

2023年终端销售总结与收获 采购工作总结 (精选8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

终端销售总结与收获篇一

2xx年，全市政府采购工作在省财政厅和局党组的领导下，在审计、监察等部门的支持下，在局内各业务科室的配合下，围绕省财政厅和市财政局量化考核目标，按照“内强素质，外树形象，规范管理，优质服务”的工作理念，以全国性专项检查工作为重点，逐步扩大政府采购范围和规模，充分发挥政府采购的政策功能，推动了政府采购工作的健康发展。

全市20xx年政府采购规模达到了39595万元，占年初预算的87%，比上年增长10%，节约财政资金3719万元，节约率9.4%。其中，市直采购规模达到了10600万元，比上年增长4%，节约财政资金932万元，节约率8.8%。

一、统一部署，扎实开展政府采购专项检查工作

根据《财政部、监察部、审计署、国家预防腐败局关于开展全国政府采购执行情况专项检查的通知》精神和全省政府采购专项检查电视电话会议要求，我们按照“明确目标，统一部署，分步实施，分级负责”的原则，分阶段认真开展政府采购执行情况专项检查工作。

1、认真组织开展自查自纠。一是高度重视。组织各县市区财

政、监察、审计和部分采购人代表、代理机构等300多人在各分会场参加了5月6日召开的全省政府采购执行情况专项电视电话会议。会后迅速成立了由市财政局局长张尚贵同志为组长的专项检查领导小组，并向市委常委、常务副市长周松青同志作了专题汇报。二是层层动员。5月19日召开了市直采购人专项检查动员部署会，贯彻全国、全省专项检查工作会议精神，安排本级专项检查工作重点和方案。三是精心组织。各级专项检查领导小组认真研究专项检查工作，制定详细的专项检查工作方案。市专项领导小组组长、市财政局局长张尚贵同志还亲自邀请监察、审计等部门的领导一同研究工作方案，将工作安排到每月每周每天，做到定人、定责、定岗。四是组织培训。在召开动员会的同时，组织开展自查自纠工作培训，统一填报口径。我们还刻制自查自纠光盘300张、印发宣传资料500多份发放给采购人和采购代理机构。据统计，全市共有689个采购人(其中市本级216个，县市区汇总473个)、6个政府采购中心、3个社会代理机构组织开展了自查自纠，占应检查面的100%。从自查自纠汇总情况看，全市20xx年、20xx年实际执行政府采购总额为88307万元，占部门支出总额的21%，节约资金分别为2301万元和3074万元，资金综合节约率为6%。

2、扎实开展重点检查。一是确定检查对象。按照采购人采购量的大与小、年初安排检查单位与审计在查单位相结合、工作好与坏、政策宣传强与弱相结合的原则，确定了20多个重点检查单位。二是明确检查内容。对采购人方面，查看有无政府采购预算；是否存在规避政府采购的行为；政府采购计划编制和执行情况；政府采购方式和程序执行情况；工程实施政府采购情况，有无规避招标等违规行为；专项资金实施政府采购情况等等。对于采购代理机构方面，查看政府采购方式执行情况；政府采购程序执行情况；政府采购信息发布、专家抽取等环节执行情况；政府采购政策功能落实情况；政府采购受理质疑案件的答复处理情况；财务收支情况；其他有关情况。三是分组开展重点检查。从审计、监察、财政部门抽调等部门抽调专人组成重点检查小组，全市共抽调42人组成11个重

点检查小组。其中市直抽调12人分成三组，开展重点检查。全市共检查采购人158家，重点检查面达到41%。其中市直检查30家，重点检查面达到42%。

3、强化整改措施。我们将自查自纠和重点检查中发现的问题，及时反馈给被查单位，帮助存在问题的单位整改，并以系统为单位，分批进行培训、上门指导。目前已对教育系统、环保系统和交通系统进行了培训。通过整改分析，结合我市政府采购工作实际，进一步完善我市政府采购管理办法、操作规程等，推进政府采购工作又好又快地发展。

