

# 思想品德课教学反思的主要内容(通用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 采购述职报告篇一

大家好！值此20xx年春节即将来临之际，我衷心预祝各位领导、各位评委，工作顺利，身体健康，合家欢乐。

首先，我向在座的各位领导、各位评委，几年来对我的大力关心、培养和帮助表示感谢，是各位领导、各位评委的关爱和帮助让我战胜了诸多困难，在砺练中更加理性与成熟；是各位领导、各位评委的鼓励和支持让我有勇气一次次挑战自己、不断前进；同时也感谢公司领导提供给我的这次向大家汇报、展示自我的机会。

从20xx年至今，在7年的工作实践中，在公司各位领导的培养下，在评委们的关心和鼓励下，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。在你们的帮助下，思想不断成熟，工作经验不断丰富，知识储备不断增长，在公司日益壮大、迅猛发展的形势下，自己感觉可以更好地为公司的发展服务，希望有一个进一步施展才华的实践平台。

国际成功大师卡耐基说过：不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。凭着这句话，也凭着7年来的工作经验，今天我满怀信心和激情，走到演讲台上参加采购部经理这一岗位的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

接下来向大家简单介绍一下我的个人简历和工作情况，以便大家有一个更深的认识。我叫\*\*\*，今年27岁，现在负责运管科的工作□20xx年我毕业于潍坊外经贸财务管理专业□20xx年至20xx年在潍坊市政府经济协作办公室做微机培训教师□20xx年至20xx年在潍坊开发区搞网络营销□20xx年10月进入公司，在采购部学习□20xx年在销售部学习□20xx年5月前往上海注册成立了上海国际贸易有限公司，负责财务税务工商等工作□20xx年10月，根据公司发展需要，调入公司销售部工作，负责莱钢的销售工作□20xx年11月调入运管科担任运管科科长至今。几年来我凭借对企业的忠心和对工作的热爱以及自己敢做敢闯的精神，取得了一点成绩，但比起公司和各位领导对我的关爱、培养和回报，我做的还远远不够。

我毕业之后在社会上摸爬滚打了三年之久，进入公司之后历练了四年之久，从事过多项工作，在多个岗位上学习历练过，与各色人等都打过交道，具有了很强的自主性和灵活性。在工作中能够做到识大体、顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。做工作、办事情能够做到思路清晰、行止有度、恰到好处。在各种复杂情况下，独自一人完成千头万绪的工作。在实践中，注重调查研究、创新管理方法，善于发现问题，解决问题，对任何事情喜欢讲究方法，追求效益，努力做到事半功倍。可以说几年来，岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我积累了较为丰富的工作经验，具备了较强的工作能力。

我是财务管理专业毕业，具有扎实的财务及经济方面的理论知识。工作之后，我也一直虚心学习，不断进取。我喜欢带挑战性、开拓性的工作。所以一直注意不断更新知识，开阔视野，拓宽思路，提高自己的理论水平和总揽全局的能力，在业务技能上不断追求进步。在工作中，做到学以致用，学习方向与工作实践相结合。不断化劣势为优势，长期持续的学习使我不断更新自身的知识结构，及时了解、掌握新知识、新动态，与公司的发展和时代的发展相适应。

我性格开朗，对人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。我善于听取大家的意见，善于协调关系，刚柔并济，充分调动工作伙伴的积极性，发挥每一个人的特长，营造一个融洽的工作环境，带领大家一起工作。几年来在与相关部门领导的协调、沟通中，注重从细节上运作，取得了很好的效果，同时在与各种不同类型的人打交道的过程中，也锻炼了我较强的沟通、组织、协调能力。

志当存高远，骏马何需鞭。我在农村长大，受过传统的教育，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点，毫无怨言，竭尽全力争取把本职工作做得最好。几年的工作经历，使我养成了不怕吃苦，迎难而上、甘愿奉献的品质，造就了勇于承担责任，永不言弃的坚强性格。

