仓库etl工作。
- 2、负责其他公司移交项目维护。
- 3、负责应用组管理开发工作。

### 二、主要工作业绩：

- 1、etl方面，新同事可以独立完成开发，并可以独立完成电子银行etl工作。
- 2、其他公司移交的维护项目基本已经摸透，可以独立完成新需求开发和问题查询。
- 3、应用开发组人员也基本掌握交行jump开发规范，可以进行新项目开发。

### 三、明年的工作：

- 1、做好新项目软件架构设计。
- 2、带领开发人员完成新需求开发。
- 3、通过交行jump平台项目整理出一套属于公司的系统体系架构。

### 四、存在的问题：

- 1、新同事etl开发经验少，需要公司多做一些培训。
- 2、应用开发组技术人才欠缺。
- 3、公司团体活动较少，同事之间冷漠。

\_\_年已悄然过去了。回首过去的一年，感慨万千。总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般万般感受，\_\_年已经进入了我们的眼眸，无数的回忆和感叹。\_\_年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考。在公司迎来了第三个年头，机遇和挑战并存，自己感到责任和担子更加重了，回顾以往走过的艰难历程，成绩已经成为过去，新的一年对我的人生来说亦是一次全新的开始！我将继续坚持不懈，积极进取，在自己的工作岗位上发挥自己最大的能力，完成上级派给我的任务和我自己应尽的义务，这是责无旁贷的，我相信我是能够做好的！

## 家委采购负责篇二

尊敬的领导：

时光荏苒，20\_\_年立刻就要结束了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。在部门领导和同事的悉心关怀和指导下，透过

自身的不懈努力，对待工作精益求精，较为圆满的完成了自己所承担的各项工作任务，在工作上取得了必须成果。回顾过去的一年现将工作学习状况总结如下：

## 一、有条不紊的做好厂内日常性采购

1、制定采购计划：根据厂内生产年度生产计划、季度生产计划及月度计划陆续开展采购计划的制定。执行采购计划时依据库房现存量、生产计划及供应商供货周期拟定好采购物料计划安排。

2、拟定采购合同：采购计划做好后发给相应供应商双方盖章生效合同生成，双方需严格按照采购合同执行采购计划。

3、做好跟催工作：定期跟踪供应商生产进度，掌握重要物料到货时间安排，平时根据库存状况及生产任务的调整及时安排好供应商优先生产所需物资更好地做好跟催工作。

4、物料到货验收：认真仔细核对来厂物料的规格型号数量，打印相应到货单交由质监部门检验，经检验合格入库，不合格物品整齐有序码放到不合格品库。

5、与供应商协调沟通：生产过程中出现的产品质量问题及不合格品及时与供应商协调解决维修及退换货处理。

6、整理付款：定期与供应商做好对账工作，产品规格型号、数量、价格及结账状况都应一一查看，严禁出现错账漏帐和重复付账的情况。

## 二、用心做好厂内各部门临时性采购

各部门领导批示的请购单(无领导签字的请购单一律不予采购)，按照请购单根据所请购产品的规格型号进行网络供应商筛选或直接出车去市场筛选购买。购买前做好充足的询价比

价及产品质量、交货周期和服务配合度比较，经过缜密筛查选取物美价廉的优良供应商，采购商品回厂后需质检的产品交由质监部门进行检验，合格后请购人员方可领取使用。

### 三、工作中存在的不足

物料出现不合格品时偶尔出现未能及时放入不合格品库区，时间久了容易出现找不到相应批次的退货物品，直接影响对账状况。

20\_年是充实的一年，也是收获的一年。透过一年的学习工作，我在采购工作中，学习到了丰富的采购经验。同时我也在努力的提高自己的知识和经验。我深知一个公司的发展离不开每一个同事的努力，新的一年我们要为公司的发展多做贡献。同时期望公司的发展越来越好。

## 家委采购负责篇三

采购人员作为采购活动实施者，其能力素质也颇为重要。首先采购人员应具备如下的知识素质，因为在采购工作中，一方面采购人员要与不同类型的供货商打交道；另一方面，采购的商品品种繁多，规格不一，且市场上商品的供求变化快，为此，采购人员应该具备承担采购任务所需要的相关知识。

1、市场学知识。了解消费者需要，掌握市场细分策略以及产品、价格、渠道、促销方面知识，才能合理地选择采购商品的品种，从而保证采购的商品适销对路。

2、业务基础知识。业务知识包括谈判技巧、商品知识(商品功能、用途、成本、品质)、签约的基本知识等，这是做好本职工作的关键，将有助于与供应商的沟通，能主动进行价值分析，开发新来源或替代品，有助于降低采购成本。

