

# 中学序曲的教学反思与改进(优质5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 服装采购总结与工作计划篇一

因为前段时间工作的独立性和相对自由，让我迅速熟悉了电子采购这一行。但m回来后，已经好几次四两拨千斤地提点帮助了我，让我不得不重新反思自己的工作上的不足。

其次没有做好的一部分工作是，对于一些反馈较好的报价，没有及时和销售跟进。也是因为自己是新人，不好意思腆着脸去催问，同时本身性格也让人不习惯去过分计较。其实这样一来是对自己的工作不负责，也是对供应商辛苦报价的一种不负责的表现。下定决心，但凡今后遇到好的反馈，哪怕是director的，也要追问到底。

当然也有做得自己比较满意的地方——通过自己的努力挖掘出了好几个新的渠道；在m休假期间维持住了与大供应商的良好关系；在交期跟进上也做得不错□pullout的单子较少；也学会了如何合理地去跟供应商吵架，尽力去维护公司利益。

工作后最大的感悟可以总结成八个字：想尽办法、反复确认。

## 服装采购总结与工作计划篇二

20xx年，在公司和采购部的正确领导下，在各有关科室部门的大力支持下，我按照公司和采购部的总体部署和工作要求，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真做好电厂

的脱硫石膏采购工作，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年个人工作情况总结如下：

20xx年，我加强学习，学习科学文化知识与工作业务技能，在思想上与公司和采购部保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立服务思想，做到认真努力工作。通过学习，我提高了政治思想觉悟和业务工作水平，增强履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成公司和采购部布置的各项脱硫石膏采购工作任务，取得良好成绩。

我是采购业务副经理，负责电厂的脱硫石膏采购工作，我始终牢记公司和采购部赋予我的工作职责，以认真、细致、负责的态度做好脱硫石膏采购工作，为推动公司整体工作又好又快发展作出自己不懈的努力与贡献。

一是努力完成采购任务，确保基地公司正常生产。一年来，不管工作多忙，还是有别的事情，我始终做到每天跟踪供应商的发货，看他们的发货数量与质量；每天跟踪基地公司的库存、生产消耗情况；把两者情况结合起来，及时补充原材料，保证基地公司的正常生产。

二是开拓采购渠道，确保脱硫石膏质优价廉。我深刻知道原材料的质优价廉及供货渠道的稳定，对于基地公司的正常生产和经济效益具有至关重要的作用。为此，我积极开拓采购渠道，多次到供货商那里考察，仔细比较脱硫石膏的质量、数量、运费等多种因素，确定条件最好的作为基地公司的供货商，以确保基地公司正常生产。

三是降低采购成本。我平时加强与与供应商沟通联系，说明与我们公司合作的有利条件与良好前景，要求供应商尽量把价格降到最低，通过价廉量大产生效益，并说明我们公司是可信赖的合作伙伴，与我们公司建立良好、长期合作关系，对双方有利。通过这些工作与措施，为基地公司节约采购成

本，起到降本增效作用。

我是采购业务副经理，知道当前社会存在不正之风与腐败行为，认识到廉洁自律的重要性，对自己提出高标准、严要求，要求自己在从事采购业务中，始终做到“常在河边站，就是不湿鞋”，时刻保持警觉性，杜绝一切社会上存在的不正之风与腐败行为，保持自己的清正廉洁。在平时采购与供应商交往中，我始终把廉洁自律当作一项重要工作来抓，严格执行公司和采购部的各项制度规定与工作纪律，每时每刻都要做到廉洁工作，决不跟腐败风气沾边，注意从日常小事上维护自己的形象，切实做到在采购业务工作中干净干事，树立清正廉洁的工作作风，不辜负公司和采购部对我的信任与培养。

20xx年，我认真努力工作，较好地完成了脱硫石膏采购任务，确保基地公司的正常生产，取得了一定成绩，但还是存在一些不足问题。主要是深入市场还不够，对供应商的情况了解还不够全面，有关所提货物的生产、质量等情况的掌握还不够细致。有时合同签订不及时，影响结算及付款。付款不能按合同执行，有些客户已经不和基地做生意有半年或更长时间，在各方面手续都完善的情况下，至今未付款。我平时与基地公司的沟通较少，协调会间隔时间太长，而且还不能定期召开，不能及时听取基地公司的宝贵意见，以致不能更好地为基地公司服务。少数基地公司的脱硫石膏库容量较小，对保证基地公司正常生产存在不利因素。脱硫石膏的结算周期偏长，耽误发票及时入帐，影响付款。

20xx年，我认真努力工作，取得了较好的成绩。展望新的20xx年，我要继续加强学习，深化管理，按照公司与采购部的要求，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把脱硫石膏采购工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司和采购部工作的全面发展，提高经济效益，做出我应有的努力与贡献。

