

2023年暑假防溺水活动方案设计 防溺水活动方案(精选8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

药品采购半年工作总结 采购部上半年工作总结篇一

20**的上半年已经悄悄过去，在这半年中通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已顺利完成，为了更好的完成下半年的工作，现将我过去6个月中工作情况作一个采购部半年工作总结。

一、工作方面：

1. 与各供应商建设立并保持良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供应商资格。
2. 完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供。
3. 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，当不同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。

4. 上半年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

5. 工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我司的标准供应产品。

二、工作上的缺点和不足：

供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的資料庫。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

综上采购部半年工作总结，在以后的工作中，本站会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步！

药品采购半年工作总结 采购部上半年工作总结篇二

采购部对于公司来说是一个非常重要的部门，为公司的生产发展做出了巨大的贡献。经历了上半年的成功，采购部对下半年有了新的计划。

首先，是开发新的供应商。因为公司的发展，不同的供应商之间有很多差异，所以下半年我们部门不仅要和前期工作保持良好的联系，还要不断开发新的供应商。在此期间，我们将调查市场上我们需要的材料的价格，比较哪些供应商的材料更适合我们公司，并为所有供应商建立专门的档案和采购

材料的档案，使采购工作更加透明。

然后是采购部门的财务管理，因为公司生产的产品成本直接关系到所采购材料的价格，在采购材料和使用过程中会出现各种情况，所以要把账目记录清楚。下半年会做更多的工作，财务管理会更严格。同时也会对工作过程中的不完善之处进行改进，使之更适合公司的发展。

下一步就是提高部门的工作效率，降低下半年的工作成本。除了采购材料的成本要求，还要严格控制，还有部门办公的其他方面，比如办公用品的使用和浪费，电脑的使用等等。

下半年，该部门将进一步提高采购流程的效率，将供应商网络化，循环采购，在一定程度上缩短采购周期，尽可能减少采购过程中需要处理的问题，并利用好时间，规划好采购计划，使采购过程更加轻松。

最后，如何处理下半年部门遇到的异常情况，根据情况的大小分层次记录，上报上级领导分析情况原因。还有就是采购部和其他部门之间的协调。公司由很多部门组成，采购部是公司运营中不可或缺的一部分。还需要与其他部门友好交流，实现公司利益最大化，共同促进公司发展。

下半年，采购部的任务很重，工作内容也很多，但我们相信，只要我们部门的所有员工都能团结起来，充分发挥自己的长处，我们的工作就会变得轻松，创造更好的成绩。

药品采购半年工作总结 采购部上半年工作总结篇三

回望过去，首先感谢领导对我的信任，将我调到采购部这个如此重要的位置，给我个学习的机会，让我从对采购一无所知知道熟悉更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！在领导们的工作指导之下，也积累了一些工作经验，同时也明白，还有很多事还要继续学习

的。

在这一年里，对每一件事我都会专心，用行动做事。按照销售部采购计划基本完成所负责的计划任务，现在对工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结今年的经验教训，提升综合素质，找到更好的方式和方法来迎接20xx年的新挑战。

我主要负责采购的供货商来自省内商业公司和厂家的药品采购，所购药品的质优价廉，关系到销售利润的高低，直接影响到公司整体效益，药品的价格始终起着至关重要的作用，作为一名采购员，需要了解各种药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低，要做到货比三家，从中挑选出最适合的供应商和厂家。

今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和各个部门沟通！深知采购方案的制定并不是一个部门就可以协调好的。在采购大量数目品种时，及时联系供应厂家联系，签订优惠策略合同，实现公司和厂家双赢。

采购过程中的操作与实践，是需要平时的细心积累得到经验，改进工作方法，提高工作技能才能更好的为公司服务。

1. 认真做好采购计划，货比多家，做好内勤工作，多多与各部门的职员沟通，每次计划做好价格，厂家，到货情况和税票情况的登记，及时通知销售部，及时把药品送达医院并快速备货。
2. 报计划时要细心、多了解各品种的信息变更，变更的信息要及时反馈给质管部。还要多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策。
3. 采购不同品种，要灵活运用不同的方法询价、议价以达到降低成本的目的。