3、社会心理。了解客户的心理活动，把握市场消费者的心理

需求，从而提高采购工作的针对性。

4、自然科学知识。自然科学知识包括自然条件、地理、气候、环境变化以及数理知识和计算机知识。将现代科技知识用于采购过程，把握市场变化规律，从而提高采购工作的效率与准确性。

5、文化基础知识。这是其他知识的基础，一个文盲是干不好采购工作的。

知识不等于能力，国外心理学家研究表明，要办好一件事，知识起的作用只有1/4，而能力起的作用占3/4，可见能力更为重要。要干好采购工作，采购人员同样应具有相应的能力：

1、分析能力。分析市场状况及发展趋势，分析消费者购买心理，分析供货商的销售心理，从而在采购工作中做到心中有数、知己知彼、百战百胜。

2、协作能力。采购过程是一个与人协作的过程，一方面采购人员要与企业内部各部门打交道，如与财务部门打交道解决采购资金、报销等问题；与仓储部门打交道，了解库存现状及变化等。另一方面采购人员要与供应商打交道，如询价、谈判等，采购人员应处理好与供应商和企业内部各方面的关系，为以后工作的开展打下基础。

3、表达能力。采购人员是用语言文字与供应商沟通的，因此，必须做到正确、清晰地表达所欲采购的各种条件，如规格、数量、价格、交货期限、付款方式等。如果口齿不清，说话口罗嗦，只会浪费时间，导致交易失败。因此采购人员的表达能力尤为重要，是采购人员必须锻炼的表达技巧。

4、成本分析和价值分析能力。采购人员必须具有成本分析能力，会精打细算。买品质太好的商品，物虽美，但价更高，加大成本，若盲目追求“价廉”，则必须支付品质低劣的代价

或伤害其与供应商的关系。因此，对于供应商的报价，要结合其提供的商品的品质、功能、服务等因素综合分析，以便买到适宜的商品。

5、预测能力。在市场经济条件下，商品的价格和供求在不断变化，采购人员应根据各种产销资料及与供应商打交道中供应商的态度等方面来预测将来市场上该种商品供给情况，如商品的价格、数量等。

虽然从事采购工作的时间不长，也谈不上任何经验，但从自己艰难的摸索工作中感受到的是，要想工作顺利开展，首先应该从所从事工作的流程开始，做到对流程非常熟悉，其次要全面学习了解每一个事物的关联关系，前因后果；最后要逐步从有经验的员工那里，逐步学习积累一些隐形的经验，亦或叫做“技巧”，搞懂这些，做到心中有数了，再加上细心再细心，严谨再严谨的工作态度，工作便不愁做不好。古语说“心急吃不了热豆腐”，用在工作上也一样，只有按部就班，脚踏实地，点滴积累，循序渐进，稳扎稳打，才能成就一个合格优秀的采购员。相信自己在这个岗位上，付出了努力，积累够时间，一定会游刃有余。

## 家委采购负责篇四

年初，我以应届生身份来某某公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。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。回首这一年，我在某某的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益

匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在某某公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

## 一、个人成长方面：

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们有一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因

为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在某某有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝啬热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入某某，我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

## 二、工作方面：

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入某某公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部的沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司某某#项目采购任务下来了，这个



项目在钣金件以及一些电子元器件方面有特殊的要求。刚开始我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。没了解清楚我就做出了决定，后果是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

某某对产品质量严格把关在业内是出名的。成品的合格率一个重要因素就是采购材料的品质是否达到产品要求。材料合格率、以及售后服务都属于质量范围。我们对物料的要求高了，就是对供应商的要求高了。例如包装问题，有的供应商任务包装有瑕疵不会影响产品质量，但对我们来说，不能够以点盖面，特别是对电子产品来说，任何细小的瑕疵都有可能影响品质。我晓之以理、动之以情，使有不同观点的供应商改变了不正确的看法。某某某某电子有限公司，是我们公司在接插件方面的主要供应商，原来因为我们在那里采购产品的系列多、供应产品多而杂，在来料准确率上存在这一定问题。但后来通过采购、品质的联合改善以及供应商自身的努力，在每个品种的物料上贴标示，包括我司物料代码和规格名称、数量、生产日期等内容，来料不合格情况基本杜绝，而且标签还方便了我们检验和仓库入库，一举两得。这只是一个典型的例子。在更新供应商和品质方面沟通下，在我负责的供应商里电子元器件到货不合格率降低到1%以下，钣金结构件到货合格率达到90%，没有对生产正常进行造成延误，也没有增加我们的采购成本。