二、采取有效措施，不断扩大政府采购范围和规模

1、合理制定政府集中采购目录及限额标准。去年底，我市在制定20xx年政府集中采购目录及限额标准时，在20xx年目录的基础上，将1万元以上的办公家具、学生用桌椅和床铺调整为政府集中采购目录，将图书资料、自主创新产品、节能产品等采购，部分中介服务、财政专项资金纳入政府采购目录，探索将工程类项目纳入政府采购管理。

2、加大政府采购预算编审力度。在编制部门预算时，我们与财政局相关业务科室配合，对各单位编制政府采购预算进行严格审核，确保政府采购预算的精确性、可操作性。市直72家一级预算单位、7家自收自支单位、3家省垂管单位、191家二级预算单位编制政府采购预算总额17150万元，预算编制面达到了100%。政府采购预算随着部门预算“两上两下”程序后，一并下达给各单位，批复面达到了100%。

3、开拓创新，拓宽政府采购领域。今年，各县市区政府采购工作开拓创新，不断扩大政府采购范围和规模。京山针对国家对农业、农村投入的增多，与综改办联合发文，及时制定了“以钱养事”涉及政府采购的管理办法，并为各乡镇配齐了政府采购监督员。沙洋将各乡镇中小学、各镇政府、财政所纳入20xx年政府采购预算，并将乡镇自来水引水改造工程、

沼气池改造工程、教育系统中小学危房改造工程等都纳入了政府采购。钟祥对教育系统中小学校舍维修工程实行公开招标，中标价365.3万元，节约资金28.9万元，节约率8%，实现建筑工程政府采购零的突破。xx区对子陵镇中低产田改造项目招标，中标价400万元，节约资金50万元，节约率达11%，并与发改委、建设部门加强协调，将专项资金类、财政性资金直接投资或间接投资的工程类项目全部纳入政府采购范围，继续深化乡镇政府采购改革，为规范乡镇政府采购行为，对全区9个乡镇、街道办事处政府采购工作进行了检查、考核和调研；掇刀将政府采购延伸到了乡镇，各乡镇配备了政府采购专管员，对全区10所中小学危房改造、厕所改造和沼气池建设工程项目采购招标，采购金额400万元，节约财政资金47万元。

三、强化监管，规范政府采购行为

1、严格政府采购项目监管。对集中采购项目，要求一律按批准的采购方式和程序执行，坚决杜绝“偷工减料”和走过场的行为。今年我们先后对文体局新农村建设文化体育器材项目竞争性谈判、环境检测实验室公开招标、劳动和社会保障局软件开发竞争性谈判、财政局信息中心公开招标等项目进行现场监管，确保依法依规依程序操作。截止到11月底，经过市政府采购中心组织的集中采购项目总额达3000多万元，累计节约资金290万元。

2、依法对采购代理机构进行考核。组织全市政府采购监管部门对政府集中采购机构和代理机构进行了20xx年度业绩考核，考核结果显示，全市各级采购代理机构考核得分均在95分以上。我们对市政府采购中心20xx年度基础工作、采购活动、工作绩效、廉洁自律和信息统计等方面进行了考评。20xx年度，市政府采购中心认真执行国家法律法规和省市有关规章制度，服务水平、工作质量和队伍素质不断提高，透明度不断增强。全年完成集中采购120次，采购预算金额6265.77万元，实际

采购额5333.63万元，节约资金932.14万元，综合节约率14.9%。同时，也存在着一些问题有待改进。如工作人员业务水平和技能有待进一步提高，供应商库建立和供应商诚信档案管理有待进一步完善，政府采购信息发布和采购活动记录尚需规范等。

3、规范监管程序。对于集中采购项目，严格要求按省厅工作规范规定的程序进行监管和指导，对于政府集中采购公开招标项目的现场监管活动，要求依法规范招标文件的内容，严格专家抽取、使用和管理，采取控制评标室人员、关闭通讯工具等办法，规范程序和操作，维护政府采购的客观性和公正性。对于采购人和供应商，通过上门指导开展采购活动，印发《政府采购实用手册》等宣传资料和重点检查相结合的办法进行监督管理，不断规范采购人和供应商的行为，加大监管力度。市直今年对31家市直采购人和2家代理机构开展了重点检查，重点检查面达到30%以上，全部完成年初安排的目标检查任务。

