

采购员的工作计划书 采购人员工作计划(精选5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。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。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

采购员的工作计划书篇一

根据20xx年酒店年度总计划，酒店将在淡季对酒店内部进行装修，为此我们采购部工作做出以下工作计划：

一、货品采购渠道问题

- 1、根据仓库所出具的库存单，要求各部门据此进行物品、食品及调料的申购，处理库存积压，力争装修前做到零库存。
- 2、装修期间合理进行工作安排，确保即使性物品的及时采购，装修期间配合各部门车辆使用。
- 3、定点供货商。加强对定点供应商货品、价格、质量的监督，提高供货商所供货物品的品质，加强食品卫生、保质期等方面的检查，确保食品卫生安全。
- 4、零售店采购。所有零点采购食品均要求商家出具质量检疫证明，其他采购物品均索要保修卡和发票。积极配合财务部健全台帐、保证随时能通过工商防疫、动检等部门的检查。

二、关于新品的发现和采购计划

主要是通过每日一次的市场调查对当日市场上出现新菜品经过询价后少量采购，通知一、二楼厨师长进行新品研制，每周一由两位厨师长到市场进行调查，通过调查，对采购工作进行监督并多提宝贵意见。

三、对采购员的管理制度

1、对采购员加强货品质量、价格的监督管理；对驻郑州发的海鲜类货品要尽量提高存活率，对郑州多发的调料类及冻品要提高质量确保无变质、无过期现象并提高驻郑采购员的工作效率。

2、对店内所需要物品的采购、合理安排采购时间段，确否工作有条不紊，对需要及时采购的物品要在第一时间购回。

3、配合财务、仓库掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零存确保酒店现金流通顺畅。

四、采购车辆的管理

1、不断强调采购员行车安全意识，宁停三分，不抢一秒，严格遵守交通规章制度。要求采购员外出执行任务时着装干净、整洁，言谈举止文明大方，注重礼节礼貌，使用礼貌用语，树立良好的企业形象。

2、对采购员行车专业知识进行培训和督导，规范驾车操作程序，避免因操作不当造成的车辆损坏。要求采购员熟练掌握路貌路况，少行弯路，节约采购成本。

3、在本职工作完成的基础上，密切配合其他部门的工作，随叫随到，不扯皮、找理由，提高整体工作效率。坚决杜绝公车私用现象，常督导、常检查，抓典型、重处理！

五、物价控制和节约

- 1、所有采购物品均详细掌握其市场行情，耐心讨价还价，坚决买到最低价，从一点一滴进行节约。
- 2、所有供应商送货价和每日零星采购价每日填入“采购部每日价格对比表”，每日对照，探寻规律，要求供应商及时根据市场行情调整供货价，一经发现调价不及时，则按最底供货价倒推一个月进行货款清算。
- 3、每日准时准点带领采购员到市场采购，对当天所有货品价位认真咨询、掌握，以便对供应商供货价进行核对并采购质最优、价最低的货品。及时将新品购回交于厨房进行新品研发。对当日沽清的货品尽最大努力组织货源，力争不影响当日销售，确实断货的商品及时通知厨房。
- 4、接受厨师长每周一时常调查监督，不定期对驻郑采购的工作情况进行抽查，确保各项采购工作顺利开展！

采购员的工作计划书篇二

回顾过去的xxxx年度，对于采购部门是个困难的一年，采购部的刚刚成立，公司的订单批量普遍偏大，而且货期比较急，对采购的成本控制、供方质量控制、货期控制带来了很大的挑战。采购部基本上满足了公司订单的需求。在xxxx年我们将继续努力，做好本职工作，不断完善自我，确保物料的供应和质量的控制，为公司的发展尽一份绵力。以下是对采购部xxxx年度工作计划：

供应商管理主要集中在新供应商开发，原供应商的管理以及供应商的考核评估工作。

对现有供应商对其能力进行了评估，基本上可以满足我司现阶段的要求。这些供应商在过去的几年属于试用、磨合阶段，后续需要双方的共同努力。采购部门正向着每个主要物料有3个以上的供应商的要求努力着，争取各种产品逐步达到这样

的要求。

(1) 在接到材料清单同时带有工程部施工进度表（做采购材料进场时间表）

(2) 如果需要报价，以三个工作日内出报价，不需要报价直接编进采购材料进场时间表。

(3) 采购部以xxx为内部沟通工作□zzz跑外。

(4) 每一项都会出样品让设计师选样，封样（设计如有变更请及时以书面形式通知采购部以免造成不必要的浪费）。

(5) 每次在顶厂家选以三家或三家以上作为比较，同种产品、同意型号、同种质量情况下优先选择前期合作愉快的厂家。

(6) 定力采购合同，每一项产品采购都需签订采购合同（采购合同以清单必须带有产品图片）

(7) 供货商产品在备货完毕带封样样品去验货。

(8) 供货商送货到现场带清单，工长带人以清单验货，合格签字返还到采购部。

(9) 拿到签字清单做结算书。

(10) 剩余产品退回公司入库备下一项目使用

(1) 加强本部门学习（预定每周三下午三点———五点相互学习时间）

(3) 收集产品资料备做产品库做基础

(5) 每天早9点15分会议室开会（总结前一天工作，当日计划）

(1) 接到采购清单必须有设计师签字确认，领导认可生效进行下一步采购

(2) 采购不干涉其他部门的采购工作，但也不承担其他部门采购中出现任何问题及过失（如有需要采购部介入的请以书面形式以领导签字下达，采购部接到开始介入。

- 1、按照领导的要求，完善部门的管理流程和管理制度；
- 2、按照订单的要求，及时完成采购工作，确保满足生产和订单的需求；
- 3、争取能够建立合理的结构件核价模板
- 4、完善供应商的管理工作；
- 6、完成领导安排的其他工作。