拿破仑曾经说过，不想当元帅的士兵就不是好士兵。他还说过，不忠诚于统帅的士兵就没有资格当士兵。

此外，我今年刚27岁，思想活跃，朝气蓬勃，精力旺盛，能够全身心投入到工作中。因为年轻，对新事物新知识求知若渴，生怕落伍；因为年轻，对同志的优点长处便看在眼里，记在心里；因为年轻，勇于实践、敢想敢为是我的首选；因为年轻，也就更渴望能担当起比现在已承担的更重的工作和责任。所有这些，都为做好采购部经理的工作奠定了坚实的基础。

金无足赤，人无完人。所谓人贵有自知之明。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。

一是我太年轻，与相关的领导和评委相比经验还是欠缺一些，在以后的工作中，我会积极虚心的向各位领导和同事取经。

二是对采购这个行业的掌握和认识还很不够，理论知识的学习，工作经验的积累都还有待提高和丰富。

三是学习不够、对员工的培养提升还不够，工作重点还抓得不够突出。

不过，我有信心在今后的工作实践中，在领导和同事们的帮助下，不断完善自我，开拓进取。进一步加大学习力度，进一步提高掌握全局的能力和水平；进一步树立创新意识，创造性地开展工作；增强工作的积极主动性。在追求公司发展壮大的过程中与大家共同进步。

今天积极参与竞争上岗，对我来说是次很好的学习、锻炼的机会，不管结果如何，我都将会一如既往尽心、尽力、尽职的努力工作。如果承蒙各位领导厚爱，使我走上采购部经理的工作岗位，我将不辱使命，勤奋工作，开拓创新，与时俱进，用自己的实际行动来回馈各位领导的厚望。

下面就20xx年部门的工作展望向大家汇报如下，具体来讲我将做到：

第一、团结协作，认真履职，开创工作新局面。

第二、脚踏实地、认真细致，做好基础管理工作。

第三、开拓创新、与时俱进，加大工作力度，及时有效的完成各车间及建设所需物资采购。

第四、要充分发挥职能作用，努力提高为车间、项目服务的水平，绝不推卸责任。

第五、加强自身修养，保持良好的工作作风。

第六、加强学习，努力提高自身综合素质。

尊敬的各位领导，评委们，目标决定未来，追求永无止境。借用李嘉诚的一席话，做为我竞聘演讲的结束语。李嘉诚他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才而用”，而是喜欢“小材大用”。因为大材小用纯属浪费，量才适用容易让人自满、使人懒惰，只有小材大用才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人共同发展的目的。如果各位领导、各位评委给我一个小材大用的机会，我将珍惜这个机会，尽我所能，用心、用情、用良心做好自己的工作。

最后，我想说，作为采购部经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导们相信我，考验我！

谢谢大家！

## 采购述职报告篇二

作为单位一个重要的职能部门，采购部经理肩负的任务繁重，责任重大，要履行好职责，必须要有敏锐的政治头脑，因此，为了不辜负领导的重托和大家的信任，我把学习贯穿在工作的全过程，始终把学习放在重要位置，积极参加联合会党组织安排的各项政治理论学习，紧跟国家和地方的大政方针，投资重点，发展方向，不断提高政策理论水平。

在工作中，我强化责任意识，坚持原则，秉公办事。明确职责，以理服人。在资金调度、煤炭进出口管理过程中正确对待手中的“权力”，对事业、对上、对下、对己负责。切实掌握法律法规，不怕得罪人。讲究程序，以制度服人。凡事按照制度办事，按照规程操作，制定并完善各项规章制度，做到公开透明，充分行使岗位职责，既不错位，也不越位，不搞暗箱操作，坚持清正廉洁，做遵守职业道德的模范。

### (一)规范采购管理制度

随着企业规模经济的快速发展，单位各成员企业生产、经营、产品销售及后勤物质保障等方面的采购任务日益增大，为充分发挥单位采购优势，规范采购管理工作，降低采购成本，减少流动资金占用；今年单位组建了以总经理负责的营销采购领导小组，并制定了《单位物资采购管理制度》、明确了采购工作程序、规范了采购行为，严肃了采购纪律。使单位物资采购管理工作逐渐趋于规范化、程序化。