4、严把资金审核关。在采购资金结算方面，我们对照供应商投标报价和优惠率，严格审核。截止11月底审核供应商违规25笔，核减采购支出1.1万元。

终端销售总结与收获篇二

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□pull out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。

终端销售总结与收获篇三

俗话说：“活到老，学到老”。本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。在思想修养方面关怀他人、信守诺言、刚毅正直、亲切随和、乐于奉献。回首一路走来的点点滴滴，有成绩，也有不足。

- 1、严格遵守各项方针政策和管理规定，自觉遵纪守法，做到大公无私、廉洁奉公。
- 2、热爱本职工作、钻研业务、掌握信息、精打细算、计划采购、保证供应。
- 3、及时报帐，并记录使用开支项目。
- 4、定点单位送货，经食堂采购员过秤验收，票据签字，并经负责人审核发票签字，方能报帐。
- 5、在工作中，做到主动服务、积极工作、公私分明。
- 6、做好食堂采购等相关台帐。

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事也没请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人

真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

终端销售总结与收获篇四

首先，容我对心中的理想生活作一番描述：闲来无事，可以随意哼哼(花儿与少年)、(小河淌水)，或者(兰花花)、东北(摇篮曲)，甚至(红河谷)、印尼(船歌)之类小曲；兴之所至，可以歪头扭脖吟几句“感时花溅泪，恨别鸟惊心”，慨叹一下“人生代代无穷已，江月年年只相似”；眼望虚空，会飘出丝丝缕缕的暗恨幽愁，挥之不去，又该是怎样诗意动人的烦恼和忧郁？无思无欲，则可寒江独钓，品味钓胜于鱼的乐趣……能够如此慵慵懒懒过日子，实在很惬意，算得上人生之大幸。

最初听到“采购员”一词，是在久远的过去。不知为什么，当时脑海里立刻浮现出一幅秋末冬初雾霾沉沉的景象，色调黯淡得很。而摊上食堂采购的干活，总觉得也许是冥冥之中对我少年懒惰的迟来惩罚。你不是向来对美味佳肴麻木吗？你不是向来对吃吃喝喝不以为意甚至有些不屑吗？你不是向来厌烦与那些鬼精灵的贩子讨价还价吗？你不是不忍砍价砍到那些辛苦劳作的菜农遍体鳞伤吗？-----这些，就让你去面对，去学习。然而，无论如何违背我的心性，我还是小心翼翼地勉力干了一年的采购。

也曾不懂装懂地作过市场调查。市场风云诡谲，既需要大智大勇，也充斥着大奸大诈，我辈蓬蒿之人，怎能洞察！

也曾笑呵呵地与菜贩菜农讨论价格，结果当然很不如人意。当我转身离开市场，常常隐约觉得身后有人望着我的背影窃笑：那个老师好憨哟。

也曾擅作主张，歇斯底里地改变供货渠道。如：几经努力，

感觉望坪肉市依然坚冰难破，便索性将猪肉供应商从望坪转到了耒苏；市场急剧动荡时，又放弃川东市场，转而从望坪购入价格略高的菜油，就为图个什么性价比。

也曾流过汗。这不奇怪，谁不流汗？大热天在林荫下静坐还汗流浹背呢。

也曾无可奈何。整个xx年秋期，物价一直稳定在高位，上年只卖几分的萝卜，涨到了五六角，上年只卖一两角的莲白，涨到了七八角。很难买到一元以下的蔬菜。量大，也只是便宜一角而已。菜农说：“光景不好，欠收啊！”你看市场，菜价虽高，买卖却好。有谁听说过皇帝的女儿还愁嫁吗？菜油也是。我们定的中次油，九月初每斤五块，有一天，不知谁给它的价格表错上了发条，油价一路上涨，涨到六块六，我也不敢问了，干脆从望坪进吧。还有煤。以公有制的傅家洞的滚装炭为例，上半年吨价还480，国庆也就530，接着“噌噌噌”直窜升，年终岁末，总算成功地飙上了800高位。同等质量的煤炭，山西也就300元一吨。这煤价的虚高，既有供求关系的作用，又觉得并非完全取决于市场规律，明明是本地煤商巧打山西小煤窑压产之牌，联合哄抬价格所致。问题是，你要煤，人家就是摆明车马向你漫天要价，你也只有徒呼奈何！