## 服装采购总结与工作计划篇三

201年是采购部工作正式步入稳定开展期的阶段，也是采购业务量迅速增长的阶段，我们在经历了来自工作本身和外部压力的重重考验下，抓住每一次磨合与沟通的契机，尽全力去做好每一项工作，千里之行，始于足下，正是因为我们持之以恒的坚持与努力，我们日常工作的开展与衔接也在逐渐步入正轨。

用数据去证明，我们会更好地融入企业飞速发展的经济潮流中，更好地实现自身的价值与意义。

### (一) 常规与非常规工作内容概述：

- 1、负责厂区外协业务的委外处理与质量监控，作好图纸的及时对接与回收；
- 2、负责厂区部分工装模具、量检具的委外加工与跟踪落实；
- 3、负责部分异地零采物资、设备配件、小型设备的转账采购与实时跟踪；
- 4、及时、准确的办理每月发票的核对、勾稽、审核与入账手续；
- 5、协助部门领导进行上半年度电脑、打印机、光纤等耗材类物资的采购管理；
- 6、协助物流部、财务部进行新、老委外业务的对账、追料和退料跟踪等事宜；
- 7、协助研究院、质量部和制造部等相关部门进行新、老产品的试加工验证

与返工返修处理；

产品定价、季度分款、质量处罚与整改、新物料的验证、供方资料管理等事宜。

## (二) 强化供应商的管理与开发

### 1、加大不合格项的整顿与整改

为降低外协加工件的不合格品率，避免后续装配过程中不必要的成本浪费与损失，特要求外协单位对出现的质量问题进行限期整改，整改后两次样品送检仍不合格的供应商，立即取消其半年的供货资格，并列入临时待检供方行列，待其产品质量完全符合我公司技术标准和要求后，再恢复与其委外合作关系，这样不仅能降低物料周转过程中不合格件出现的概率，避免后续加工环节额外的人工成本累计，更能有效地控制产品质量，节约公司生产和管理成本。

### 2、加强供方管理的多元化发展

为形成有效的成本降低与质量管控模式，避免供方管理陷入被动牵制局面，规避强势或单一供应商，特要求所有的委外加工件必须有两家以上的外协加工单位，通过对比其加工质量和供货及时率等指标，把握竞争过程中价格下调的机会，实现质量与价格双赢的目标。目前，针对现有委外加工工序，我们将类似工序的外协加工单位控制在3家至4家以内，主要是既能保证正常的产品加工周转供应，又可通过供货质量对比，更好地做好质量管控和整改。

## (三) 注重小批量物资的成本节约

通常而言，相对比日常车间生产所需的常规物料，零采物资和辅助类生产物料的需求量较少，但其需求种类繁多、使用频率也较快，整体的采购成本也是一笔不可忽略的费用支出，

公司领导往往重视高价格、高成本的常规物料成本，而忽略了小批量物资成本节约也可以做到积少成多、集腋成裘的原理。现实中，我们在管控常规物料成本的同时，也在兼顾小批量零采物资的成本控制与节约，坚决摒弃物料提报部门急需求、急心理和盲目单一的采购需求，化被动为主动，主要途径如下：

明确采购目的、了解相关专业知——多方咨询(含提报人员、技术人员或专业人士等)、查证——供方先报价、货比三家——主动谈判、确定性价比——通过合同、技术协议约束——节约成本、最佳采购。

## 二、工作经验的理顺与深化

### (一)夏季多雨季节——加大外协加工件的防锈、防腐处理

一直以来，仓库外协加工产品材质多为钢件与铸铁件，且多为未镀锌或喷漆的半成品，易在封闭、潮湿的环境中生锈腐蚀，不仅阻碍后续生产环节的加工周转，还造成重复人工成本的叠加。为杜绝上一年度大批量加工件返修去锈情况的再度发生，我们在委外加工的同时，也要求所有外协单位必须严格作好加工件的防锈、防腐处理，并保证防锈效果保持在半年以上，否则，所有的生锈后果均由外协负责处理并承担相应风险，进而从最大角度来维护我公司的利益。

另外，为降低生锈风险，节约管理成本，在满足正常生产的物料供给、仓库库存足够的前提下，我们也将外协单位作为第二方临时储备仓库，当仓库库存逐渐减少、车间使用量增大时，我们会立即通知外协单位调货，即将外协家中的储备库存按需分批的送至我公司，期间产生的所有管理费用、运输费用和保管风险均由供应商承担，从某种意义上而言，这也是我们优化供方管理的一大跨越与进步。