一是发挥单位优势和协调能力。从有利于生产出发，对采购工作进行分级管理，对采购计划编制、计划审批、采购质量、物资价格、货款结算、报帐审查全过程进行有效监管；对雁门硫铁矿采购部实行宏观管理，只对单项采购金额较大的设备及大宗采购定单实施价格控制；采购人员主要负责其他成员企业采购工作，实行谁经办谁负责，价格由单位财务部实施监管，使采购工作有序进行，保证企业生产和在建项目顺利开展。

二是控制采购物资价格、保证采购质量和时间。把成员企业：等工程项目的采购工作统一纳入营销集中管理，根据成员企业上报的采购计划，采购人员不分上下班、节假日，相互配合做到及时准确，保证生产和在建项目的需要；严格控制采购物资价格，采购前必须进行多家寻价、比质比价，并与近期采购价格比较，大批量、高价值物资采购，由单位财务部亲自参与，审定确认后方可采购，有效的控制了采购物资价格；确保采购物资质量，尽可能保证成员企业对采购物资的质量要求，凡是达不到质量要求的物资坚决退货，不予付款。

三是准确掌握采购信息。要求采购人员随时掌握采购物资和商家信誉，对商家的信誉、产品品种、产品质量、资质证明、售后服务要全面了解，以便采购物资做到及时、准确。

四是严肃采购纪律。采购人员在采购活动中必须坚持“廉洁自律、秉公办事、遵纪守法”切实维护好企业利益；不按制度程序采购，人为给企业信誉、经济造成损失的必须追究其责

任。

## (二)严格招标比价程序

严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《单位单位招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整，通用材料由各分场到物流超市领取、批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的，再者，近年来，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面，特别是近几年单位和个人扩建或新建的很多，导致我单位用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨，在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。招标比价公开、公正、透明，单位单位分管部门的领导、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料次，招标采购额万元；比价采购次，比价采购额万元，形成比价效益万元，占采购额的%左右。

## (三)强化班子凝聚力

虽然在过去的一年里做了大量的工作，但这是大家共同努力的结果，在工作中离领导、职工的希望还有一定差距，主要表现在：一是在员工的业务学习上抓得不够，对职工思想政治工作方面投入的精力不多。二是管理措施不够细致，对后勤工作中的一些新问题，思考不够，创新意识不强。三是材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。针对这些问题，我决定在以后的工作中从以下几方面进行强化：一是不断探索和改进工作方式方法。以更加投入的工作热情做好本职工作。结合工作实际，制定新的工作目标和方

向，进一步提高管理和经营水平。提高驾驭工作的能力。二是努力把握市场的新形势、新要求，充分发掘工作潜力，使采购工作更上一个新台阶。三是进一步加强学习有关采购管理、成本控制的相关知识，组织部门员工进行相关的知识培训。

#### (四) 狠抓安全生产

规定安全办公室的同志每天都要深入采场一线跟班巡查安全，对存在安全隐患的地带进行检查，对违反安全操作规程的行为进行纠正和处罚，采取跟踪式的巡查，并将查出的隐患记录后上报单位各级部门和领导，发现部门工作中存在安全问题及时通报部门负责人，督促他们进行整改。对违反安全操作规程或矿山安全法的职工及时给予批评和教育。一年来，单位累计发生轻伤人次，未出现重伤和工亡事故，安全生产控制指标在最好的范围内，为单位的安全生产工作做出了贡献。

以上报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我的各位领导、同志们表示诚挚的谢意。在今后的的工作中，我将认真总结发扬成绩，纠正克服不足，围绕单位的工作，开拓创新，求真务实，为单位的快速良性发展而努力奋斗。

