

2023年采购工作总结及工作计划(实用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！相信许多人会觉得计划很难写？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

采购工作总结及工作计划篇一

1、常规的制衣面辅料采购，包括下单，追货期，处理物料异常，安排请款。其中处理物料异常有物料不够紧急补单、物料质量不理想、物料需要修改等。综合评估跟单申购物料品种、价格、数量是否正确合理。

2、面辅料开发。一般在3—5天内找到所需开发的物料样办，通过物料的质量、价格、货期及供应商的服务对比进行开发。

3、非指定供应商的管理评估和关系维护。根据供应商是否服务到位，质量是否达到客人要求，价格是否合理等对供应商进行管理和评估，同时为后续物料开发和订购做好供应商的关系维护。

2、物料返厂延迟。因大部分供应商需发货前付款，我司请款付款周期较长，导致货期推迟。

个人做单查单要更细致，考虑事情需更加全面和完善；

建议采购流程改进完善，由于目前从bom审批和采购单审批出单环节太多，出单有时会导致不及时，如可以删去一些审批环节及每个环节都加上时限以加快出单速度，最好系统操作。

采购工作总结及工作计划篇二

专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识语言技巧真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人，为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉！

都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢？值得吗？现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走了出来不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认

同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。总之在xx我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多的东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上的荆棘的。

采购文员试用期工作总结（原创□20xx

转眼间我已经在采购文员岗位上工作了两个多月的时间了，虽然仍处于试用期却能够体会到自己在工作中的进步，无论是工作技巧的运用还是职场环境的熟悉都能够体现出我对自身岗位的重视，所以我能够在领导安排下认真完成采购任务从而保障物资的充足，现对自己试用期间的采购工作进行以下总结。

认真编制采购部门的报表并做好相应的整理，对于采购工作的展开而言数据的收集与分析往往是十分重要的，通过价格之间的对比从而在采购工作中占据相应的优势，这便意味着需要及时对采购事务进行传达从而确保品质方面达到要求，通过日常维护工作的展开从而强化这方面的管理，毕竟想要完成部门领导安排的任务便需要认真记录采购的进度，在这之中则需要收集好相应的信息从而准确进行记录，即便这项工作得以完成也会做好周报表或者月报表，在分析的过程中

也会对部分供应商的资料进行整理从而了解产品的种类以及报价情况。

及时收发各类文件并对部门的工作流程有所了解，为了强化自身的基础能力自然要做好日常的文员工作才行，因此我在入职以后便在老员工的带领下熟悉采购文员的职责所在，既要熟悉部门各个环节的工作情况又要通过自身的努力落实领导的指示，所以我会提前编制好采购清单并交给部门领导进行审批，及时完成文件的整理与收发从而确保不出现积压或者拖延的状况，在得到部门领导的指示以后能够及时传达给各员工并确保部门工作能够顺利进行，在组织例会的时候也能够积极发言并为部门建设提供意见。

对往来业务进行登记并确保采购工作不会出现失误，对我来说采购工作的完成也是为了体现出自身的价值所在，所以试用期里我能够协助领导做好相应的调查，在编制报表的同时做好文件的登记以便于领导进行检查，对各项业务的单据也能够进行严格保管从而进行后期的审核，在负责接听电话的同时也会根据工作的需要做好相应的记录，毕竟各类工作都有所涉猎才能够在采购文员岗位上得到综合性的提升，对于现阶段的我来说仍需要找准定位并尽快熟悉职场环境才行。

对我来说想要尽快转正自然得秉承踏实勤恳的原则才能够做好这项工作，而我也将保持高度的责任心投入到部门的建设之中并处理好各项事务，希望届时的我已经通过采购文员工作的完成得到转正的机会。

采购工作总结及工作计划篇三

20xx年是采购部工作正式步入稳定开展期的阶段，也是采购业务量迅速增长的阶段，我们在经历了来自工作本身和外部压力的重重考验下，抓住每一次磨合与沟通的契机，尽全力去做好每一项工作，千里之行，始于足下，正是因为我们持之以恒的坚持与努力，我们日常工作的开展与衔接也在逐渐