### (二)默契的团队合作是实现良好业绩的前提

自本年度开始，采购部开始实行项目组管理制，并将各组业绩正式列入绩效考核行列，在经历三个多月的磨练、成长历程后，我们更清楚意识到：任何工作的完不是单一的实现个人工作指标，它不仅需要兼顾小组内部成员、整体团队的业绩，更需要形成一种共进退、共努力、共协调、共分享的内部运营模式。个人的工作需要小组来支撑，小组的工作更需要团队合作来支撑，我们是相辅相成的团队与整体，不能存在个人利益的偏私，任何时候都必须服从与保证公司利益。采购部每一位成员都在用亲身实践证明着：只要用心去做，用行动去证明，用勇气去挑战，用思维去创新，我们也会在公司日益蓬勃发展的浪潮中迅速成长与强大。

### (三) 积极的沟通是部门间高效合作的首要途径

从工装模具的k3入账到外购设备的验收与投用，我深深的感受到：这些工作都不是我们个体、单个部门亦或是几个部门所能做好、贯彻好的事情，它需要所有相关联部门凝聚到一起，相互协调、相互理解、相互沟通，看似简单的一件事情，看似微不足道的一项工作，往往需要我们大家的共同努力才能做到更透彻与更全面，这也需要我们首先要撇弃个人的私欲与意念，齐心协力付诸行动，要知道，我们要秉承的唯一目标明确而又深刻：公司的利益远远高于一切。

我个人认为，在与其他部门或同事沟通、交流的过程中，放低姿态不失为一种通往捷径的有利方式，以低姿态、友善公正的态度对待他人，会让我们距离工作的期望目标更近，而不是强硬的将个人私欲、情感添加到工作中，不仅会使沟通成果与工作价值大大削减，还与公司利益背道而驰，故改变从自身开始，唯有这样，我们才会有意想不到的工作收获，才会实现自身的价值与意义。

### 三、工作技能的提升与改进

本年度，本人较好地完成了公司领导部署和安排的各项工作

任务与指标。为更好地拓展专业知识、提高综合能力，除了在日常工作中锻炼与积累外，我也通过学习相关专业知识和采购技能来提升自我创新思维与工作价值。依然记得201x年3月份由公司领导安排的赴参加的采购管理培训之旅——主讲老师马晓峰曾言简意赅的向我们传授过四点采购谈判技巧，今日重温之时，竟发现自己受益匪浅，特对采购谈判技巧的运用(现实工作中已实践过)做出以下分析与总结：

### (一) 会说不如会听

在与供应商的谈判过程中，我们首先要做的是：在表明采购目的后，尽可能的去做记录，用心或用工具记录关键点，寻找供应商的软肋或漏洞，并在适当的时候进行提醒与反击，占据价格与质量谈判的有利地位。

### (二) 以退为进

谈判开始前要先给供应商设置障碍，包含合同标的、备用供应商以及付款方式等因素，并以强有力的理由作为保障后盾，牵制供应商处于被动局势，在需取消障碍时要明确我们换取的是什么，进而达到以退为进，实现性价比的目标期望值。

### (三) 让对方先报价

让供应商先报价是我们谈判的首要前提，该过程不是单一的熟知价格，而是全面地、清楚地掌握对方是否满足我们预期的要求，我们才能在已知的市场行情下通过多家供应商的优化对比，作出最终的筛选与判定。

### (四) 分配角色扮演

在双方谈判的过程中，团队合作与分工也是非常重要的影响因素，毕竟不是所有的谈判内容都属于个人所长，每个议题不可能每次都是采购在谈，物料提报人员、技术人员以及生



产人员都可以加入其中，我们通过旁敲侧击、集思广益，进而汇总分析获得采购决策。

#### 四、后期工作的规划与期望

我个人认为，采购工作的终点不仅仅局限于物料合格入库、满足生产需要为止，它的本质或延伸意义重在执行与反馈并存，执行我们一般都能做到，反馈旨在明确成功与失败的原因，追溯与剖析不足之处，勇于改变与变通，寻找时机与方法，改变思路亦或是改变行为方式来适应当前的工作需要与氛围。在以后的工作中，我会继续以脚踏实地、积极进取、严谨务实、勇于创新的态度来对待每一项工作任务，并及时发现、纠正工作中的欠缺与错误，完善自身的专业能力，成为一名合格的采购人员，现对后期工作的开展作出以下规划与期望：

##### （一）注重团队配合

无论是从本部门取得良好业绩出发，还是实现公司利益的最大化，采购整体团队的力量是不容忽视的，团队合作是我们实现工作目标、创造良好业绩的根基，团队内部成员必须懂得理解、宽容、忍让与互帮互助，形成一种相对稳定、平和、积极向上的工作氛围，进而实现工作价值与意义。故在今后的工作中，我会全力配合与支持小组、团队的合作，尽我所能的做好每一件力所能及的事情，只要我们有决心、有耐心、有信心、有恒心，我们一定可以打造中宇最坚实、最优秀的团队。