### 采购述职报告篇三

#### 3、有一颗热爱公司、努力工作的决心

从我走出校门就一直在华冶工作，参加过公司的土建、设备的安装调试和以后的生产，曾经当过一名普通的操作工，班长和现在设备部计划员。集团公司的迅猛发展一直是我学习的动力，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。我真为能在华冶这么优秀公司工



作而感到自豪。

竞聘这个职位，其实我也有不足之处：

从参加工作至今只有几年的时间，工作经验的不足，同时也缺乏采购方面的知识，虽然平常的工作经常与采购主管打交道，对采购工作或多或少有一定的了解，但要作为一名采购总监还是有些差距的。不过我相信，通过我的努力，一定会胜任这份工作。

首先、建成完善的采购管理制度，对采购过程及供方进行控制，确保采购物资满足规定要求。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度□

第三、尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对公司的物资采购和质量负全面责任。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五，根据供方按公司的要求提供产品的能力，服务和价格等方面对其进行选择和评价。同时也通过供方提供产品的重要程度、供方的质量保证能力以及进货复验结果，对供方实施分类控制。

第六，定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出好的建议。积极按期索取使用部门的年、月、季的采购计划，并积极组织落实跟踪。

第七，着眼与市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。

采购是一门学问，也将越来越被企业和人们重视，我们必须不断地去学习，采购积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条华冶的采购渠道。我相信成功永远属于华冶，也会属于我，一位年青的华冶工作者。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委和在座的所有听众对我的支持和鼓励。

谢谢大家!!!我的演讲到此结束。

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好!今天我满怀激情，怀揣梦想，积极参与移动公司采购总监竞聘演讲，我不敢奢求什么，只想用我诚恳的演讲，明朗的工作思路，坚如磐石的工作信心让大家认识我、支持我。同时我也真诚感谢上级领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，给予了我们晋升提拔的机会，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

8月我满怀憧憬走进了移动公司营业部实习，主要岗位是营业员，客户经理及渠道管理，在一年里，我积极实践、勇于开拓、不管干什么从不讲价还价，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好，得到了公司领导和同志们的高度认可，元月我有幸来到传输系统部干维护员，3月被公司调到工程管理部，成为一名年轻的地区设备安装工程管理员，在工作中我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右

铭，团结同事，凝聚人心，率先垂范，正人先正己，自己处处以身作则，团结同事，心往一处想，劲往一处使，做到九牛爬坡个个使力，这使我们的工作呈现出可喜的局面，5月至今，我一直负责地区wlan设备安装，这为我积累了较为丰富的实践经验，为我未来的工作奠定了坚实的基础。

## 二、我具备了成熟干练、一丝不苟的工作作风和敬业奉献的精神

我身体健康、精力旺盛、敬业精神强，工作中我正确把握工作的方式方法，执行力强，熟悉通信工程概预算，有着较为丰富的工程管理经验，熟悉工程物资的用途，工作这几年我团结同事，任劳任怨，兢兢业业，推动了我工作的有序开展，这使我养成了成熟干练的军人作风及吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，能严肃认真地对待自己从事的每项工作，从工作中享受到工作带给我的乐趣，工作的这些年不仅提高了我的组织管理的能力也培养了坚毅、顽强、任劳任怨的品质，能把困难当成挑战、把吃苦看做磨练，遇事不含糊、办事不拖沓的工作。

一、我将以这次竞岗为新的工作起点，建立了完善供应渠道，在工作中强化对供应商的管理和供应商资料的收集、分析、整理，供应能力、价格、方式等数据的收集和分析，编制采购计划的，根据库存情况编制月采购计划和年采购计划，加大对采购过程的实施、监控、跟踪与落实，了解到货情况，采购结账工作的跟踪落实，供应商税票的管理，供应商关系的维护，始终遵守采购物品必须的质量和价格优化的原则，按公司的各项规章制度办事，严守工作规程，始终把公司的利益放在第一位。认真做好市场调查及采购计划工作，保证物资供应及时准确。对于采购工作，坚持“货比三家，价比三家”，不仅仅是买到物品，更重要的是想方设法地为公司节约采购成本，全身心投入到工作中来，争取取得优异的成绩。

