

# 最新采购心得体会 采购工作心得体会 (实用10篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 采购心得体会篇一

### 一、主要工作与成绩

- 1、担任采购部采购员已有2年，在本部门领导和同事的帮助下，已全部熟悉了工作环境和办公环境，了解了本部门及其他部门、车间及相关管理人员，学习并熟练操作金蝶软件，同时深入车间，逐步了解每个车间的简单工艺、产量、机器设备、相关五金件等。
- 2、完成了既定的五金类采购任务，两年来公司每天都有不断的采购单，根据车间的生产需要，及时将所需的设备、五金、配件及时购回，从而保证了车间的生产进度，两年的采购工作中，从未发生耽误生产的现象。
- 3、采购过程中，从质量、成本和交期三方面考虑，同时坚持“价比三家、质比三家、服务比三家”，在满足于生产现场或需求部门的同时，尽量降低成本，较好地保护了公司利益。
- 4、实施了供应商管理，建立了供应商管理台帐，完善了供应商档案，积极开发供应商资源，拓宽采购渠道，协助质量部门对供应商进行评定和复评。

所有合同统一存档，制定统一的合同审核表给公司高层领导

一一签字确认后付款，保证了合同的真实性和可靠性。

5、在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。

为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

6、能够完成领导分配的任务，协助横向部门做好各项工作。

## 二、存在问题与不足

在过去的24个月中，自己虽然完成了本职工作，但根据岗位要求，自身还存在一些不足。

1、有些物料在采购时，自己的五金知识面不够宽，价格信息和物料质量不能很好地掌握。

2、应变能力不强，对一些工作协调和处理得不够好，同时在商务活动中沟通技巧还需继续提高。

3、自身在日常工作中不够细致认真，需进一步提高工作质量和效率。

## 三、总结

总之，采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个生产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。在公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的采购工作，使我懂得了许多道理。也了解到一个采购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，要保持对企业的忠诚;坚持以诚信作为工作和行为的基础;才能不断提高自己在采购工作的能力;我

知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步。

## 采购心得体会篇二

《采购.》这本书，是一本教你如何聪明采购的书籍。采购在我们日常生活中很常见，不仅我们要买日用品、衣服，很多公司也需要采购原材料、设备等物品。这本书深入浅出地探究了采购的自我管理、成本控制、供应商选择等问题，让人不仅从理论上了解采购，还可以在实践操作中获得更多的思考与提升。

### 第二段：自我管理

自我管理是采购中非常重要的一部分。《采购.》这本书告诉我们，不管是个人还是公司，都需要有一套成熟的采购管理方案，这样才能更好地管理采购工作。自我管理包括制定采购政策、制定采购计划、确定采购指标、建立采购档案等方面。这些指标既可以用于规范采购的过程，也能保证采购的质量，减少采购人员的失误。

### 第三段：成本控制

成本控制是采购中最重要的问题之一。采购的目的主要是为了降低成本，而不是去追求价格更优惠的商品。在《采购.》中，对于成本控制方面也有详细的讲解，其中谈到了一些推陈出新的方法，如鼓励创新、计划采购、明确目标、降低库存等，这些方法可以让采购按照自己的需求得到更好的物品，同时保持成本在可承受的范围内。

## 第四段：供应商选择

选择合适的供应商，也是采购中一个非常重要的问题。供应商的选择不仅影响采购过程，也会对公司的整个供应链产生影响。《采购.》中，作者谈到要选择与自己公司完全匹配的供应商，而不是选择底价最低的供应商。选择合适的供应商，将帮助公司建立一个更加可靠的供应链，支持公司的稳定发展。

## 第五段：总结

总的来说，《采购.》是一本很实用的书，深入浅出地解释了采购的每个环节，让每个人都可以以更聪明的方式进行采购。这本书谈到了自我管理、成本控制、供应商选择等重要问题，让读者在采购行业中更加深入地理解采购。让我们从现在开始，用更加聪明的方式进行采购，有效地控制成本，从而使我们的生活更加美好！