步入正轨。

用数据去证明，我们会更好地融入企业飞速发展的经济潮流中，更好地实现自身的价值与意义。

(一) 常规与非常规工作内容概述：

2、负责厂区部分工装模具、量检具的委外加工与跟踪落实；

3、负责部分异地零采物资、设备配件、小型设备的转账采购与实时跟踪；

4、及时、准确的办理每月发票的核对、勾稽、审核与入账手续；

8、协助部门领导和同事完成其他相关工作，包含ts16949体系审核的准备工作、产品定价、季度分款、质量处罚与整改、新物料的验证、供方资料管理等事宜。

(二) 强化供应商的管理与开发

1、加大不合格项的整顿与整改

为降低外协加工件的不合格品率，避免后续装配过程中不必要的成本浪费与损失，特要求外协单位对出现的质量问题进行限期整改，整改后两次样品送检仍不合格的供应商，立即取消其半年的供货资格，并列入临时待检供方行列，待其产品质量完全符合我公司技术标准和要求后，再恢复与其委外合作关系，这样不仅能降低物料周转过程中不合格件出现的概率，避免后续加工环节额外的人工成本累计，更能有效地控制产品质量，节约公司生产和管理成本。

2、加强供方管理的多元化发展

为形成有效的成本降低与质量管控模式，避免供方管理陷入被动牵制局面，规避强势或单一供应商，特要求所有的委外加工件必须有两家以上的外协加工单位，通过对比其加工质量和供货及时率等指标，把握竞争过程中价格下调的机会，实现质量与价格双赢的目标。目前，针对现有委外加工工序，我们将类似工序的外协加工单位控制在3家至4家以内，主要是既能保证正常的产品加工周转供应，又可通过供货质量对比，更好地做好质量管控和整改。

(三)注重小批量物资的成本节约

明确采购目的、了解相关专业知——多方咨询(含提报人员、技术人员或专业人士等)、查证——供方先报价、货比三家——主动谈判、确定性价比——通过合同、技术协议约束——节约成本、最佳采购。

二、工作经验的理顺与深化

(一)夏季多雨季节——加大外协加工件的防锈、防腐处理

一直以来，仓库外协加工产品材质多为钢件与铸铁件，且多为未镀锌或喷漆的半成品，易在封闭、潮湿的环境中生锈腐蚀，不仅阻碍后续生产环节的加工周转，还造成重复人工成本的叠加。为杜绝上一年度大批量加工件返修去锈情况的再度发生，我们在委外加工的同时，也要求所有外协单位必须严格作好加工件的防锈、防腐处理，并保证防锈效果保持在半年以上，否则，所有的生锈后果均由外协负责处理并承担相应风险，进而从最大角度来维护我公司的利益。

另外，为降低生锈风险，节约管理成本，在满足正常生产的物料供给、仓库库存足够的前提下，我们也将外协单位作为第三方临时储备仓库，当仓库库存逐渐减少、车间使用量增大时，我们会立即通知外协单位调货，即将外协家中的储备库存按需分批的送至我公司，期间产生的所有管理费用、运

输费用和保管风险均由供应商承担，从某种意义上而言，这也是我们优化供方管理的一大跨越与进步。

(二) 默契的团队合作是实现良好业绩的前提

自本年度开始，采购部开始实行项目组管理制，并将各组业绩正式列入绩效考核行列，在经历三个多月的磨练、成长历程后，我们更清楚意识到：任何工作的完成**不是单一的实现个人工作指标，它不仅需要兼顾小组内部成员、整体团队的业绩，更需要形成一种共进退、共努力、共协调、共分享的内部运营模式。个人的工作需要小组来支撑，小组的工作更需要团队合作来支撑，我们是相辅相成的团队与整体，不能存在个人利益的偏私，任何时候都必须服从与保证公司利益。采购部每一位成员都在用亲身实践证明着：只要用心去做，用行动去证明，用勇气去挑战，用思维去创新，我们也会在公司日益蓬勃发展的浪潮中迅速成长与强大。