也曾惊慌失措。记得接手第一周，食堂缺煤。那时我不认得一个矿主，也不知道一个干运煤勾当的司机，除了大致晓得煤炭不同于泥土之外，脑袋里一片空白。而食堂又急需燃煤，时不我待，那时觉得很无助。说到此，有一事，必须向各位同仁坦白清楚：一年之中，我竟两次购回异常劣质的煤炭，给集体带来以千计的损失，致使全校教师职工人人都不得分摊由于我的过失所造成的后果。虽然并非我的主观，毕竟职责所系，难辞其咎。在此，诚恳向各位道歉，谢罪！

眼看一年将过，一日空闲，揽镜自照，惊异地发现自己竟已不能表情，怎么也挤不出一丝会心的笑意。最可恨那额头，

沟壑纵横。便想以手抚平，不料揉弄出十来个斑块，那斑块进而幻化成方块汉字。那十个字是：“云空未必空，欲洁何曾洁？”情境转换，我分明看见一头孤羊，既与同伴失散，又融入不了狼群，在茫茫的原野，踟躇徘徊，其情可哀。忽听一片狼嗥，猛然一惊……却是一梦。原来，我在暮春的午后，双手托着一颗愚蠢的头颅，撑着桌面睡着了。此时窗外淅淅沥沥，正是雨打芭蕉。

总结这一年的得失. 突出的收获有三：一是练就了我在众人面前背背篋的勇气。在此之前，对背背篋的记忆，大致要追溯到儿童阶段割青草时。母亲很忧伤，说：“你可是从来不曾给老娘买过一回菜，从小又比谁都娇生惯养，那肩挑背扛的活，你能胜任吗？”我那七十三龄的老娘啊，可知你不惑之年的儿子，正在历经嬗变，走向成熟？二是练出了一身好勇力，使我一旦手握球拍，总能将小小乒乓拍飞出球台。第三，由于闲暇被挤占掏空，我的生活显得更加充实。而给我留下的最大遗憾莫过于错过了去年八月三十日的“庆功宴”。我但愿那次喝酒受伤的不是远春而是我。在厌恶喝酒的我的一生中，产生饮酒念头的瞬间都会很少。而那次，我有那么强烈的饮酒欲望，却也那么轻易的永远错过了。我这一生，怕是难以体味饮酒的快乐了。

终端销售总结与收获篇五

x年是我公司双文明发展进步最快的一年，无论从公司的外貌还是员工的精神外貌都发生了很大的变化。在公司业务人员中，我主管公司原材料采购及日常原料购入的监磅工作和公司董事会秘书工作，并及时协助其他业务人员做一些力所能及的业务工作，完成领导交办的其他工作。在做述职报告之前，我认为有必要申明：我分管的这些工作都有较好的基础，同志间关系比较协调，客观环境对我的工作是极为有利的。现就x年以来的主要工作简要报告如下：

一、实现任务：截止x月x日，公司共调入原料3672.77吨，

其中主要大宗原购入情况如下：玉米2387吨；麸皮362吨；豆粕413吨；葵粕248吨；预混料、浓缩料175吨；颗粒料23吨。

二、主要工作及解决办法：

我的工作在去年原料采购的基础上又增加了材料采购工作，在工作中有时我们无法选择工作本身，但我们惟一能选择的是我们的工作态度，面对每次工作变动，我都能认真对待，能干一行，就爱一行，就要干好。工作中能严格遵守国家和公司的各项制度，认真贯彻执行公司价格决策小组会议精神，以“优质、优价”为采购目标，合理安排采购的时间、数量和资金，积极采购，全年没出现因原材料采购断货而影响生产的问题，保证了生产的延续。

