

采购个人总结(汇总5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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

采购个人总结篇一

作为一名采购人员，主要任务就是确保原材料的供应，使在经营过程中原材料供应及时。在运行过程中一旦出现原材料短缺的情况，生产就会中断，或者是高价购买或者是不能交货而赔偿巨额违约金，给企业带来巨大损失。与此同时，作为采购人员，必须尽量保持库存为零，从而减少现金占用量和保管费用。

我们的沙盘试验主要分为物理沙盘和电子沙盘。物理沙盘为期两天，主要是给我们练手，熟悉沙盘的全过程，了解各个角色的任务和职责，并且体验团队合作的乐趣。作为采购人员，在物理沙盘中，任务相对轻松，他的时间限制小，而且可以随时采购，及时补给，没有太多规则的制约，也没有库存不足而产生高价购买的担心。

由于种种原因，在物理沙盘中，我组的成绩不是太好。对于即将到来的电子沙盘比赛，为了取得好成绩，我组成员从下午四点一直讨论到晚上十点，激烈讨论寻找物理沙盘中我组的失误，再次模拟了整个沙盘的流程，并借鉴其他组的建议和教训，制定了好几套沙盘计划，以应对在电子比赛中的各种变化。在这次讨论中，作为一个采购人员，我进一步熟悉了原材料采购个数的计算方法，为明天的电子比赛，提供了一个稳定的后台保障。

电子erp沙盘实验中，采购人员的决策与生产的数据必须一致。在ceo的整体决策和市场总监提供的广告订单下，依赖生产总监就生产线及生产设备提供的信息，再根据各种原材料的采购提前期，来确定订购原材料的数量和日期。同时，向财务总监汇报一下所需采购金的数额和日期，根据财务总监的建议，再做一系列调整。例如，第3年第1季度需要下采购订单，订购5个r1和7个r2，但是财务总监希望第4年第2季度再还钱，这时，采购人员就必须联系其他公司的采购总监进行联合采购，一起下订单，使订货批量达到20个，这样就可以拖期4季度再付款，满足财务的要求。

整个计算过程是相当复杂的，因为p1,p2,p3,p4,的原材料不同，采购提前期也不同。p1的原材料为r1,p2的原材料为r1+r2,p3的原材料为2r2+r3,p4的原材料为r2+2r3+r4。然而r1,r2提前一个季度采购,r3,r4需要提前两个季度采购，这为p3,p4的原材料采购带来困难。另外一个使得计算困难的因素是，在沙盘经营过程中，因为不确定因素的存在，计划赶不上变化，比如计划在下一季度变更新的生产设备或者生产确定数量的p2,p3，但因为基金的不到位或者订单的交付，需要临时改变决策，这时采购原材料的个数也必须随着设备的变更和订单的交付而随时保持变动。为了确保计算的正确性，我和生产总监同时计算，然后对比计算结果。确保了原材料的供应，也减轻了我的压力。在计算过程中，必须保持高度的清醒，认真计算，使得在资金紧张上的情况下，不产生库存积压。给我印象最深的是在第四年，第五年的经营过程中，由于大量的生产线变更，资金的不到位，订单的制约，使得我们临时改变了好几套计划方案，而我必须面对这些变动及时算出所需的原材料，我现在还记得大概在这两年的时间算了四五个原材料采购预测。

感悟和收获

首先，这次实验让我深切的体会到：没有小角色，只有小人

物。在erp沙盘实验中，采购人员是最不起眼。作为一个后勤部门，采购总监没有冲锋陷阵、建功立业的机会，只能默默无闻的隐藏在后面。当出现库存不足时，大家才会注意到你，责备整个公司的损失都是采购的责任。所以，这是一个有过无功的职位。但是越是看似不起眼的工作，大家在最后才能了解到他的默默无闻。在老师最后的总结中，看到十几组的试验中，我组的采购测评位于仅有的优秀两组中，我笑了。是的，我组笑到了最后，我也笑到了最后。有付出总会有收获的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

采购个人总结篇二

又逢岁末，一年匆匆又过去了，现将我工作情况作一个汇报。在过去的一年里，我严格按照公司采购管理制度，极力控制采购成本，保质保量的完成了各项采购任务。在今后的工作中我还会继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强沟通，更好的保质保量完成各项采购工作，使各项工作正确、准确率力争达到100%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将我之工作做以下总结：