## 采购心得体会篇三

采购这个名称，在众人眼里有人说这个职业是一个肥差，在企业里它承载着承上启下的命脉，也有人认为工作简单、轻松、容易做，只要在办公室打打电话就可以。

相信只有真正有做过采购的人员都知道，采购工作的重要性，首先你不仅要采购及时，第二你要采购准确，第三你要尽量为公司节约成本，这就需要采购员具有运筹帷幄、不急不躁、头脑清晰的能力。

采购决不是一份很轻松、简单的工作，采购员很容易被推倒在风头浪尖，所以想做这行，其一、必须对专业知识比较熟悉，其二、你需要认真、负责、尊重自己、尊重公司、更应尊重每一位供应商及参与竞标客户，其三、你要具有很强的抗压能力，在压力下能够冷静、清晰的处理手里的一堆堆

工作，能在公司合理的资金下合理运用资金，更不要在意风言风语，认为对的就不要在意别人的想法和看法。

想要做好一个好的采购员，我个人认为应该做好以下几个方面：

**工作计划：**在每一天结束前必须先理清今天哪些事没有完成，明天主要事情是什么，做个计划，分清主次、优先缓急或事情较多的都用笔记录下来。

**学会主动与人沟通：**经常与部门领导、项目经理、相关施工人员等了解所购材料品质，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。对工作的难点重点要有总结，便于以后自己总结经验。

**要持续对订单的跟踪：**有责任心，要严谨，要主动出击，不要寄希望于供应商及项目经理等相关人员，要及时做好跟催工作。

**问题处理：**反应要快，汇报要及时，处理问题要敏捷果断，要有自己较好的处理建议提供，并能与供应商做个合适的谈判结论。

总之，要做好一个合格的采购员，不仅要有好的交流沟通的好习惯、运筹能力，还必须具备有成本概念、利润思维、风险意识等，这样才能向一个真正的、优秀的采购员靠近。

## 采购心得体会篇四

首先，我认为采购课是一门很重要的课程，由于它涉及到企业的成本、效率和质量等诸多方面，具有非常重要的意义。在这门课中，我学到了许多采购的原则和技巧，比如价格谈判、信息获取和供应商筛选等。这些知识让我认识到采购工作的重要性，并让我更加熟练地在实践中运用它们。

其次，采购课的实践环节也让我受益匪浅。在实践中，我有机会和供应商沟通，了解他们的产品和服务，同时也让我认识到如何从中找到合适的供应商。这些实践经验让我更加深入理解采购的本质，以及在实践中应该如何运用采购技巧。

第三，采购课也让我认识到了采购与供应链管理之间的紧密联系。在课程中，我学到了供应链的各个环节和相互关系，并且也了解了采购在供应链中的作用。采购对供应链的效率、成本和质量等方面都有着直接的影响，因此在采购决策中要紧密关注供应链的因素。

第四，采购课中的案例分析也给我带来了启示。通过对各种企业采购案例的分析，我认识到在实践中采购的过程中存在着许多挑战和难点，如如何评估供应商的可靠性和信誉、如何确定采购价格等。这些案例让我充分认识到采购决策的重要性和挑战，同时也让我更加谨慎地考虑采购战略。

最后，采购课的学习也让我认识到了个人素质和能力的重要性。采购工作需要具备很高的综合素质和各种能力，如对市场的敏锐度和分析能力、审慎的决策能力、有效的沟通能力和挑战困难的承受能力等。这些能力的培养需要长期的实践和精心的学习，同时也需要不断地调整和优化自己的素质和能力。

综上所述，学习采购课程是一项非常重要和有益的工作。通过采购课的学习，我认识到了企业采购决策的重要性和挑战，同时也学习到了许多关于采购技巧和供应链管理的知识。这些知识和实践经验让我更加深入地了解采购工作的本质和要求，并让我更加专业和有效地运用它们。

## 采购心得体会篇五

20xx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的服务态度及质量。且要把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，通过盘点工作来了解零件物料在哪方面造成库存，哪些为死库存，为何会造成这些库存量，怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对货物的不了解，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。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

\_\_年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过本年度的工作和学习，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！