二、我将以人为本，当好纽带，经常与同事们交流工作经验、，加深相互之间的了解，做到团结友爱，深入开展创先争优活动，强化廉洁意识、促进公司采购工作的整体跨越。

三、将立足本职，培养团队精神，注重全局意识、防范采购风险意识培养，在新的岗位上不能仅仅满足于低头拉车，还要抬头看路，在工作中不断开拓视野，着眼于公司所需物资采购市场的动向及发展战略，提高采购质量，降低采购成本。

各位领导、各位同志，各位朋友!几分钟的演讲，难以向各位呈献出一个完整的我。但请相信，无论今天的竞聘是否成功，在今后的漫漫征途中，我都将以坚定的信念、沉稳的步伐、坚强的意志、饱满的热情不断前进，不断追求!我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我!

谢谢大家，我的演讲完毕!

共2页，当前第2页12

## 采购述职报告篇四

大家好!

### 一、个人基本情况

我叫、23岁、大专学历、建筑工程装饰专业，现在食品分厂从事生产工作。

### 二、对采购的认识:

从事采购工作必须具备诚实守信终于双汇的思想品质，做事公道、正派、不徇私情、任何时候均要以企业利益为重，其次要具有执行力，严格按照公司规章制度要求进行工作，对于领导安排的工作不折不扣的完成，要具有学习精神，采购

工作涉及方方面面，如果不能对所采购物资技术的要求或市场行情有所了解，就不能够做到专业化采购，因此我认为要做好采购工作，必须要具备需学习精神，要做到干一行爱一行专一行，达到内行采购，最后就是密切关注市场行情变化，努力为企业降低每一分采购成本，要从国家政策、报刊新闻、客户访谈中得到的信息，迅速用到实际的工作中去，来降低采购成本。

### 三、我还具备以下优势：

我今年23岁，正处于人生干事业的黄金年龄段，身体健康，精力旺盛，思维敏捷、勇于创新。投身双汇两个月来的经历，培养了我认真务实、诚信敬业的工作态度及吃苦耐劳的精神。同时也提高了自身的沟通协调管理能力及团队协作精神。良好的沟通能力和强烈的事业心。我始终认为，思想指挥行动，世上没有做不好的事情，关键看你用不用心。

### 四、工作思路

#### 一、加强自身修养，做一名廉洁、正直的采购员

采购员是个特殊岗位，更是个敏感的岗位，采购性质决定了他对人品的更高的要求，要具备良好的职业素质和高尚的道德观。因此我会时刻提醒自己企业利益高于一切，做好一名采购人员的基本原则。

#### 二、努力学习专业技术知识，努力做到内行采购。

由于采购工作涉及多个学科和多个专业，我们要对所采购物资的用途、质量要求、成本构成价格及车间使用情况都要十分清楚的了解。因此在工作中我要经常到生产一线调查了解情况，学习扩大知识面向领导、同事、供应商学习，了解设备或材料的性能及市场行情，才能在客户、业务方面征服对方，维护双汇利益，降低采购成本。

三、拓宽进货渠道，寻找质优价廉的物资在稳定老客户的基础上，我将积极发展新客户，增大选择范围做到源头采购。

四、树立科学发展观的理念：围绕“效益”目标开展工作。积极围绕公司制定的发展目标，确保完成上级下达的各项任务指标。

五、更加深入理解双汇企业文化：增强与员工的团队意识，诚信立企，德行天下，充分发挥自己的工作积极性。

我相信，我的工作热情和谨慎，一定能把自己的工作做好。请各位评委相信我，支持我！给我一个机会，我会还您一份满意的答卷！

谢谢！

## 采购述职报告篇五

在江苏威陵家具有限公司工作已经一年有余，我有幸见证了我司从刚刚开始筹建，海量家具的试用学习，租厂房试生产，新厂房的使用的全过程，公司的迅猛发展一直是我工作的动力，我一直认为在这里我可以学有所用，有较大的发展空间。我一直坚信付出终有回报，不是拿多少工资做多少活，而是你做多活所有人都在看，也有很多流言蜚语，最终得到领导的肯定，提拔我为采购带班班长，我感觉我需更加努力的工作，回报领导对我的肯定。

