2023年做采购心得体会 采购心得体会(优秀8篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

做采购心得体会篇一

采购心得体会是指在采购实践中所获得的经验和感悟。通过总结和分享这些心得，不仅可以帮助他人快速了解采购的要点和关键环节，还能够提升自身的采购水平和能力。本篇文章将从采购前期准备、供应商选择、合同签订、供应链管理和风险控制五个方面，分享我在采购实践中的体会和心得。

在采购前期准备阶段，我发现一个充分和精确的需求分析是成功采购的关键。通过对业务流程和工作任务的仔细分解和分析，我能够更加清晰地确认自己对采购的具体需求，从而确定采购的目标和重点。此外，充分了解市场情况和相关政策法规也是不可忽视的方面。我会通过定期阅读采购市场报告和参加相关培训，不断了解市场动态和行业趋势，从而更好地制定采购策略和计划。

在供应商选择环节，我发现除了价格之外，供应商的信誉度和服务质量也是评价供应商的关键因素。我会通过参观供应商的生产基地和实地考察，了解供应商的生产能力、管理水平和技术实力。同时，与供应商建立长期合作关系也是非常重要的。通过长期稳定的合作，双方可以共同成长，形成良好的合作氛围，提高采购效益和降低采购风险。

在合同签订阶段，我发现合同的条款和内容要详细和明确。在合同中，除了明确采购商品或服务的数量、质量和交货期限等基本内容外，我还会考虑一些特殊情况和风险。比如，我会在合同中明确责任追究机制，以及商品质量不符合要求的退换货条款。此外，我还会考虑一些潜在的不可抗力因素，比如自然灾害，以确保双方的利益和权益得到保护。

在供应链管理方面，我认识到供应链的管理和协调是整个采购流程中非常重要的环节。一个高效的供应链能够保证采购商品和服务的及时供应和交付。因此，我会与供应商建立良好的沟通和协作机制，确保信息的畅通和双方的利益得到最大化。此外，我还会定期对供应链进行评估和改进，优化采购流程和效率。

最后，我认识到风险控制是采购工作中不能忽视的一环。我会在采购策略中设定一些风险预案，以应对不可预见的风险。此外，我还会与供应商建立风险共担机制，共同承担采购过程中可能出现的风险。在具体操作中，我会对供应商进行供应商风险评估，并制定相应的控制措施和应对方案。

通过以上的实践和总结，我深刻认识到采购心得体会PPT的重要性和必要性。通过对采购的要点和关键环节的总结和分享，可以帮助其他从业人员更加快速和准确地了解采购的工作，提升采购水平和能力。同时，通过总结和分享自己的心得和体会，也能够不断完善和提升自己的采购工作，实现共同进步和发展。

做采购心得体会篇二

一、完成工作方面

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井行申购。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，__年井一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商井行分析了解，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，从而井一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商井行评价和分板，合格者才具备供商资格。

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井行沟通协调，尽努力按照我司的标准供应产品。

4、__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按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井行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上井行询价、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觉，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，把好公司的井口关。

三、采购工作上的小要求

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。

四、工作上的缺点和不足

1、关于__深联设备新装的___kva临时变压器工程，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，在设备井厂前，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。

做采购心得体会篇三

外出采购是一项常见的工作，无论是在企业还是个人生活中，都需要采购所需的物品。在外出采购的过程中，我积累了不少心得体会。下面我将分享其中一些重要的心得体会。

第二段：提前做好准备

外出采购之前，最重要的是做好准备工作。首先，需要确定采购的物品种类和数量，并制定详细的采购计划。其次，要充分了解市场行情，并对产品价格进行比较分析，确保选购到高性价比的物品。最后，准备足够的现金或信用卡，在付款时不至于出现资金不足的尴尬场面。

第三段：细心观察商品

在采购的过程中，细心观察商品是非常重要的一环。首先，需要检查商品的包装是否完好，有无水迹、划痕等损坏情况。其次，需要关注商品的生产日期、保质期、配料表等信息，确保商品符合自己的需要。最后，需要注意商品的品质和性能，在实际操作中能够达到预期的效果。

第四段：与商家协商技巧

采购过程中，与商家进行有效的协商是必不可少的步骤。在协商时，需要注意礼貌待人、表达清晰、沟通顺畅，以建立良好的商业关系。同时，也需要掌握谈判技巧，如该降价时要坚定、该妥协时要灵活等等，以达到双方的合作共赢。

第五段：总结心得

外出采购是一项积累经验的过程。在采购的过程中，我不断总结经验，改进自己，逐渐形成了自己的采购方法。在这个过程中，我学会了提前做好准备，细心观察商品，与商家协商技巧等重要技能。这些心得体会将对我未来的采购工作起到重要的指导作用。