##### （二）多实践、多锻炼

当前的我们虽然具备了一定的采购专业知识与技能，但是脱离了实践的磨练与验证，得出的结论与成果都是不成熟的，犹如井底之蛙，永远只能看到头顶上的天，更无远大目标可言。学无止境，年轻就是资本，现在的我们不单单需要理论知识的充电，我们还需要不断地亲身实践，通过动手拆分与

安装设备来了解零部件的用途或者产品的构成，通过到车间现场进行生产、装配操作来熟悉产品的加工原理与核心功能，通过亲自见证产品的运行状态与实际性能来了解我公司产品核心技术的内涵与意义，这些经历不仅能为我们后期的采购环节提供广阔的借鉴与参考平台，还会让我们更深刻地融入到企业文化的精髓之中，正所谓，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，我坚信，只要我们肯学、肯动手、肯动脑，我们将会在这里收获丰厚的工作果实与人生体会。

## 服装采购总结与工作计划篇四

作为xx公司采购部的服装采购，我在这一年来，总是闲不下来，今天这边去看看，明天那边又要去调查。总的来说，在工作中，我积极的通过调查和了解，充分的了解市场和各供货商的情况，收集到了第一线的数据及时的为公司的服装采购指定了计划。

在工作中，尽管看起来很忙的样子，但其实在公司的采购部里我也不过是一个“新手”，和那些采购部的前辈们相比，还有很多需要学习的地方。如今，我对自己一年来工作做总结如下：

### 一、积极调查

在采购的工作中，并非只是制定计划就能开始实施，在计划前，我们必须提前的去考虑公司的情况和市场情况，对比两者，还要预计销售情况。但这也不过只是基础而已，对于我们服装采购来说，真正最难掌控的还是“潮流”二字。

服装的潮流总是有时效性的，这段时间流行的设计，也许没过几个月“热度”就消失在市场上。为此，我们不仅要价格和销售进行严格的调查和把控，更要对其服装流行的趋势进行的严格的掌握！服装的潮流掌握并非是一朝一夕的事情，而我如今，也只不过通过自己经验的累积和不断的学习了解，

让自己能跟上发展的脚步而已。

## 二、计划是关键

说到底，调查也不过是对信息资料的收集方式，在干这一行久了之后，信息的渠道也就自然而然的建立起来了。但想要真正的做好这份工作，如何制定计划，并及时的去实施才是真正重要的事情！

在计划方面，我主要通过自身的了解去进行初步的规划，并在参考了领导和各部门管理的意见后，进行二次的调整和完善。确立了最终计划之后，我便及时努力的去做好自己的采购任务，并确保采购的质量和价格能控制在规定以内。

## 三、自我的反思

从这一年的工作成方面，整体上还算有不错的成绩，但也曾因为一些自我管理的不足，耽误了工作的机会。尽管当时的问题已经结束了，但这一错误也在今年来不断的敲响我的警钟，并让我在工作方面，更加严格仔细的要求自己。

如今，尽管这一年的工作已经结束，但我仍不会放松自己，会在工作中不断加强对自我的要求，并持续的提升下去！

## 服装采购总结与工作计划篇五

为规范学校食堂管理，确保师生伙食质量，积极调动广大教职工的管理意识，不断深化学校食堂管理体制的改革，坚持“三公开”的原则，结合我校实际情况，制定本方案。

- 1、学校食堂采取在学校领导下的食堂工作人员集体协议管理模式。
- 2、教师伙食按每天核算价格照实付款，伙食标准不低于每天

一荤两素一汤。学期结束后对全体教职工实行一次性就餐补贴，补贴金额由学校根据食堂盈余情况研究决定。

3、学生伙食按现行价格，必须保证每天一荤两素一汤。

1、学校食堂设采购人员x名，核算报帐员x名，其他人员参与监督管理，另设司务长1名，负责食堂日常事务的安排和管理。具体分工每学期初经学校研究后公布。

2、采购人员严格按照部门的相关规定实行定点采购，记帐人员必须将采购地点、采购品名、数量、单价、总价记录到位，并要求卖主签字，以保证质量安全。采购人员应及时将当日帐单交核算报帐员。

3、核算报帐员每天开饭前及时公布今日菜价，并及时做好帐目、报表，上报学校伙食领导委员会。

4、食堂工作人员集体管理，必须保证师生饭菜质量，要精打细算，严防铺张浪费，积极提高服务水平。

5、学校将根据食堂盈余情况按一定比例给予食堂工作人员集体奖励。