在这一年里，我基本完成或协助完成了公司的生产任务。如：采购计划有效的管理；价格表的更新；采购制度的制定与有效的执行；初步建立供应商管理机制；采购成本的有效控制；做好采购的5r原则。同时我们也面临了一些困难，如因工业基础薄弱，缝纫直立棉成本一直居高不下，路途较远不利于供应商的管理；本地供应商还存在物料到位不及时的情况；有时候在生产过程中，偶尔会发现部分物料没有跟踪好，在物料跟

踪上我们有待提高;物流的运输成本偏高。在工作中我遇到很多难题,不过我相信,通过我的努力,一定可以把工作做好。

首先、建立完善的采购管理制度,对采购过程及供方进行控制,确保采购物料满足规定要求。

其次、要求每个采购员需尽快熟悉和掌握公司所需各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求,对公司的物料采购和质量负全面责任,还需做好采购的前期审核工作。

第三、不断开辟建立新的物料供应渠道,寻找物美价廉并及时的物料和服务。在新的供应商采购计算减少采购费用,节省开支,降低成本,获得充分的物料供应,努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第四、采购计划的有效管理对企业的采购计划进行制定和管理,为企业及时准确的采购计划和执行路线。采购计划包括定期采购计划(如周、月度、季度)。通过对制造令的分解,编制采购计划,将企业的采购需求变为直接的采购任务,保证采购任务的及时完成。

第五,加强采购订单的管理,以采购单为源头,对从供应商确认订单、发货、到货、检验、入库等采购订单流转的各个环节进行准确的跟踪,实现全过程管理。通过有效实际的物料跟踪,在整个过程中,可以实现对所采购物料的状态及时了解(如:供应商生产进度,送货途中,是否检验,是否入库,库存量)。

第六,定期向公司汇报本部门周,月统计工作,并提出好的建议。积极按期索取生产部门的生产计划,并积极组织落实跟踪。

第七,我们公司的采购还是停留在交易管理,简单购买,大

量的时间花费在询价、议价、各种审批、付款申请、结算申请、情况说明、订单制作等等工作上面;随着对前期大量订单的经验总结和汇总以及管理技能的提高,我意识到供应商管理的重要性,同时,根据自身的业务量分析(abc法),整个采购的要求,合理分配自身的资源,开展多个专项采购管理。为以后策略性采购及供应链管理打下基础。

随着公司业务量的增长,生产任务越来越重,我越来越觉得个人的能力要提高的地方还有很多,我坚信付出终有回报,没有解决不了的难题。请领导放心,采购班一定会一如既往、排除万难,与其他兄弟部门一起帮领导分忧,采购班做好20xx年下半年采购计划管理,加强采购订单的管理,尽全力完成领导交付的各种任务,为公司的发展贡献自己应尽的力量!

## 采购述职报告篇六

大家好!

首先,自我介绍一下自己的基本情况: , 现年\*\*岁,本科学历。现岗位为\*\*公司市场部供应商管理员。主要是做sap系统供应商的新增和维护、供应商实地考察、供应商开发、考评、选择、管理等工作。

今天来参加采购部采购经理的应聘,能站在这演讲台前展示自己、推销自己,除了认为自己有这个能力之外,还要感谢公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

决定参加这次竞聘之前,也曾思虑再三。但今天鼓起勇气来参加这次应聘,是因为一方面,表明我对公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任;另一方面;通过这次演讲,锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想,同时,接受公司和大家对我的认可。我相信,通过这次竞聘活动,必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的