1、以诚待人，以信取人。由于我公司采购资金紧张，在原料采购中除个别大宗原料有一定库存外，基本上都是零库存采购，采购工作面临一定困难。这就要求采购人员要及时了解市场采购信息，把握和处理好采购时间和数量，利用有限资金，购入最优惠原料。由于条件所限，在原料采购中多是靠电话联系进行采购，这使得我在做这些工作中认识到“做事先做人”的道理。在说话办事过程中注意维护公司利益与形象，积极面对陌生的环境，广交朋友，互通信息，与各大饲料公司采购和销售建立了良好的信誉关系，保证了每批采购信息的及时反馈和及时到货。

2、注重市场信息的收集。在采购工作中，提前做好各项原料采购时间、采购数量的安排。平时注重市场采购信息的收集工作，及时整理并加以系统分析，以第一时间反馈给领导，以供决策。

3、平时认真学习关于原材料采购质量标准的相关知识，严把采购质量关，及时同公司领导及技术主管互通信息，尽可能做到采购前质量信得过，积极面对采购环节可能遇到的问题。结合公司今年进行的iso9000质量管理体系认证要求，积极做

好供方能力评价，保证所有原料在合格供方中采购。

4、在采购过程中，严格遵守国家和公司财经、财纪制度，做到以“优质的品质、优惠的价格、最低的采购成本”合理安排采购时间和数量，及时将采购票据规范、准确、及时提供给财务。在原材料采购工作中做到货比三家，尽可能做到统一时间，集中采购，节约采购成本，保质保量的及时到位，不耽误生产。及时了解购回货物的质量，当出现质量问题时，及时同供货厂家联系，杜绝不合格原料入公司库房。9月底，经分析预测，豆粕行情基本到位，经公司领导决策，全公司员工上下齐动员，利用两天时间齐心协力调入豆粕200多吨，为公司节约了有限的资金。

5、积极配合公司技术组做好iso9000质量管理体系认证的前期准备和后续实施工作，在公司领导的重视和全体员工的共同努力下，我公司已于x月x日通过了iso9001□20xx质量管理体系认证的现场审核，正式认证书预计在年底就可下来。

6、今年有两个半月时间在做好本职工作的同时又代理财务会计正常业务处理的工作。结合保持共产党员先进性教育活动的开展，积极参与支部组织的活动。认真做好领导安排的其他一些力所能及的工作，团结同志，互帮互敬。

一年来工作大致如上所述。需要指出的是，我的思想水平和能力也有限，做采购工作的时间也短，需要学习和做的还很多。我会不断加强业务知识的学习，提高业务水平，增长个人阅历，提高个人素质，尽职尽责做好自己应做的工作。另外由于外出机会少，在采购信息中难免会出现不完全，需要多想办法克服。恳请各位审查评议我的述职报告，以使我进一步做好所分管的工作，更好地为公司发展效力。

终端销售总结与收获篇六

xx是不平凡的一年，公司逐步走向正规化，对各部门的工作

要求也越来越严格，在摸索前进的道路上，各个部门的配合与沟通，是我们共同进步的桥梁。在正规化的同时，也产生了很多意见与分歧，我们必须克服克服困难，不断完善采办部的工作流程，确保物料的供应及时和质量合格率提高，符合公司的发展需要。xx年对于整个公司也包括采办部都是全面发展和提升的一年。人员细分，工作员工的优化组合，部门职能及岗位职责，工作项目制定及分工明确工作责任制等各类职责。需要不断优化管理来更好的完成工作，为公司创造最大的利益。

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对公司负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点（一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务），我们供需双方就会长期合作。长期以来，加强自身修养，保持良好的工作作风是我基本的工作准则。并且作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最优质的产品。在这一点上，我还需要不断学习与努力。