一、在工作中要货比三家，还要多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通，及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供好所需的各种辅料。

二、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。

三、在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

四、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

五、学会主动与人沟通，交流，经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

六、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢！争取在新的一年里能取得更大的进步！

采购个人总结篇三

=个人原创，有效防止雷同，欢迎下载=

一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指

导自己在×××（改成财政局政府采购中心岗位所在的单位）财政局政府采购中心岗位上学习、工作实践活动。虽然身处财政局政府采购中心工作岗位，但我时刻关注国际时事和中一央最新的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在×××（改成财政局政府采购中心岗位所在的单位）财政局政府采购中心工作岗位上认真贯彻执行中一央的路线、方针、政一策，尽职尽责，在财政局政府采购中心工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

二、工作上加强学习，不断提高工作效率

时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异。×××财政局政府采购中心工作岗位相关工作也需要与时俱进，需要不断学习新知识、新技术、新方法，以提高财政局政府采购中心岗位的服务水平和服务效率。特别是学习财政局政府采购中心工作岗位相关法律知识和相关最新政策。唯有如此，才能提高×××财政局政府采购中心工作岗位的业务水平和个人能力。定期学习×××财政局政府采购中心工作岗位工作有关业务知识，并总结吸取前辈在×××财政局政府采购中心工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在×××财政局政府采购中心工作岗位工作中的缺点和不足，从而使自己整体工作素质都得到较大的提高。

所在的单位）工作中希望能够再接再厉，要继续保持着良好的工作心态，不怕苦不怕累，多付出少抱怨，做好财政局政府采购中心岗位的本职工作。同时也需要再加强锻炼自身的

财政局政府采购中心工作水平和业务能力，在以后的工作中我将加强与×××（改成财政局政府采购中心岗位所在的单位）财政局政府采购中心岗位上的同事多沟通，多探讨。要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取为**（改成财政局政府采购中心岗位所在的单位）做出更大的成绩。

采购个人总结篇四

时间飞逝，转眼xxxx8年年关已到，我到xx公司也有一年时间了。这是紧张又充实的一年□xx见证了我从无到有。从今年三月八号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年□xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在xx的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟2016年采购个人工作总结2016年采购个人工作总结。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：纸上得来终觉浅，要知此事必躬行。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做简单的总结，汇报

我在xx公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

一、个人成长方面：

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们有一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。

这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在xx有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，

我虚心求教，同事也不吝嗇热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入xx□我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

二、工作方面：

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入xx公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

采购个人总结篇五

我的工作主要是负责原盐生产和项目建设所需原材物料及设备配件的采购供应、生活用品用具的采购供应和原盐放销工

作三部分。今年以来，个人和供应处的其他同志一道，认真履行职责，按时、按质、按量地完成了各项采购供应等工作，取得了一定成绩。现将半年来的主要工作情况述职如下：

去年以来，我场在盐田扩建和技改投入方面的力度都非常大，我们除了要保证正常的原盐生产所需要的各项原材物料之外，还要保证两个新建滩和老滩的四五个大修、技改项目，以及制卤分场、复晒分场的几个投资项目的物资和设备供应。采购的物资比较集中，用的急，时间紧，资金又非常短缺，加上今年原材物料的价格上涨，大部分经营者都竖起了先付款后发货的招牌，给我们的工作带来了很大困难。特别是今年，是近几年来采购物资品种数量最多的一年。我们时刻把盐场的利益放在首位，克服人手少、工作量大等困难，白天黑夜加班加点，超负荷工作，1—5月份共采购各种物资材料及设备合计金额4490多万元（其中各种盐膜1820多吨、2200多万元，红砖2100多万块、485万元，浮板1120方、140万元，各种钢材220吨、92万元，各种电器材料130多万元，各种盐机设备500万元，塑料绳90吨114万元，涂塑布30多万平方米、98万元，各种油料340多万元，各种水泵及配件145万元，零星材料250多万元），到5月底还欠采购货款900多万元，保证了生产和工程项目建设需要。主要工作有以下几点：

- 1、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《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材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。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、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2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，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盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。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。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为1xx元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2—3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们的海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

我们认为，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，采购最好产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时3.24元/平方米，后期

对方因原料涨价要求每平方米最少加0.5元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价1000元左右，经过计算，我们只给对方上涨0.2元而成交订货。