(三) 积极的沟通是部门间高效合作的首要途径

从工装模具的k3入账到外购设备的验收与投用，我深深的感受到：这些工作都不是我们个体、单个部门亦或是几个部门所能做好、贯彻好的事情，它需要所有相关部门凝聚到一起，相互协调、相互理解、相互沟通，看似简单的一件事情，看似微不足道的一项工作，往往需要我们大家的共同努力才能做到更透彻与更全面，这也需要我们首先要撇弃个人的私欲与意念，齐心协力付诸行动，要知道，我们要秉承的唯一目标明确而又深刻：公司的利益远远高于一切。

我个人认为，在与其他部门或同事沟通、交流的过程中，放低姿态不失为一种通往捷径的有利方式，以低姿态、友善公正的态度对待他人，会让我们距离工作的期望目标更近，而不是强硬的将个人私欲、情感添加到工作中，不仅会使沟通成果与工作价值大大削减，还与公司利益背道而驰，故改变从自身开始，唯有这样，我们才会有意想不到的工作收获，

才会实现自身的价值与意义。

三、工作技能的提升与改进

(一) 会说不如会听

在与供应商的谈判过程中，我们首先要做的是：在表明采购目的后，尽可能的去做记录，用心或用工具记录关键点，寻找供应商的软肋或漏洞，并在适当的时候进行提醒与反击，占据价格与质量谈判的有利地位。

(二) 以退为进

谈判开始前要先给供应商设置障碍，包含合同标的、备用供应商以及付款方式等因素，并以强有力的理由作为保障后盾，牵制供应商处于被动局势，在需取消障碍时要明确我们换取的是什么，进而达到以退为进，实现性价比的目标期望值。

(三) 让对方先报价

让供应商先报价是我们谈判的首要前提，该过程不是单一的熟知价格，而是全面地、清楚地掌握对方是否满足我们预期的要求，我们才能在已知的市场行情下通过多家供应商的优化对比，作出最终的筛选与判定。

(四) 分配角色扮演

在双方谈判的过程中，团队合作与分工也是非常重要的影响因素，毕竟不是所有的谈判内容都属于个人所长，每个议题不可能每次都是采购在谈，物料提报人员、技术人员以及生产人员都可以加入其中，我们通过旁敲侧击、集思广益，进而汇总分析获得采购决策。

(一) 注重团队配合

无论是从本部门取得良好业绩出发，还是实现公司利益的最大化，采购整体团队的力量是不容忽视的，团队合作是我们实现工作目标、创造良好业绩的根基，团队内部成员必须懂得理解、宽容、忍让与互帮互助，形成一种相对稳定、平和、积极向上的工作氛围，进而实现工作价值与意义。故在今后的的工作中，我会全力配合与支持小组、团队的合作，尽我所能的做好每一件力所能及的事情，只要我们有决心、有耐心、有信心、有恒心，我们一定可以打造中宇最坚实、最优秀的团队。

(二) 多实践、多锻炼

仅能为我们后期的采购环节提供广阔的借鉴与参考平台，还会让我们更深刻地融入到企业文化的精髓之中，正所谓，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，我坚信，只要我们肯学、肯动手、肯动脑，我们将会在这里收获丰厚的工作果实与人生体会。