以下是我对xx年工作的总结内容及xx年的工作计划。

1. 制定采购计划：根据公司内生产计划料单，陆续开展采购计划的制定。执行采购计划时依据库房现存量、生产计划及供应商供货周期拟定好采购物料计划安排。
2. 拟定采购合同：通过询价，比价后确定厂家，发给相应供应商双方盖章生效合同生成，双方需严格按照采购合同执行

采购计划。

3. 做好跟催工作：定期跟踪供应商生产进度，掌握重要物料到货时间安排，平时根据库存情况及生产任务的调整及时安排好供应商优先生产所需物资更好地做好跟催工作。

4. 物料到货验收：认真仔细核对来厂物料的规格型号数量，打印相应检验单交由质监部门检验，经检验合格入库，不合格物品及时退换。

5. 与供应商协调沟通：生产过程中出现的产品质量问题及不合格品及时与供应商协调解决维修及退换货处理。

6. 整理付款与开票：定期与供应商做好对账与督促开票工作，产品规格型号、数量、价格及结账情况都应一一查看，严禁出现错账漏帐和重复付账的情况。

对待突发状况所需物料做一个临时采购，以免耽误生产进度与交工日期，按照生产人员或者技术人员根据所提出产品的规格型号进行电话联络供应商筛选或直接出车去市场筛选购买。购买前做好充足的询价比价及产品质量、交货周期和服务配合度对比，经过缜密筛查选择物美价廉且能及时送货的优良供应商，采购商品回公司后需质检的产品交由质监部门进行检验，合格后生产人员方可领取使用。采购完后需补发各部门领导批示的采购料单。

1、加强对供应商的管理协调. 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. 合作过程中, 采购人员必须公正严明, 杜绝徇私舞弊. 最终为公司选择最佳供应商战略伙伴关系.

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作. 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。

3、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都主动接受财务及其他部门监督.有问题第一时间反馈给上级领导。

4、年采办部特别注重,在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质,反复强调采购人员的责任感,强调每个人对自己采购的材料设备负责到底,保证了材料、设备有效的追踪。

5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理.每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底,保持了信息资料的完整,同时把资料输入电脑保存,建立采办部进料明细、以备随时查阅、对比。

四、工作中存在的不足

1、物料出现不合格品时未能及时反馈,时间久了容易出现找不到相应批次的退货物品,直接影响对账情况。

2、在工作中计划性不强,没有充分了解市场行情,特别是公司所需材料市场价格变化情

况,对公司所需材料市场了解不够深刻。

3、目前公司的供应商系统不够完善,真正意义的战略合作伙伴关系太少,导致竞争系统的利益无法体现。

4、部门与部门之间的沟通未能达到理想效果,特别是与生产部、技术部、库房的沟通不到位。

5、在日常采购工作中,缺乏较强的计划性,没有全面系统的安排好采购计划,从而有时导致采购较为零乱,丢三落四。

1、公司现有的供应商基本上已满足不了我司现阶段的要求。

这些供应商在过去的的时间里经过双方的磨合和共同的努力，成为了我们公司的合格供应商；目前，采购部门正向着每个主要物料要有3个以上的供应商，大力度开发一批潜力可靠的优质供应商团队，按公司的xx年的目标要求逐步完善更完整的供应链。

2、针对员工潜能发挥不足、在工作细节方面严格要求细心认真，在与实际问题的结合点上有顾此失彼现象的情况，结合公司的物料不同进行更好培训，并结合企业文化和培训知识、管理理念，且更细化的考核方案，责任到人到事。

3、采购物资的及时性在xx年必须要有一个质的飞跃，尽量克服以前到货不及时的各种不利因素，安排好材料的到货时间，减轻由此给生产带来的不顺通。进一步维系好与现有供应商的合作关系，并多渠道开发新的更符合公司利益的供应商。

4、督导各供应商在结合我公司的长远发展战略和近期发展规划的指导下，严格按照供应商管理办法制订或修订自己的近期规划，对供应商的经营状况经常分析研究。

5、在xx年里采购部将全面按照各个流程的作业标准为基点，将进一步提升采购部工作效率严格执行采购流程标准作业方法。

6、深入强化各种单据及供应商交期、品质达成率的考核、数据的收集整理工作，数据准确率要达到99%以上，收集齐全率要达到99%以上，良品率能达到90%，交期达成率尽量做到90%。

