

# 最新erp采购总监心得体会 家庭采购心得 体会(优质7篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## erp采购总监心得体会篇一

家庭采购是每个家庭都需要面对的一项重要任务。随着社会的发展和個人需求不断变化，越来越多的人开始关注家庭采购的方方面面。在这个过程中，我积累了一些心得体会，希望能够与大家分享。

首先，要合理规划预算。家庭采购是一个长期的过程，需要不断地购买各种物品和食品。在这个过程中，合理规划预算是非常重要的，可以确保家庭的财务状况稳定。为了合理规划预算，一方面需要明确家庭的收入状况和开支情况，根据实际情况制定一个合理的采购预算；另一方面需要根据实际需求来确定采购的品类和数量，不要盲目跟风购买不必要的物品。只有在明确预算的前提下，我们才能按照自己的需求和能力进行家庭采购，避免过度消费和浪费。

其次，要有正确的消费观念。在家庭采购中，我们要有正确的消费观念，避免盲目消费和浪费资源。首先，我们要注重质量，不仅要关注商品的价格，更要关注商品的质量和性能。购买质量差的商品不仅会浪费金钱，还可能影响到日常生活的正常进行。其次，我们要注重实际需求，不要随波逐流去购买不必要的物品。很多时候我们会受到各种广告的诱惑，但是我们要理性判断自己是否真的需要这些物品，避免盲目购买和浪费资源。最后，我们要做到节约环保，选择环保的物品和材料，尽可能减少对环境的负面影响。

再次，要注重产品的选择和比较。在家庭采购中，我们要注重产品的选择和比较，才能够买到性价比较高的商品。首先，我们要先了解自己的需求，根据需求来选择合适的产品。比如，需要购买电视机的时候，我们要先了解自己的需求，比如要求是什么样的屏幕、多大的尺寸、有没有智能功能等等，然后再根据自己的需求来选择适合的品牌和型号。其次，我们要多比较，对于同一种类的产品，我们要比较不同品牌 and 不同型号之间的差异和优劣，并进行综合评估。最后，我们要善于利用一些购物平台和媒体，通过浏览各种产品的评价和评测，来获取更多的信息和意见。

最后，要加强储蓄和理财意识。在家庭采购过程中，我们要加强储蓄和理财意识，为家庭的未来做好准备。首先，我们要提前做好储蓄规划，根据家庭的实际情况来安排每个月的存款金额。其次，我们要注意理财，根据自己的风险承受能力和理财目标来选择合适的理财产品。在家庭采购中，我们要避免过度消费和超出预算，合理理财可以让我们更好地保障家庭的财务状况，为家庭的未来做好规划。

家庭采购是每个家庭都需要面对的一项重要任务，通过这个过程，我们可以锻炼自己的消费观念和理财意识。通过合理规划预算、正确的消费观念、产品选择和比较以及加强储蓄和理财意识，我们可以更好地进行家庭采购，满足自己的需求，保障家庭的财务状况，并为未来的生活做好准备。

## **erp采购总监心得体会篇二**

公司领导调我到成本部做运营采购员，首先，感谢公司领导给我一次机会及平台，挖掘自我的潜能。做采购员近x个月是自我提升很快，是我深刻的认识到一个人的潜能发挥的能量，我调到成本部时，对采购什么都不懂、什么都不知，到后来的材料及物品的选定，谈合同，制作合同。最后是跟现场，检查产品的质量。到现在的尾款流程跟进，这些过程对我的得与失主要以下几点说明：

1、刚开始采购是我深刻的认识到采购这个行业的复杂性，当我慢慢的分解开它时，是我体会到运营物品这个行业采购的简单之处。对要采购的物品细心的分析，在做信价比。不要乱，要理清重点，一样一样的攻破每一个采购难关。

2、跟现场，是我深刻的体会到协调、配合，成品保护。当不同的物品及材料进场前，要即使的和有关部门做好协调与沟通。物品及材料进场后做好成品保护要互相配合。

3、付尾款，是我感到一个公司资金的支配，就是公司的命脉。

1、在我刚做采购员时，忙乱中没有定下心态来更好励炼自己。是自己的心智没有极限的提升。

2、是我没有更好的把合同商务条款完善好，是物品与材料到现场比较凌乱，不能有序的进行。更没有研究好付款方式，当物品与材料到场后，供应商紧跟着追尾款。是自己压力比较大，也造成公司财务压力加大。

在我做采购员的几个月里，首先感谢公司领导的培养。再感谢x经理的.耐心指导，细心的帮助。再次感谢财务的所有同事正确的指引。最后感谢运营中心部门和公司所有同事的支持。谢谢!谢谢你们!

为了更好的做好这个行业，使公司这个部门更好的发展，以后我要一下几条做好公司的采购员工作：

1)我须注重采购职业道德，品行端正。做到不吃回扣，不贪污受贿，不吃请，不虚开发票，不从中牟利，不卡、拿、要，公正廉明。

2)定期汇总所进的采购资料，协助部门经理、财会进行采购材料成本核算。

- 3) 不迟到、不早退。在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平。
- 4) 所购大宗材料必须要求供应商提供合格证明，严禁购进质量不合格材料，同时监控材料使用状况，控制不合理材料的采购与浪费的情况发生。
- 5) 加强与使用材料部门的联系，尤其是按时、按质、按量控制好所需的各种材料，确保工程能顺利进行。
- 6) 运营物品与材料采购供应渠道，进行供应商的择优、品质选择，进行新供应商的开发工作。
- 7) 要控制物品及材料入库的数量与质量，能准确无误分配好材料运送到所需工地，做好材料的存放、堆码管理工作。
- 8) 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。
- 9) 要做好供应商的选择、评议工作，对长期使用的物品及材料建立牢固、可靠的供应关系，并不断挖掘新的供应商，以保证物品及材料供应的不间断性。