## 采购心得体会篇六

作为一名学习采购管理的学生，我参加了一次模拟采购的活动。本次活动我们分为几个小组，采购的物品为A4纸，我们需要从多家供应商中选中合适的供应商进行采购。参加这个活动，不仅让我更加了解了采购流程和采购人员要具备的技能，也让我深刻认识到了采购的重要性。

### 第二段：对供应商的筛选

在参与活动后，我认为，在选取合适的供应商时，首先我们应该了解到供应商的产品的品质和价格。品质是选取供应商的首要因素，因为物品的品质会影响到使用效果和工作的流



程。因此，我们首先要充分了解供应商的信誉和口碑，可以通过网上搜寻资料、查看其它公司对供应商的评价来了解供应商的情况。此外，价格也是我们需要考虑的因素。我们需要寻找提供合适质量和价格的供应商。在实际操作中，我们更是要进行多方比较和筛选，从中选出最具性价比的供应商。

### 第三段：对采购企业的要求

除了要求供应商有合适的品质和价格，采购的流程与管理也非常重要。首先，采购企业需要设定一套严格的采购流程和标准，严格履行知识保密、合规合法和诚信互惠等准则，这可以有效约束供应商、保证采购的品质和效益。其次，采购员还应该具备丰富的采购经验和敏锐的市场洞察力，及时了解市场行情和产品动态，并能在竞争激烈的市场中寻找到更合适的供应商。

### 第四段：对采购技巧的认识

在采购过程中，采购人员应该掌握一些采购技巧。比如，在与供应商谈判时，应当注重沟通和交流，充分吸收双方的需求和意见，做到以客户为中心。同时，在沟通中要注意表达技巧和交流方式，采用适当的方式来表达自己的需求和诉求，保证双方的利益得到最大化。此外，在合同签订和执行过程中，应当细心严谨，并注意一些细节问题的处理。

### 第五段：总结

在这次模拟活动后，我深刻认识到了采购在企业发展中的重要性和意义，同时也认识到采购需要考虑到很多方面的问题，包括供应商的选取、采购企业全面管理、采购人员的素质提高和采购技巧的诀窍等，只有在深入研究采购整个流程和细节的同时，才能为企业带来更多的利益和优势。我也相信，在今后的学习和工作中，我会继续认真钻研采购领域的知识，不断提高自己的素质和能力。

## 采购心得体会篇七

1. 身为采购员，应第一时间完成领导交代给我们的工作，在完成领导吩咐工作的同时，应多总结汇报，多和领导交流沟通。
3. 把手头上的工作做好做细致，不断的优化采购业务，要让领导放心满意。领导交代一个工作给我们做，我们不仅要把工作做好，还要做细致，想想什么方法更好?有什么更好的方案?在完成本职位的同时多了解其他不受自己负责的区域，扩大自己的知识面处理食物的能力。
4. 对待供方来料异常，必须严格控制。不管是现在做还是以后去新的公司，面对质量异常，在生产允许的情况下全部安排退货，强制让供应方整改，退到厂家怕为止，退到厂家知道怎么做为止。
5. 和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自己的原则，树立正面威严的形象。
6. 要有可以刁难供应商的习惯，让他们知道自己该怎么做。

## 采购心得体会篇八

### 第一段：引言（200字）

在现代商业中，采购是一项极为重要的工作。作为公司优秀的采购员，我们时刻都要追求最佳的采购结果和最大的利润。在过去的工作中，我与TOPBOSS合作采购了多种产品，并累积了许多心得体会。这些经验无疑对我个人的成长和职业发展产生了重要的影响。在本文中，我将分享我与TOPBOSS合作时的采购心得与体会。

### 第二段：与TOPBOSS的合作（200字）

与TOPBOSS合作的这段时间里，我深刻意识到，一个成功的采购过程离不开良好的供应商关系。TOPBOSS以其卓越的产品质量、稳定的供货能力和优质的售后服务，赢得了我们公司的信任和合作。与TOPBOSS的合作让我明白，建立稳定的供应链关系对于采购的成功至关重要。只有与供应商建立了互信和长期合作的关系，我们才能在采购过程中获得更优质的产品和更有利的价格。