采购工作总结及工作计划篇四

(1) 根据生产部门下达的采购计划和仓库等申购的材料按需共进基本完成采购，并全部按月份归档。

(2) 上半年浙江总采购计划为江西的总采购计划为

(1) 年初以来，对于大宗产品的采购(如塑料、铜、铝、铁、锌)尽量避开了上涨的时候进行采购，避免了不必要的采购资金增加。

(2) 积极寻找新供货商，针对前期的外协采购情况普遍发现一些供应商业务多供货不及时的情况，部分原因也有我们下单时要求到货日期紧迫。

(1) 根据生产部门下达的采购计划，结合仓库的实际库存，严

格按采购管理流程进行物资采购。尽量确保生产不缺料。

(2)对于车间班组常用工具，及时批量库存，保证车间领料不会出现仓库无货的状况。

(3)对于突发情况紧急采购的材料，主动深入市场寻找货源，最快最优保证生产顺利进行。

(4)今年以来，我司自主研发新项目，部分由于初次接触，外购件采购遇到大挑战。顶着压力，联系各商家，最终在规定时间内完成各种材料采购。

(1)、采购资源不充足，造成部分产品当到备件到成能生产，给生产造成一定影响。

(2)、浙江，江西的下单不同一，下完月计划后期间总会经常增强采购产品。

(3)、新产品的集中开发对我们要找商家生产式样也有一定的困难。

(1)、认真做好本职工作，坚持原则，公正处事。

(2)、采购工作中比价的过程很重要，后期坚持以往“价比三家、质比三家、服务比三家”作风，严把材料进厂关。

(3)、积极寻找新供货商，稳定老供货商。按材料供货总类对各供货进行分类，对各种不同种类材料采购提供最快最好方案，为生产做好后勤保障工作。

20xx年上半年已经结束，迎接我们的是更加具有挑战性的下半年。珍惜机会，发扬优点，改正缺点，全面提升综合素质，更加完美的完成20xx年下半年采购工作。

采购工作总结及工作计划篇五

一、采购中心主要的采购工作

采购中心在根据各院校和相关各部门的发展为前提，合理计划，合理安排了全年的采购工作。

1、采购中心在这一年里采购了教学硬件及软件实验设备、教材图书、行政办公、后期物资等的各院系发展所需的各项物资。

2、食品供应商严格审核；对于供应商的经营、规模，有效证件，食品生产和检测的抽检等全方面进行审核，并且，随时对于供应商提供的食品进行随意的、不定期抽检，以保障食品供应的安全。在食品采购的价格和品种上，以市场的现况和季节进行购进。食品在购进后，更要严把入库环节，要对入库的所有食品进行逐一的检验核实，以保障食品供应环节中的任何一个环节都是安全的。杜绝“病从口入”。

3、教学设备等购进后的售后服务和维护工作

4、辆调配及管理

采购中心在负责采购的同时也负责着对学校车队的管理。为了在车辆的行驶性能良好的情况下合理调配车辆，不仅要加强车队人员安全行驶的意识，对车辆的日常维修保养、车队人员的管理也在逐步完善。根据学校的用车情况和车辆、车队人员的现状，采购中心完善了《采购中心车辆的管理制度》，并且制定了对车队的人员考核制度。确保了学校人员的车辆使用，排除了车辆的安全隐患，加强了车辆的行驶安全，使车队的整体服务水平得到了极大的提高。

1、物资采购成本的控制：

采购工作不仅要保证采购物资的质量，还要在有同等质量的前期下尽量降低采购的成本。在大型专项设备的采购上，以公开竞标的形式，吸引多家供应商，在熟悉的设备专业人员的帮助下，以公平，公正，公开的原则，采取合理竞争的机制，在设备的质量、服务、价格上择优中标，以降低成本价格。

在零星采购中，根据所需采购的物资，详细了解市场行情，多家打听、对比，以最低的价格购买质量良好的物资。在物资的购买时，要灵活机智，对于价低质优的物资，签订合同后，可以适当的延长售后的优惠条件，限度的从多方面多角度降低购进物资的成本，节约学校的每一分钱。

学校下设了很多的院系，人员众多，各部门所需各不相同，这样采购中心所需采购的物资也不尽相同，种类繁多。采购中心接到的需要采购物资的订单不下千张，而每张订单中涉及到的品种也有数十数百，为了将各部门所需的物资及时准确的购进，采购中心对订单进行了编号登记、电子录入、责任到人、合理安排，每日检查，确保无失漏。为了确保物资购进的及时性准确性，对于常规订单要在x日内完成。每周进行例会，总结上周工作的情况，安排下周的工作重点。确保以最快的速度，质的服务为学校发展提供有力的后期保障。

3、供应链管理及档案管理：

采购中心需要采购的物资品种多，数量大，确要花费降低的资金，为了及时准确的采购所需物资，对于已合作的供应商的管理和新的优秀的发展迫在眉睫。根据供应商要定期进行审核，对于供应商的生产能力、供货的稳定性、货品的质量等进行调查，择优而用。为此采购中心完善了《供应商的管理制度》，根据以合作的供应商的资料和合作过程中的，制定了《合格供应商名册》。在名册中对于供应商的包含：供应商的代码、注册名称、经营性质、企业法人代表、联系方式等做详细的调查、了解、审核。