采购成本的控制对任何公司来说都是很重要的，在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要限度的节约成本，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。我们采购部遵循按照订单计划量向供应商下订单的原则，除却必要的余量，在满足供应商最少采购量的原则下，尽量不造成库存积压。避

免因为库存造成公司经营成本的积压。同时不断正对市场变化寻找更优秀的供应商，例如，我司某某#项目的双头预置网线，采购成本一直较高，而且原供应商制作方法落后造成偶有不合格现象。十一月，我寻找到某某某某电子有限公司，经商谈发现此公司加工方法较原供应商先进，而且能够降低此网线25%的采购成本，从原2.0元/pcs降低到1.5元/pcs。十一月由某某电子供应的某某项目一个批次和某某#项目两个批次的双头预置网线，合格率达到100%。降低了某某项目的采购成本，而且更加完善了产品品质。今年下半年金属价格开始回落，我及时和供应商联系，使我司分频卡等项目用的铜柱采购成本降低了15%；还有某某#项目金属外壳通过更换供应商等措施，价格下降了20%。

如何保障生产的正常供给，同时降低成本、保证来料质量是采购部每天都思考的问题。在部门领导的带领下，我们推陈出新，不断优化供应商资源库，根据技术工程师选型要求，及时反馈市场情况。身在采购部，确实感到很大的压力，同时也是动力，有压力才促使我不断去学习，跟进市场的发展，这对我个人经验积累是有很大帮助的。

三、存在不足：

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为某某多做一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求；对市场变化的应变能力较低。面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向先进学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的某某员工并完成从采购到优秀采购的进步。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，某

某某某年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待我的工作，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

## 家委采购负责篇五

20\_\_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。我对一年的工作心得进行简要的总结。

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。

## 家委采购负责篇六

通过两个星期的采购实习，让我怯生体会到了什么叫做做生意。也让我明白了在做生意的过程中应该注意什么，什么东西需要什么东西部需要。以下就是我在本次实习中的一些心得体会：

首先作为我组的采购经理，协调各位组员的工作极其任务是我的最本职的工作。这就要求我在先期的工作时，要做出一份完整的采购计划。刚开始的时候，我对这个采购计划的制定不怎么重视，后来渐渐的发现的很多的问题。比如说很多时候我们都不知道自己接下来因该干些什么，对自己要做的事情感到很迷茫。在发现这样的问题以后，我及时的完善了我们的采购计划，这也使得我们在接下来的采购中可以更加的流畅。经过这次的事情之后然我清楚的认识到了一个完整的计划对接下来工作顺利实施的重要性。

不管在任何时候都要用耐心。我们是拉单的时候曾经遇到过一些情况：晚上下晚自习之后，我去其他的楼栋拉单的时候，当敲开人家的门的时候。大多数的情况是，一个宿舍4个人全

部坐在桌子前上网，我和他们说完来意以后人家根本就不理我，当时觉得好尴尬。这种事情遇到一次两次还行，当你遇到多的时候，我真的很想放弃。但是我知道不行，你少跑一个宿舍就可能少拉到一个单子。没当这个时候我就和自己说下一个下一个宿舍我肯定能跑到单子。这样的经历也让我在这次的实习中锻炼了我的耐性。

来的。我在我们组是负责理货和送货的，有好多次顾客急着要货，由于当天下午刚买回来的东西，人家晚上就要，理货的时间我一个人根本完不成。每当这个时候，都会有我们组的其他组员主动过来帮我。互帮互助是我们组开展工作的基本，也正是因为我们之间的互帮互助，我们组的这次采购才会格外的顺利。

在本次采购实习中，我们接触的人除了本校的同学之外，就是其他的各个商家了。面对各式各样的商家，我们无非是要以最低的价格买到最优质的商品。其中就少不了与商家之间谈判的过程！因为我在我们组主要是负责第三次采购也就是电子类商品的采购，我在去了银河电子城以及天晴数码广场以后，我发现在这些地方你小批量购买电子产品价格根本谈不下来，所以我选择了电子商务采购。因为在网络上很多商家根本没有实体店铺，在这部分上商品的价格就可以少很多。在和店主进行谈价的过程还是很艰难的，我找了将近十几家店铺，一个一个的进行砍价，有的时候都是在和好几个店家在谈。最后再选出一家质量最好的价格最便宜的进行交易。当然为了降低我们的采购风险，我在和店家谈价格的时候就谈到退货这一问题。经过这次的采购我学会了很多与商家谈判的技巧，这也让我在以后的生活中能够知道怎么能把价格砍到最低。

最后我想说的是在这次的实习中，我真的学到了很多很多，不管是书本中的还是现实生活中的。我相信，我现在所学到的对于我的将来将会起着很大的作用。

以上就是我对本次实习的一些心得!