开端。

竞聘采购经理这个职位，我认为自己具有以下几个方面的有利条件：

1、有良好的思想品德修养：我为人处事的原则是：踏实做人，认真工作，开心生活。自己较注重个人品德素质的培养，平时尊重领导，团结同事，工作负责，办事科学，自尊、自爱，不计较个人得失，对工作、对同事有信心和爱心。

2、有较好的专业基础：我所学的是机械制造和地质工程专业，并在矿山一线工作八年，对矿山设备和矿山生产工艺很熟悉；在钢铁企业和化工企业做是设备管理工作五年，对管理工作也积累了一定的工作经验。在矿山从事的工作是选厂备品备件编制月计划和年计划，并对备件计划的实施、备件的使用进行跟踪。随时掌握备件的消耗及库存。在其它单位工作中曾经参加过采购业务，对设备、备件、材料的价格很了解。

3、有一颗热爱公司、努力工作的心：不管我在一线矿山，还是荒芜的戈壁滩，我都能做到以企业为家，我平常不断地要求自己努力学习，认真工作，力争把自己的工作做的更好。

竞聘这个职位，我也有不足之处：

1、管理经验不足：从参加工作至今很多时间都在一线做技术工作，期间虽有一段时间做管理工作，但毕竟工作经验有缺失。

2、知识结构的调整：科技的发展是日新月异，知识结构越来越细化，只有不断的学习才不会被淘汰，所以在知识结构的组合方面加强学习。

首先、根据公司的采购管理制度，确保采购物质的准确性和及时行，完成公司下达的既定任务。

其次、认真贯彻执行国家和公司有关物资采购方针、政策、法规和规章制度，并不断的完善和加强。规范采购流程，让物资采购规范化、流程化、标准化，同时加强数据管理和整理，让采购业务更易操作、控制、管理和跟踪，有效的提高工作效率。

第三、熟悉和掌握采购各类物资的名称、型号、规格、单价、用途和产地。检查购进物资是否符合质量要求，对物资采购和质量负全面责任。同时建立完善的物资信息档案。

第四、不断开辟建立新的物资供应渠道，寻找物美价廉并及时的物资和服务。在供应商的竞争性投标中，提高供货和服务质量，减少采购费用，节省开支，降低成本，获得充分的物资供应，努力满足生产实际需要和成本效益的要求。

第五、在现有的供应商中选择更优的供应商，按物资分类推行年度采购计划，提高采购效率，降低采购成本。同时积极开发新的、更有实力的供应商，在提高质量、服务和效率上，同老供应商平台竞争，做到真正解决物资采购提效和降本之间的矛盾。

第六、定期向公司汇报本部门月、季、年统计工作，并提出合理化的建议。积极按使用部门的年、月、季的计划进行及时采购，并积极组织落实跟踪。并根据实时情况对使用单位提出合理化建议，提高采购的精确性。

第七、出口采购工作由于和出口、国际货运紧密结合的特性，根据出口贸易相关细则和出口退税的要求，所有出口相关单证都必须单相符，在各流程点都要求前后相互呼应，一个细节点照顾不到就会给后续工作造成麻烦甚至造成经济上的损失，一点错而步步错，从而影响工作效率及公司利润的减损。同时，由于出口工作所需要花费的时间较多，从计划申报到货至使用现场所需要的时间也相对而长；又受到监管仓库、海关、商检、口岸等国家政策、过货能力、开闭关时间、查

验要求，路况、气候、国外政治环境等限制，从而造成情况比较灵活多变。所以需要做到以下几点：谨慎细心，周全考虑；大局观念；务实、客观、实际、理性的思考；思维灵活的处理问题。在采购上供、需配合，在内需要采、运配合。只有合理的配合，才能顺利的完成任务。

第八、着眼于市场，采购信息的收集和分析，编制采购计划，在确保质量的前提下，尽可能降低成本。提高工作效率，缩短采购周期，提高经济效益。采购也是一门学问，也将越来越被重视，必须不断地去学习，积累经验，巧妙地运用语言这门艺术开辟一条高效、快捷、合理的采购渠道。我相信成功属于。