4. 及时对采购完的品种跟踪货物是否到库，在第二天早上查看是否入账，查清楚原因，及时督促供应商发货。

—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接受财务及其他部门监督[]20xx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、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事：

20xx年重新制定《采购管理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开寻价：

采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益：

产品纸箱不再用d555d[]每平方价格为3.45元，只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为3.15元，公司可节约9%的成本；为了节约成本，彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

4、评估价格及品质要求：

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。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。

20xx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鸿宇电器、广泰电机、超力微等的原价位的基础上下浮3-5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，寻找新的供应商)。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，再由总经理以上进一步复核，实行了采购部的两级价格复核机制，然后再传送财务部。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

20xx年采购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《供应商管理体程序书》，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。同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大的市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行报价之前，对商家进行评估、评价和分析(注：对于厦门市内的需进行现场评估)，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，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。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同的政策特别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。在xx年人民币贬值加上国内对玩具行业要求的检测的项目也越来越严格，加上纸张原材料及辅

料锡涨幅也在20--30%左右，今年的玩具行业如果没有价格优势根本无法生存。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始至终、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奔田服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。从而抢占市场、节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

药品采购半年工作总结 采购部上半年工作总结篇四

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性结论的书面材料，它在我们的学习、工作中起到呈上启下的作用，不妨让我们认真地完成总结吧。我们该怎么去写总结呢？以下是小编为大家收集的采购上半年工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

1、完善采购制度，降低成本

根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方。

2、与各供应商建设立并保持良好的关系

下半年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于出国留学采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大

市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供应商资格。

3、工作中团结同事

能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽努力按照我司的标准供应产品。

4、上半年的工程订单所需设备均可按时交货

未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动接受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面工作进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感，下半年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的'采购员，把好公司的进口关。

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当

天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

1、由于采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。

通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也希望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

1、完善供应商体系，对重要材料/设备的供应商要求达到2—3家，确保材料/设备能够及时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本、控制质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，采购员要做好价格的比对，做好比价、议价，

了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

3、继续配合项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

4、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度，如工程设备和设备零部件的采购无法在短期内完成，所以在采购的过程中要做好采购计划；如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则可以降低成本。

5、配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的情况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

6、采购员的产品知识及业务素质通过培训和相互学习，使专业知识及业务水平得到提高，同时培养新进人员，使之尽快熟悉工作。

在下半年的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素质、管理水平及专业的产品知识，增强责任意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

药品采购半年工作总结 采购部上半年工作总结篇五

上半年瞬间过去了，今年对于公司来说，是真正意义上非同寻常的一年。这半年来，尽管我们比以往更多的辛苦付出，经常加班加点，可是，我们各种指标离要求的差距甚远。对于我来说，心里沉甸甸的，非常不是滋味，但是，没有任何一家企业是一帆风顺的，关键是遇到困难的态度、信念和勇气，找出问题的症结在哪儿？然后对症下药，根治不良，顺应

市场发展规律。

一、我想就此发表一下个人感受[]20xx年10月4日，我很荣幸得到出国留学公司领导赏识进入欧安，并且安排比较重要的采购工作，当时对我这个已经成家的步入三十又无专业技能的人来说，心存无限感激。因为公司离家很近，刚从上海回来的目的就是方便照顾正上小学的女儿，加之本人的属“牛”性格的原因，所以对这份工作显得格外珍惜和投入，致使于有些同事甚至不能理解，认为我有目的性。我相信：“日久见人心”这句话的内涵，尽管常人无法理解和认同，但是，人做事，天在看，我问心无愧。没有专业技能，我们没有骄傲的资本，只能通过先天不足后天完善，制造机会和创造条件适应社会，如果破坏了这个基本的游戏规则，恐怕也违背了起码的生存法则。人各有所长，各显其通，没有什么可以置疑的。踏实的工作态度、朴实的工作作风，确实也赢得了一些客户的理解和信任，也赢得了商机和另一个转折点，就是销售工作。这是个很有挑战性的工作，这是需要融会很多随应千变万化的东西。零八年，就我个人直觉在这个平台上，也就是在这个企业，我可能达到了顶峰，我担心令人失望局面发生，自己难以面对，为此，那时提交过辞职报告，也给相关领导谈得心得。可是，没能如愿以偿。说实在的，这里面也夹杂着用户的依赖和难以割舍的不解情缘，最终没有痛下决心断然离去。