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、设备还是小型材料的零星采购,都尽量多的邀请相关职能部门参与.即使在时间紧,任务重的时候,也始终坚持这个原则,每个料单都要询比价。我深知一个公司的发展离不开每一个同事的努力，新的一年我们要为公司的发展多做贡献。

最后，在这“末日”后新年祝各位领导，同事新年快乐，永远幸福，快乐！

终端销售总结与收获篇七

首先感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我个学习的机会，让我从中认识更多的人与事，接触更多新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识！同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结找到更好的方式方法去迎接20__年的到来。

我们所购进药品的质优价廉，关系到采购成本的高低，直接影响到整体效益的快慢，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，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，主动和个部门沟通！经过这几个月的采购，深知并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需的信息反馈给采购部、采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要与供货商业务员及时联系。

为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验。

20__年里我主要从以下方面去做：

1. 认真做好采购计划，做好内勤工作，多多与各部门的人员沟通，共同及的. 满足客户需求!

2. 报计划时要细心、多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、开票处、销售部、当有新品种引进时，要搜集好信息，及时与销售部、质检部、开票处沟通，，还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

3. 对于公司经营的产品，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或节假日要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。

4. 对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否入库，查清楚原因，以免做重复计划。以上的工作都是本着公司的经营理念。

自从进入公司以来，让我更明白做好自己本职工作的重要性。在这里，感谢领导这几个月来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过去，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面提高综合素质，更完美地完成新年的工作。

首先感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我个学习的机会，让我从中认识更多的人与事，接触更多的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了更多见识!同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。公司采购助理年度个人工作总结2篇公司采购助理年度个人工作总结2篇。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，更多地便于自己以后的工作中总结找到更好的方式方法去迎接20__年的到来。

我们所购进药品的质优价廉，关系到采购成本的高低，直接影响到整体效益的快慢，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，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，主动和个部门沟通!经过这几个月的采购，深知并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需的信息反馈给采购部、采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要与供货商业务员及时联系。

为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验。

终端销售总结与收获篇八

时间飞逝□20xx已过，感谢公司对我的信任，使得我有机会加入xx家庭，公司是一个成长型企业，在xx的正确领导下，公司在一年下来也取得了不错的成绩，虽然工作中也有一些做得不足的地方，但我一直本着洁身自好，恪尽职守，善用其财，无愧其禄的工作观念，踏踏实实的工作。现对今年财务工作进行以下总结。

20xx年，就工作中发现的问题，我个人认为：需要把各岗位细分化，职责更明确化，才能更的提高工作效率。工地成本核算需要的加强，才能保证工地能够获取利润。工地的跟踪服务一定要有专人负责，才能有效的保证工地的顺利进行，以及工程款的进度，最后按工期完成验收交尾款。我们要对过去工作中不足的地方进行完善管理，对做得好的我们需要

把工作做得更好，加强财务管理，做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。

响应公司工作会议精神，围绕公司资产经营考核目标，开源节流，增收节支，强化成本控制，从每一件小事做起，为公司真正的开源节流；财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全；服务于公司、服务于员工、服务于客户，以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润化，以的人力配置谋取的经济效益。

在新的一年里，财务部工作人员应在领导的正确领导下制定对全公司其他部门的考核制度或者相关办法；在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督作用。

在应收帐款上起到有效的监督作用：明确各岗位的职责，对应收款的监督，对工程款回收的期限把握、回款具体事宜、相关责任人都应有相应的监督，加财务监督力度；对前工作期间应进行有阶段性的总结，从月度小结到季度、半年、全年总结；做好资金预算工作，其中包括对应付款项、应收款项等等；做好财务报表的编制工作，要求帐务清晰、任务明确；其他方面，听从公司领导的工作安排，认真的完成每一项任务。