### 第三段：采购策略与技巧（300字）

在与TOPBOSS的合作中，我学到了许多关于采购策略和技巧的重要经验。首先，我们要充分了解市场信息和行业趋势，掌握产品的供需情况，以便把握市场机会。其次，我们需要与供应商保持积极的沟通，及时了解产品的价格和质量变化，并通过谈判获得更有利的条件。此外，合理管理库存也是一项不可忽视的采购技巧。通过了解市场需求和产品周期，我们可以减少库存损失和降低资金占用成本。

### 第四段：风险管理与供应链能力提升（300字）

在与TOPBOSS的合作中，我认识到风险管理在采购过程中的重要性。在全球化贸易的背景下，供应链风险不断增加。因此，我们需要建立起完善的供应商评估和选择体系，以减少潜在的风险。另外，我们还要关注供应商的流程控制和交货能力，确保在有限的时间内获得所需产品。通过不断提升供应链能力，我们能够更好地应对市场变化和 risk 挑战。

### 第五段：结语（200字）

与TOPBOSS的合作让我受益匪浅。在这段合作中，我学到了许多关于采购的经验和技巧，更加深入了解了供应链管理的重要性。这些经验不仅对我个人的职业发展有着重要的指导意义，也为公司带来了实实在在的经济效益。未来，我将不断学习和成长，致力于成为一名更优秀的采购员，为公司的

发展做出更大的贡献。

（总字数：1200字）

## 采购心得体会篇九

岁末已至，采购中心全体员工在公司的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，开放视野，拓展思路，求实创新。

具体采购情况如下（xx原料截止十二月份进货量）

1、磷矿石：进货量x吨，平均品位x%

2、硫矿x（砂）

（1）硫砂x（矿）进货量x吨，平均品位；

3、内供包装袋条。

磷矿是我公司生产主产品的原料，在采购中深入市场调研，及时掌握市场和客户动态，并能及时采取措施应对变化。对于xx地区今年xx月份以后的磷矿禁止出省的政策，由于我们及时获悉并及时突击采购屯矿的措施，在x-x两个月进行了突击性采购，从而有力地保证了公司第四季度生产用矿，并为磷矿冬储打下了坚实的基础。

积极主动开发新的供应商，扩展磷矿采购渠道。今年我们在巩固xx等老供应商的前提下，先后开发了xx磷化和金源工贸两个新的供应商，并建立良好的合作关系。

针对今年磷矿采购资金的先付款的情况我们自我加压，努力规避资金风险。今年我们采取了“紧盯”的方法，要求自己务必做到款到货必发出，有效地实现资金零风险，其中针对

应矿石质量原因而无法继续合作的xx矿业，我们及时地采取对策进行催要，在较短时间将xx万余元的磷矿预付款催要到位。

加大磷矿质量管理力度，努力做到不合格磷矿不采购。为此我们和公司质检部门配合，对供应商的磷矿质量随时随机抽检摸底，并做到在质检合格后，方可装船发货。

比较分析，细致工作，尽可能降低采购成本。今年我们在磷矿价格一路“疯涨”的情况下，通过对市场的比较分析，始终保持为xx磷矿采购最低价，同时在船舶运输方面，我们更是紧扣市场紧跌慢涨，将船运价始终维持在低价位运行，坚持将磷矿采购成本降到最低点。今年在我们多方位的努力下与市场相比仍然节约约5—10元/t使今年的磷矿采购成本节约了约x万元。我们建立了多方信息渠道，以最低价格采购，保质保量来满足生产。

从今年的市场看，磷矿价格上涨，采购难度加大，而与之相应的硫矿市场也发生了很大的变化，硫砂有公司内供，但硫矿需要在市场上采购。硫矿今年一直处上涨势头，到年底出现了小幅下跌，虽然年采购量不大，只有x万吨/年，我们仍然从公司的大局出发，在采购成本上努力争取，哪怕x元/t都去争取。在硫矿采购上与市场价相比约节约xx元/t