“心存感激，处处感动”，也许是机缘，也许侥幸，尽管压力众多，困难重重，**年工作制定的目标还是勉强完成了。但是，销售指标的完成掩盖了我们的组织结构、企业管理和市场的发展、企业定位逐步脱节现象，忽略了人员素质和技能的培训与提高，也造成了目前很多产品不能正常交付，给现有的工作和公司的发展带来了极其被动甚至进退两难的尴尬局面，大量的人力、物力和资金投入到了这些项目中，而且还不知道何时能解套。

“人非圣贤、孰能无过”，关键我们对待错误的态度至关重

要。在这个组织中，同样的问题重复出现，简单的事情复杂化，复杂的事情推诿化的现象屡见不鲜。例如，昆机操作箱的开孔尺寸问题、昆机系统发货遗失模块、电抗器事件多次的问题、发货缺件跟踪不到位等，总是等到货到现场反馈才发现、才追究、才解决。其实，这类问题，如果第一次犯的时候，若能及时地指出来，后期工作中的现象应该是可以减少甚至是可以杜绝的。所以，当每出现问题的时候，我们都得细致记录、综合分析、认真解决。

为了鼓励和调动销售人员的积极性，充分发挥其价值，公司今年制定了一系列的相关政策，别的部门也给予大量的支持，可是上半年过去了，仍没有拿到任何项目，可见，专业技能在营销中的重要性。希望出国留学公司对销售部门这块儿注入些技术队伍人才，这样，可能更会赢得用户的信任和依赖，取得更多的市场份额。

上半年的销售工作内容：

- 1、元月份重点工作是年终用户走访；
- 2、二月份是重点是年度的工作的总结和新的一年工作计划安排；
- 4、参加20xx年4月11-16日北京国际机床展览会，借助这个平台，更多更好的宣传了企业产品。再次合作就是这个契机中重建的平台、在各大主机厂购买几台机床时，在展会上看到我们为配套的电控柜赞不绝口，带着主机厂技术人员要求以我们为制作电柜，同时希望主机配套用我们的产品。
- 5、数控这块儿的合作，组织相关人员学习和体会市场运作体制。通过深入走访，很多思想得到拓宽，经营合作方式和途径很多，认识到只有想不到，没有做不到。

何起色。这块儿款难要是一方面，主要效益不好，以后合作

的可能性几乎没有，针对这种情况我们及时向公司反馈，动用律师来解决这块儿的疑难问题。

半年来，公司遇到前所未有的社会大环境和企业内部管理诸多困难，虽然我们组织机构做了局部调整。但是，遗留的历史问题太多，很棘手，很让人疚心刺骨似的痛。我们必须得实事求是地认真工作中存在的问题，分析现象的发生，沉着冷静地进行战略部署，加强主人翁意识，让员工甘心情愿地无私奉献。只有这样，企业才能脚踏实地的生存和发展。半年销售额才*万元，可是任务非常饱满，劳动强度大，二至四月份生产装配人员连续奋战，真是筋疲力尽，苦不堪言，致使有些员工陆续提出离职申请。那段时间公司领导为此煞费苦心，对组织机构和人员工资方面痛心疾首地做了些调整。

自四月份部门合并后，针对人员少、任务重这个环节，我也采取了一系列的措施，通过各种途径加大这方面的配套手段。

针对今年各种原材料不断上涨，利用一切资源有儿降低和控制成本。首先，对人员作了调整，把能动性充分调动起来，在市场、采购和仓库中发挥起穿针引线的作用，了解市场计划，协调组织调配元器件和装配过程中的缺件跟踪工作。原来每月出发货费用平均在三千元左右，算算他的成本和劳动量，费用支出不成比例，所以，先和他谈条件，当然，他有很多言词进行反驳，初战不顺利，于是采取其他措施，让借用上下班之际配送货物，有机的用活人，有效的降低了成本。这种情况下，关师傅也意识到了问题的严重性，对货物比较多专车发货不再过多牢骚并积极配合。另外，根据掌握的信息，和个别信誉好的物流公司谈了合作协议，若该公司有我们的货物，让他们一并带到我公司来，这样不仅有效地降低了一些费用支出，也保证了货物能顺利到达用户现场。