## 家委采购负责篇七

总部采购部自20\_年5月份成立以来,在公司各领导及各部门的大力支持与鼓励下,努力做到以提高采购效率及物资供应的效率,降低经营成本,提高公司的整体盈利水平为宗旨,并不断地进行自我改造,自我建设和多次的自我调整,虚心吸取多方的建议及经验,已基本完成部门架构的构建及人员的配置,拓宽发展空间,并制定和完善了各项采购规章制度,促使本部门能够保持平稳和健康地运行。

### 一、总部采购部的主要工作职能

(一)严格遵守公司的各种规章制度,按照公司及各项目的具体要求来进行询价、核价、对比及采购等,严格控制采购成本。

(二)以质量优先、价格优先、效率优先为原则,制定了相关的采购管理制度和严格的采购流程,使公司的采购业务有序和健康地运行。

(三)对大宗采购材料进度进行实时跟踪监控,确保材料能够按时入场,保证施工项目能够顺利进行。对于月结材料要进行全面的监控和价格审定。以月为单位,根据市场价格的变化,对月结材料的价格作适时及必要的调整。

(四)部门团结协作,努力完成权限范围内的采购工作,同时也要熟悉各种招标采购流程,配合公司各种招标工作,指定采购部的采购方案和招标工作方案。

(五)联合其它相关部门(如预算部门、设计部等),根据工程项目的需要,核比我司成本预算,做好相关材料询价和报价

工作，为工程项目预算提供重要的数据，为我司争取最合理、惠的价格，减低公司的采购成本，提升公司的工程利润。

(六)为集团各分(子)公司在硬装材料方面的采购提供更多供应商信息，并在询价议价上提供必要协助和标准。

(七)不断拓宽采购渠道，开发更多市场，完善供应商管理系统，在采购实践中不断积累供应商信息，为公司尽力争取到惠的价格和较长的账期。

(八)全面负责公司全部软装项目的材料采购及具体工作的实施。各地的软装项目的材料采购及具体实施由采购部主导负责进行，包括材料采购、工地现场摆设等。

## 二、20\_年工作完成情况

软装项目作为总部采购部直接负责和实施的项目，在公司领导及部门员工的通力合作下，20\_年度主要负责实施的项目完成情况如下。

在20\_年度实施的软装项目中，除了个别项目由于实施工期紧而不能大宗合同订购而采取现购的形式外，其它大部分都采用大宗签合同订购的模式采购，这是体现规模优势，保证质量，降低采购成本最重要的模式。

## 三、20\_年度工作亮点

(一)构建了完整和专业的部门架构，建立和落实了标准有效的采购流程和严格制度，为公司更快发展提供了厚实的基础。

(二)建立了完整的供应商信息库，为项目的顺利进行提高了保障。完整供应商信息库的建立为项目询价、项目的实施争取时间、提升工作效率、降低经营成本提供了必要的条件。

(三)建立了稳定的供应商系统。在家具、灯饰、窗帘布艺和挂画等子系统上，都确定了稳定优质的供应商群体，每个项目的询价、报价都能提供三家以上优质供应商来选择，为做到阳光采购和“择优录取”奠定了坚实的基础。

(四)开展了跨区域实施项目工作。\_项目和海南各项目的成功开展，突破了地域的限制，为今后各地的项目提供了实用有效的经验；跨地区的材料物资的成功配送为以后供应链的建立提供了宝贵的经验。

(五)与供应商建立良好的战略全作关系。与一些知名的企业建立了良好的合作关系，如国美电器、运时通床垫等，拓宽了供应渠道，大大降低了采购成本，提升了品牌效应，从而更进一步推动公司的发展。