## **erp采购总监心得体会篇三**

新的一年已经开始，为了更好的完成20xx年工作任务，现将我过去一年中工作情景作一个汇报。

在过去的一年里，严格按照公司采购管理制度，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、准确率力争到达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：

2、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，极力配合公司各项财产运营工作，当不一样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。

3、在倡导公司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，每一天写好每一天所要做的工作，处理的事，对所做的情景做一总结，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。

4、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，必须要对要采购的辅料细心的分析，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。

5、学会主动与人沟通，交流：经常与车间，仓库，质检部的有关人员接触，这样便于自我了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

6、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、数量异常情景下，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忙和支持分不开的，在此表示感激！争取在新的一年里能取得更大的提高！

## **erp采购总监心得体会篇四**

随着城市的不断发展和建设，工地采购已经成为了繁忙的常态。很多工地的采购人员需要在一个复杂、快节奏的环境中

工作，为工地的建设和运转带来快速高效的服务。但是，对于采购人员来说，只有熟练掌握一些技巧和方法，才能更有效地进行采购，减少困难，提高工作效率。

## 第二段：分析问题

工地采购的过程中，一些通常被人忽略的细节问题，往往会给采购人员带来很多困扰和烦恼。例如，不合理的预估需求、工期不合理、材料匮乏等等。这些问题如果不能及时被解决，就会导致工程周期延误和成本增加，给工地造成非常大的影响。

## 第三段：采购心得

在工地采购过程中，要想取得良好的效果，就必须积极研究采购相关的知识和技巧，并不断总结经验，提高自己的工作能力。首先，需要进行充分的商品调研，了解市场的价格和供需情况，以便根据实际情况科学合理地掌握采购资金。其次，采购人员要注重团队合作，与团队成员进行充分沟通，明确工期和需求，以促进工作的高效运转和成果的产生。

## 第四段：解决问题

当采购人员遇到问题时，他们应该具备高度自主性和判断力，能够熟练地从各种角度对问题进行分析，并以合适的方式解决问题。比如：当采购过程中的预估不合理时，采购人员应该加强与高层领导的沟通和协商，分析需求和工期等因素，逐步制定出合适的采购计划；当材料不足时，采购人员应该建立有能力的供应商网络，及时获取资讯和调整策略以便快速解决问题。

## 第五段：总结

在工地的采购过程中，采购人员应该不断地学习和思考，追

求效率和提高工作品质，同时也要注意与团队协作和与供应商进行有效沟通，保持清晰的思路、良好的心态，才能够在工地采购工作中成为一名出色的采购人员。

## erp采购总监心得体会篇五

1、

2、埋尾补料流程的系统化改善进一步提高，

工作是这样，家人朋友也是这样，生活依然这样；

1、责任心的进一步提高和强化，才能更好的带动部门的工作氛围和激情；

2、团队合作的建设过少，不能更好的加强，提高团队的工作能力

3、问题点控制不足，关注的时间和空间过于局限，不能很好的发现潜在的问题点；

## erp采购总监心得体会篇六

现代社会工业化和市场化运作的趋势下，工程采购在企业生产的各个环节中具有至关重要的地位。作为企业的一个重要部门，工程采购人员在采购物资、设备和服务等方面，必须掌握先进科技和性价比高的采购技巧。本文将从我个人经验出发，结合工作实践，总结一些工程采购的心得体会。

第二段：注重采购前期工作

企业进行工程采购时，首先要做好采购前期的工作，以确保后续全过程的质量和效率。这个环节包括制定采购计划、确认采购需求和编制采购委员会等，不仅能为采购过程中的后

续工作做出科学合理的规划，更能让各项工作衔接有序并有效推进。

### 第三段：注重细节管理

工程采购的每一个环节都需要注重细节，只有注重细节，才能减少风险并为企业创造价值。这就要求采购人员在采购前的供应商筛选和询价环节，要综合比较供应商的技术能力、生产环节、主要产品和服务质量等，寻求高性价比的供应商。同时，在合同签订和执行履约环节，则需要采购人员尽可能地完善各项条款，保证合同权益得到最大保障。

### 第四段：注重收货和验收

采购过程中，收货和验收工作也是至关重要的环节。在收货环节，采购人员必须与供应商紧密合作，注意运输方式和包装质量等，确保货物完好无损地到达。在验收环节，采购人员则要彻底了解技术规格、检查零件的尺寸精度、外观质量和物理性能等，严格按照货物接收准则，确保物料质量完全符合验收标准。

### 第五段：注重跟踪和评估

工程采购不是一次性活动，而是一个复杂而漫长的过程。因此，采购人员需要加强跟踪和评估工作，及时跟踪采购进度、解决问题和反馈意见等，以保证采购过程的正常推进并促进供应商的积极服务。同时，还需要采购人员定期对采购流程进行回顾和分析，寻求改进和优化的空间，实现工程采购的永续发展。

结论：工程采购，涉及面广且复杂，需要做好各个环节的工作，才能更好地为企业创造价值。作为采购人员，要掌握先进科技和操作技巧，全面提升采购实力，为企业保驾护航，以期达到最优的采购效果和卓越的经济效益。



## erp采购总监心得体会篇七

xx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。

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。

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。

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xxxx□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。

xx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，为公司节俭每一分钱。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。

xx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。

xx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。