三、仓库方面的工作

仓库今年三个人有两名是新手，她们进入公司首先得适应工

作的环境，对于琳琅满目的元器件，外行人做起来必须得有一个过程，加之今年上半年生产任务繁重，与此同时，金蝶软件对她们来说更是痛心疾首，经常加班加点儿。皇天不负有心人，通过她们不懈努力，很快熟悉了各种元器件和软件的使用，能结合明细及时办理出入库登记手续，积极有效地配合生产组织货源，没有给生产装配和市场带来什么不利因素。随着工作的熟练程度后，通过各方面的学习和感悟，他们也逐渐意识到仓库管理工作的重点性，各自对工作有了新的认真，信心十足的想把库存物资盘活。

通过此次盘库，根据财务部反馈，仅三年以上低压器件库存已达到近百万元，**年以后的库存量没有明确的账目，希望公司这方面引起高度重视，把这方面的工作调动相关部门的人员做细致全面些，并将这结库存物资公布出来，便于市场方案和技术选型使用，真正减少我们的库存物资。

据我所了解，这两年的库存积压非常严重，仅装置部分占用资金达四十万元。为此，我安排部门人员认真地做了统计，分文别类的将其规格型号和数量出来后报送相关部门，要求检验其产品的合格率。技术人员已在检测中，若因技术和材料不能恢复正常功能的返厂家进行维修，修好后决定用在后期投产的项目中，坚决杜绝浪费现象再次发生。

总之，接手采购和仓库，让我很多方面的感受，公司管理细则中有很多不完善的地方，有些方面过于人性化，造成人员想做事的人处处都是事情，事不多的人敷衍了解、游手好闲、无事生非，照样工资不少，津贴照拿，应证了那句“叫唤的孩子有奶吃的现象发生。公司各部门总是这缺人，那缺人，真是这样吗？我们真的认真探讨过这个问题吗？公司的工作环境、生活环境、学习环境在不断改进和提高，可是大家听到更多的却是抱怨、是牢骚、是委曲。这种现象正常吗？欧安发展理念是“靠技术、凭企业、重信誉、促发展”，为啥我们用户投诉率越来越高？市场占有率的越来越少？用户信誉越来越差？我们企业每年都想有新的突破。拿什么去突破，技术

真的领先了吗?人才是否日益辈出?员工的积极性是否在不断提高?企业的干部员工是否有用心做事?团队责任心和凝聚力是否都很强等等，其实，这都关系到企业正常发展的不可缺少的重要组织部分。

企业讲究赢利，办企业的宗旨就是赚钱。但是，投资都是有风险的，是把双刃剑。如果投资都有回报，普天下就不存在流浪街头，偷、砸、抢事件恐怕也不会发生，即使发生，可能是挑战自己、寻求刺激的一种娱乐方式了吧!所以，我们不得不面对现实，自我解剖，找准定位，这才是明智之举。我们要擅于思考、勤于思考，发现问题，解决问题。企业究竟是短期的还是长期的?恶性的还是良性的?如果盲目为了追求产值和利润，企业可能是短性行为，不可能做长久，更不要提生存和发展。也许有人会置疑甚至会谴责我讲这句话的动机，是为市场销售完成不了目标找理由、找借口。当然，我能理解，决不推诿，毕竟自己不是最大的投资者，讲这些话可能超越我的职权范围。但是，我可以理直气壮坦言声明，我绝不是这些人想象的那种不负责任的人，目标完不成我也彻夜难眠，只能说明能力有限。为此，我也诚恳地希望公司慎重研究关键岗位是否用对人的问题。无论公司如何决定，只在我在欧安一天，我都会竭尽全力贡献自己的微薄之力。