#### 四、20\_年工作不足之处

作为一个成立时间不长的新部门，总部采购部在本年度工作中存在一些欠缺和不足的地方需要在以后的工作中反思的改进。

(一)专业知识和工作经验还需要进一步提高。由于部门创建时间不长，在一些专业知识，主要是软装方面的知识有所欠缺，在工作经验方面也有待积累和提高。

(二)供应渠道和供应商的积累还需进一步加强，主要指软装饰品这一块。由于饰品的品种繁多和较为分散，因此没有较为稳定的供应商，大部分的采购都采用现购的形式，以致每个项目都要花较多的时间和精力去现购，降低了工作效率。

(三)部门与部门之间的沟通还没有达到最理想的程度。需要进一步的加强，例如：一个项目下达后，采购部、成本部，预算部以及设计部等，应该互相知照开一个简短会议，面对面商讨如何去询价，核价，如何获取更多供应商信息渠道，



如何以最短的时间来达到的效果，这样才能够更好的把工作做好，节约更过的时间，取得更大的效益。

## 五、20\_年工作展望和计划

(一)组织相关的工作培训，提升部门员工的专业知识和工作技能，从而进一步提高工作效率。

(二)继续加强供应商信息建设，加强和补充优质的供应商，去劣留优、去弱留强，逐步建立稳定、高效、优质的供应商体系。

(三)加强对采购数据的分析，加强对材料市场信息的采集及系统分析整合，进一步提升采购成本预算水平，提高询价、议价能力，降低采购成本，减少工作失误。

(四)继续加强与其它相联部门的工作联系，制订相关的规范制度，及时向公司领导汇报工作状况，提高工作效率。

总结上一年的得失，指导下一年工作思路。在明年的工作中，我们将继续保持虚心务实的工作态度，戒骄戒躁，不断努力提高业务素质和管理能力，尽的努力去提高效率、降低成本，为公司持续发展贡献力量！

## 家委采购负责篇八

从3月初到现在，我已经在公司工作六个月了。这段时间我收获了很多，对于我从学生到一个合格职业人的转变具有重要意义。

作为一个应届毕业生初来公司，刚开始很担心不知如何与同事共处、如何做好工作。因为公司的这些业务是我以前从未接触过的，而且和我的专业知识相差也比较大。但是这六个月以来，在公司宽松融洽的工作氛围下，经过项目领导和同

事的悉心关怀和耐心指导，我很快地完成了从学生到职员转变，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了项目的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了项目交予的任务，做好了本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这里对六个月的工作和生活做一下总结，可从中发现自己的'缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

七月八日，我正式成为浪潮\_届新员工，参加了集团组织的新员工入职培训。通过这次培训，了解了浪潮集团的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的职业人。通过这一个月培训，我们感受到集团对每个员工的关怀，感谢集团领导们为帮助新员工走好踏上工作岗位的第一步所做的努力。

八月份，我参加了公司安排的新员工培训、各种相关业务的培训和工作技能培训。培训期间，我积极主动地和老同事交流，希望尽快熟悉公司的基本状况和工作环境。培训结束后，我被安排到x联通项目组。刚到项目时，项目经理周工和我的指导老师王工给我推荐了大量的相关资料和文档，并指导我尽快地适应项目的工作。

从九月份开始，我开始接触x联通c网的性能维护模块，以后的时间里项目根据我的实际情况，合理的给我安排了任务，让我从基本做起，并逐步深入地接触工作流程，锻炼了我的工作能力，增加了我干好工作的信心。

接下来的十月，我开始独立负责c网的维护工作，并开始了解x业务与数据库结构。学习同事以前编写的脚本程序，全力准备下个月开始的联通公司性能新指标体系的改造工作。

十一、十二月份，是我们性能模块最重要、最关键的两个月，我们开始了中国联通新指标体系的改造工作，我主要负责日常的维护工作和数据上报、报表呈现脚本的编写。由于我们的客户对这次改造非常看重，我们也加班加点的工作，争取把工作做得。最后客户对我们的工作很满意并提出了表扬，我们的工作得到了肯定。

在这六个月的工作和生活中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：对业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高；对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多；需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

这里我要特别感谢项目经理周明强和我的入职老师王斐、同事宁海峰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。作为应届毕业生初入职场，在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有很大差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

同时感谢综合管理部各位老师组织的每一次技术培训。由于我们是个it公司，我清楚地了解良好的业务素质和技术水平是做好本质工作的前提和必要条件。公司每月组织的培训对新

员工来说很有帮助，我们可以根据自己的实际情况选择培训课程，提高学习效率。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！