结语：

外出采购虽然繁琐，但是对于我们个人或企业生活来说，都

是不可缺少的一环。通过不断练习和学习，我们可以提高采购的效率和质量，为自己或企业创造更大的价值。

做采购心得体会篇四

从去年底转岗到集团供销处以来，被安排在中--高压阀门采购员岗位，需要我熟悉全新的工作内容和工作环境。这两个月的工作做的磕磕绊绊，不是很顺利，虽然勉强做到差强人意，但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对近期工作的总结和一些自己的积累。

xx底价是工作的重要信息，对于查到的价格要求是最新的合同执行价格。所以在xx网上的20xx□20xx年最新的价格中有待入库量才可以作为底价采用；没有待入库量的价格，可以在无其他途径的情况下作为才参考。对于20xx年的价格、首次采购的物品、以及其他的特殊情况都需要询价作为参考价格来比价。

1、查价格：对于基本的价格可以通过价格体系（价格手册）和xx物流网的计划编码查询，以及逐条翻阅前期的合同来确定准确的价格。单就阀门而言，还可以自己转出前期合同的执行价格制作阀门的价格手册□xx备件四科采购员xx和xx的前期合同中基本涵盖了所有的前期209阀门。

而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到价格的阀门，可以查询机电产品价格手册，或者直接向北营备件四科供货商询价。一般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

2、最终价格：在采购过程中，除xx底价外涉及的价格就是本次合同价，本次合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。一般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

3、供货商的遴选：采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以价格为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给xx供货熟悉具体流程和情况的供货商。

xx物流网下达的采购计划是主要的采购依据，工作的内容就是忠实采购物流中心下达的月计划和追加计划内容。采购备件的品种和数量必须严格的依据计划下达量。

但是由于具体情况的需要，和物流系统的具体操作原因，会出现许多不在下达计划内的采购情况，例如：现场需要计划中采购的阀门配法兰、螺栓、垫片；但是在计划中没有上报，或者由于物流网的权限设置看不到分厂计划中的备注项，这就需要采购员和分厂计划员、物流中心具体沟通类似的情况，同时需要现场出据采购情况说明，由分厂计划员和物流中心签字。

鉴于以上情况的出现，可以在采购计划下达后，先联系物流中心要求查看分厂计划的备注项，这样可以避免在去现场时出现重复和疏漏，减少工作量。

当所购进的阀门入库时，需要去仓储现场了解具体的入库种类和数量。熟悉结算流程，并可向质检员了解阀门的检验常识便于以后的工作，如：阀体的材质，一般为铸钢、球墨铸铁、碳钢等；硬密封要看水线是否光滑齐整；碟板是否是以旧翻新等。

采购员不但需要手脚勤快，还需要知道基本的工作方向，这样才能满足现场的需要。

采购员是依据集团的采购制度，进行采购工作的岗位人员。所以采购过程中，要忠实执行采购流程中的每一个程序，然

后在集团允许的范围内开展工作。程序不合法，采购工作不具有应然性和正当性，所以采购决策的得出不是由个人决定，而是由制度决定。

这样的理念不但要求采购员领会，更需要我们通过自己的工作，让供货厂家了解我们的采购语言，配合我们的工作。

做采购心得体会篇五

近年来，随着企业对于培训和发展的需求逐渐增长□CLO□首席学习官）的地位变得越来越重要。在CLO的领导下，企业可以更好地规划和实施培训计划，并提高员工的学习和发展水平。然而，作为采购CLO服务的决策者，必须具备一定的策略和经验，以确保选择到最适合企业需求的合作伙伴和方案。以下是我个人的一些关于CLO采购的心得体会。

第一段：了解企业需求

在采购CLO服务之前，首先要深入了解企业的需求和目标。这包括企业的发展战略、人才培养计划以及员工的学习需求等。只有了解清楚企业的需求，才能更好地选择合适的CLO服务。例如，如果企业在技术方面要求突破，那么需要选择具有丰富技术背景和实践经验的CLO团队。

第二段：评估供应商的信誉和能力

在采购CLO服务时，需要评估供应商的信誉和能力。首先，要了解供应商的背景、历史和口碑，尤其是之前的客户反馈等。其次，需要评估供应商的能力，包括其团队的专业素质、培训方案的设计能力、交付能力等。只有供应商具备良好的信誉和足够的能力，才能提供高质量的CLO服务。

第三段：确定合作方式和合同条款

在采购CLO服务时，需要明确合作方式和合同条款。这涉及到服务期限、费用、服务水平、保密条款等方面。合作方式可以选择短期合作或长期合作，具体取决于企业的需求和预算。合同条款要明确详细，确保双方的权益和责任得到保障。此外，还应包括相应的服务履约指标，以便对服务质量进行评估和监控。