如果我能竞聘成功，我知道工作会给我带来压力，不过我不惧怕，相信自己，用心，用情、用自己的能力、依托同事之间的团结能干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在原来的岗位上尽心、尽力、尽职。

最后，让我再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢各位评委对我的支持和鼓励。

谢谢大家！我的演讲到此结束。

## 采购述职报告篇七

上（下）午好！

感谢公司领导在过去的半年内给予我锻炼的机会！感谢公司领导在过去的一年内给予我的栽培和信任！感谢公司同事在过去的一年内给予我工作的关心和帮助！

20xx年1月，我被公司任命为采购部负责人，负责采购部日常各项工作。具体工作职责是：全面负责公司运营所需各类物资的采购及部门内部管理工作，达到提高物资采购效率，降

低采购成本的目的。

尤其是在这半年内，在公司领导的带领下、在同事的帮助下，我比较圆满地完成了上半年的各项工作任务，在思想觉悟、业务水平、管理水平等方面均有了较大的提高。

接下来，我根据岗位职责对上半年的工作进行述职：

## 一、上半年工作情况总结

- 1、根据公司的要求，明确了采购部各岗位的工作职责，理顺了采购部的采购流程。建立了物资采购数据库，对所有询价的供应商信息及询价资料进行更新维护。
- 2、加强采购部人才队伍建设，按照采购部编制招聘人手，部门人员由2人增加到现在的6人。每位员工都能较好的融入恒大的文化，做事积极主动、不怕吃苦、任劳任怨，尤其在钦州开盘前派单的支援中得到体现。
- 3、对部门人员进行工作分工，各司其职。在人员配备充足的情况下，严格按照“三个三”原则询价，采购流程和相关制度已经相应落实，逐步走向制度化、规范化，采购工作步入正常运行的状态。
- 4、每月定期培训公司采购相关制度，不断提高部门员工综合素质，目标是使每位同事在采购工作中独当一面；每周召开部门会议，不断总结日常采购工作中的经验和教训，提出改进措施，以便在下次采购时避免发生同样的失误。
- 5、我部上半年克服任务重、时间紧、人手不足等困难，较好完成了钦州恒大绿洲开盘前各项活动礼品和物资物料准备工作，为钦州恒大绿洲开盘尽献了一份力量。
- 6、每季度深入各项目所在城市进行市场调研，把握建筑材料

市场行情，为公司相关部门提供乙供主材的最新价格信息，从而为公司拒绝施工单位不合理提价要求提供重要参考依据。

7、截止6月30日，我部累计完成单项采购约165宗，采购金额约180万元，甲供材下单6宗，金额约13万元。

## 二、工作中的不足主要表现在：

1、采购流程、制度执行不够严格，有流程没走完就提前采购的现象；

2、有时候与需求部门或供货商沟通不到位，导致采购的物质未能完全满足使用部门需求或者供应商中标后拒绝履行订单，给物品采购的按时到货带来困难。

3、对工程材料缺乏透彻的认识和理解，专业知识和经验不足，在一定程度上影响采购效率，需要着重学习和加强。

4、我部大部分员工虽拥有3年采购工作经验，但采购经验积累还不够，重点体现在议价能力偏弱，沟通和谈判的技巧有些欠缺，不利于控制公司采购成本。

5、对地区公司采购工作中出现的一些新问题思考不够。比如三线城市采购问题，集团未有明确制度要求，地区公司采购部应当如何操作。

## 三、下半年的改进方向：

3、经常关注市场变化，抓住市场主动权，搜集整理各个行业有实力的、处理龙头地位的或者具有价格优势的供应商资源，保证采购工作更快、更好地开展。

4、采购作为一个敏感部门，要时刻强调廉洁自律，遵守职业道德，坚决抵制宴请、回扣、送礼等商业贿赂行为，并充分

意识到商业贿赂行为的严重性和危害性，加强部门内部员工之间的相互监督。

聂白华

20xx1-7-6