在市场经济的作用下，设备及辅材的价格存在诸多不确定因素，加之我公司设备即辅材的计划性不强，给采购工作增加了一定难度。xx年采购中心通过加强内部管理很抓产品质量关、价格关，很抓基础促管理，提高利用社会库存为我公司生产服务的功能，提高资金周转率，树立服务生产第一线的思想，改善服务态度，深入车间熟悉生产工艺，了解所供物资的使用情况。利用市场经济的功能，落实公司的“物资采购管理规定”。大批量、大件物资实行招议标，小批量及小件物资实行比质比价采购。各种物资年采购总额x万元；招议标金

额x万元；比质比价金额x万元，因此节约采购成本x万元。

回顾过去的一年，在波澜起伏的价格市场中，我们克服了重重困难，圆满地完成了公司下达的各项计划，对公司经济指标的完成作出了一定的成绩，但也存在一些问题和不足。

今后将对采购管理工作进一步规范化，严格执行采购作业管理规定。建立多渠道的信息平台，对相关信息多渠道地收集，并迅速反馈，为公司领导层的决策提供准确、有效的数据。在新的形势下，更新观念，完善各项规章制度。在对职工的业务素质的培养上加大力度，加强业务知识和法律知识以及相关经济知识的学习，不断提高个人业务及综合素质。建立健全各项基础台帐，做到原始台帐准确无误，把公司的5s管理制度落到实处，创造一个整洁、舒适的工作环境。

## 采购心得体会篇十

第一段：介绍ERP系统和采购ERP的概念及其重要性

ERP（Enterprise Resource Planning，企业资源计划）是一种将企业的各个部门和业务流程进行整合和管理的信息系统。作为ERP系统的一个重要组成部分，采购ERP模块主要用于管理企业的采购流程，包括从需求确认、寻找合适的供应商、采购合同的签订、物资的入库和付款等环节。采购ERP对于企业来说具有重要的作用，能够提高采购流程的效率、降低成本、提高采购决策的准确性。在使用采购ERP的过程中，我不断总结和体会，形成了以下几点心得体会。

第二段：深入研究和了解供应商信息的重要性

在采购ERP系统中，供应商信息的完善和准确性对于采购流程的顺畅进行起着重要的作用。一个好的供应商信息库能够帮助采购人员快速找到合适的供应商，缩短采购周期。因此，

我在使用采购ERP系统时，注重不断深入研究和了解供应商信息，并通过与供应商的沟通、合作建立长期稳定的合作关系，提高了采购效率和降低了采购成本。

### 第三段：及时准确的需求确认对于采购流程的重要性

采购ERP系统能够帮助企业对需求进行准确的确认，包括对物品、数量、质量等方面的详细规定。及时准确的需求确认可以提高采购效率，减少沟通成本，并且减少因为需求不明确而导致的误购和错购情况。在使用采购ERP系统时，我注重与需求单位进行及时沟通，确保需求的准确性和全面性，减少后期的纠纷和问题。

### 第四段：完善的采购合同管理对于降低风险的重要性

采购ERP系统能够帮助企业进行采购合同的管理，包括合同的签订、审批、履行和结算等环节。完善的采购合同管理对于降低风险、保障采购合同的合规性和可执行性起着重要作用。在使用采购ERP系统时，我注重与供应商签订合同前的详细审核，确保合同的条款和条件严谨合理，避免合同纠纷的发生。同时，我也注重与供应商进行合同履行的跟踪和管理，确保合同按时履行，保障企业的合法权益。

### 第五段：定期分析和评估采购数据，优化采购策略

采购ERP系统能够通过采集和记录大量的采购数据，并提供数据分析和报表功能，这为企业采购决策提供了科学依据。在使用采购ERP系统时，我经常进行采购数据的分析和评估，找出采购过程中的问题和瓶颈，以便于及时调整采购策略，提高采购效率和降低成本。同时，我也注重与供应商进行数据共享，共同优化供应链，形成良好的供应链合作关系。

总结：通过使用采购ERP系统，我深刻体会到了它对于提高

采购效率、降低成本和优化供应链的重要性。在使用中，注重深入了解供应商信息、及时准确的需求确认、完善的采购合同管理和定期分析和评估采购数据等方面的工作，能够帮助企业取得更好的采购效果。因此，建议企业在采购管理中积极引入采购ERP系统，并通过不断总结和优化，提高采购流程的效率和质量，为企业的发展提供有力支持。