第四段：密切跟踪服务质量

在采购CLO服务后，需要密切跟踪服务质量。这可以通过与供应商的定期沟通和会议来实现。在沟通和会议中，可以了解培训的进展、学员的反馈、效果评估等情况。如果发现服务质量不达标或存在问题，及时与供应商沟通并采取措施加以改进。只有确保服务质量，才能保证企业的培训和发展目标得到实现。

第五段：总结经验，不断改进

从CLO采购的整个过程中，我深刻意识到做好供应商选择和合作管理对于采购CLO服务的成功至关重要。通过对企业需求的深入了解、对供应商的评估和选择、明确合同条款、跟踪服务质量等有效措施，可以有效避免采购风险，提高采购效果。同时，我也意识到CLO采购是一个不断学习和改进的过程，只有不断总结经验，不断改进，才能为企业提供更好的培训和发展支持。

总之□CLO采购是企业发展的重要环节，需要采购决策者具备一定的策略和经验。通过深入了解企业需求、评估供应商能力、明确合作方式和合同条款、跟踪服务质量等措施，可以实现采购目标，提高培训和发展的效果。同时，不断总结经验和改进也是一个持续的过程，只有不断学习才能不断进步。

做采购心得体会篇六

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

二、帮助采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利;并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在4月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

三、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

四、建立库存明细账。在三四月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

五、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

六、接手公司及分公司的手工库存明细账(外部)。

七、接手运费的登记工作。由于开始时未交待明白，，所以前段时间一直延用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

八、热心回答同事询问的问题。由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。

我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。关于我们目前的状况，我提一点看法，就是关于月末结账的问题，应收、应付、采购、制单、库务等相关人员口径要一致，统一时间结账，便于账账之间进行核对。

要强化月末盘点的概念，盘点就是要进行账实核对，目的是要达到账实相符。账面数和实数之间差了未达单据，所以盘点时一定要处理好未达单据，不仅是送货单，入库单、库与库之间的送货单等与库存相关的单据都存在着未达情况，都要列全，而且要注明单据的性质(是送货单还是入库单还是库与库之间的送货单，只列单据号不易区分)，单据的情况(做废或改单)现在这些方面做的还不够，未达单据提供不是很全，有些入库单未提供，未达单据如果不准确，库存核对就无法有效的进行，更谈不上账实相符了。

还有盘点日的单据一定要和库务确定好是盘点前还是盘点后，不能再出现同一天的单据，有的是盘点前，有的是盘后的情况，这样我们在处理单据是会出现混乱。

做采购心得体会篇七

采购是企业运营中不可或缺的一部分，能否有效地采购到优质的物料和服务，直接关系到企业的运营成本和产品质量。在多年的采购工作中，我积累了一些心得体会，来分享给大

家。

第一段：采购的重要性和挑战

采购在企业中扮演着举足轻重的角色。优质的采购能够确保企业供应链的稳定性，避免因为物料短缺或质量问题而导致生产延误。然而，采购也面临着诸多挑战。市场竞争激烈，供应商众多，如何确定合适的供应商和达成有利的交易条件，是每位采购人员都面临的问题。

第二段：加强供应商管理

为了提高采购效能，加强供应商管理是非常重要的一环。与供应商建立长期稳定的合作关系，能够减少不必要的谈判和交易成本。同时，及时与供应商沟通，了解市场行情和产品变化，能够更好地预测市场趋势，为企业采购决策提供依据。

第三段：注重合同管理

在采购过程中，合同管理是不可忽视的一环。合同对采购双方的权益和义务进行了明确规定，能够避免因为信息不对称或纠纷而导致的损失。在签订合同前，需要充分了解供应商的信誉和实力，确保双方能够遵守合同条款。

第四段：掌握市场信息

市场信息在采购决策中起着至关重要的作用。了解市场行情和主要供应商的优劣势，可以帮助采购人员更好地进行需求分析和供应商选择。与各行业协会和商会保持联系，参与相关展会和研讨会，可以获取最新的市场信息，为企业的采购战略提供支持。

第五段：不断学习和创新

采购工作虽然已经有了一定的规范和标准，但市场环境和技术发展变化迅速，需要采购人员不断学习和创新。了解最新的采购工具和技术，如电子商务平台和供应链管理软件，能够提高采购效率和精确度。同时，采购人员也应注重自身素质的提升，如与供应商的谈判技巧和风险管理能力，以应对日益复杂的市场环境。

在众多的采购经验中，合理的供应商管理、有效的合同管理、及时的市场信息和不断的学习创新，是提高采购效能和降低采购成本的关键。通过良好的采购管理，企业可以与供应商建立合作共赢的关系，提高企业的竞争力和可持续发展能力。采购不仅是一项工作，更是一门艺术，它需要我们不断汲取新鲜的灵感和智慧，为企业创造更大的价值。

做采购心得体会篇八

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！