采购员的工作计划书篇三

计划的内容远比形式来的重要。不需要华丽的词藻，简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。下面是小编给大家整理的采购人员个人工作计划，希望大家喜欢！

一、通过日常工作积累加强对工作岗位的认识

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，买多少，何时买。

我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以

货比三家为前提、以质量把控为原则，做好每一笔采购，做到物有所值，物有所用。严格按采购计划采购，做到及时、适用，合理降低物资积压和采购成本。对购进物品做到票证齐全、票物相符，报账及时。

二、明确岗位职能，认真做好采购工作

在“明确目标，勇于负责，主动配合，公司满意”的观念下，积极的落实采购工作要点和月度采购计划制定工作。

三、根据公司发展需求，挑选优秀供应商

选择供应商是采购工作中非常重要的一个环节，直接关系到所采购产品的质量、价格、服务等方面，所以选择一个优秀的供应商对于我的工作来说非常重要。我将通过以下途径来选择：

1、公开征求的方式

以公开招标的方式来寻找供应商，使符合资格的供应商有参与投标的机会。不过通常比较少用此种方式，因为这是被动地寻找供应商，换言之，若最适合的供应商不主动来投标，恐怕就会失去公开征求的意义。

2、通过同行业介绍

所谓“同行是冤家”是指业务人员之间，因为彼此间争夺客户，尔虞我诈；反之，同行的采购人员倒是“亲家”，因为彼此可以联合采购或互通有无。

3、市场寻找

经过挑选，建立长期合作单位供应商。

四、积极适应和遵守公司制度，进一步加强工作责任感

今年以来，公司的各项规章制度将得到进一步完善，本人要积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。

我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。根据市场调查及所需原料，特制订以下工作计划。

一、组织实施“阳光采购策略”——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主动接受审计及其他部门监督。

我们强调采购工作透明，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，邀请审计部相关人员一起询问比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机，完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，竞标单位保证在三家以上，全程由总工办、工程部、审计部、采购部共同参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、

保护公司利益。

3、形成监督机制。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上注重沟通技巧和谈判策略。要求各个长期合作供应商在原价位的基础上下浮5至8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整部分工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

三、进一步加强对供应商的管理协调

进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，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。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

采购成本核算

一次性纸筷子的原材料主要为报纸、书本纸、硬化剂、食品色剂，根据以上采购计划及说明，结合我公司的实际情况，纸原料由采购人员与各回收站联系，解决其来源问题。根据公司的生产计划：

从_年11月正式投入生产开始，计划到_年11月，生产量达6300万双，则需要189000kg废纸，按照一年360天计算，即需要保证每天525kg的原料废纸供应量，添加剂年需求量是6300kg[]结合普通包装的成本94500元，全自动纸筷子生产线设备一台8900元，第一年的预计采购成本为456200元。

前3年需设备一台，故后两年无需购买新设备，以此类推，从_年11月到_年11月，计划生产量达8100万双，预计采购成本是575100元；从_年11月到_年11月，计划生产量达10800万双，预计采购成本是766800元。

第四年，引进新的一台全自动纸筷子生产设备，从_年11月到20__年11月，计划生产量达16500万双，其中3300万双高级包装筷子，13200万双普通包装筷子，预计采购成本是1262900元；从20__年11月到20__年11月，计划生产量达21600万双，其中4320万双高级包装筷子，17280万双普通包装筷子，预计采购成本为1641600元。

其中，添加剂与食品色剂的价格可能会依据市场情况有所浮动，可采取竞标方式最终确定供应商。而由于技术壁垒，制造设备的价格不会有大的浮动。至于主要原料，因为是废纸，所以其价格也不会有明显波动。综上所述，未来5年的采购成本核算具有较高参考价值，由于是新型技术企业，供应商的选择相对较少，也不会有太大的变动，价格与数量能得到有力保证。

回顾过去的_年度，对于采购部门是个困难的一年，采购部的

刚刚成立，公司的订单批量普遍偏大，而且货期比较急，对采购的成本控制、供方质量控制、货期控制带来了很大的挑战。采购部基本上满足了公司订单的需求。在_年我们将继续努力，做好本职工作，不断完善自我，确保物料的供应和质量的控制，为公司的发展尽一份绵力。以下是对采购部_年度工作计划：

一、供应商管理：

供应商管理主要集中在新供应商开发，原供应商的管理以及供应商的考核评估工作。

对现有供应商对其能力进行了评估，基本上可以满足我司现阶段的要求。这些供应商在过去的几年属于试用、磨合阶段，后续需要双方的共同努力。采购部门正向着每个主要物料有3个以上的供应商的要求努力着，争取各种产品逐步达到这样的要求。

二、各个部门的配合及采购流程：

(1) 在接到材料清单同时带有工程部施工进度表(做采购材料进场时间表)

(2) 如果需要报价，以三个工作日内出报价，不需要报价直接编进采购材料进场时间表。

(3) 采购部以为内部沟通工作□zzz跑外。

(4) 每一项都会出样品让设计师选样，封样(设计如有变更请及时以书面形式通知采购部以免造成不必要的浪费)。

(5) 每次在顶厂家选以三家或三家以上作为比较，同种产品、同意型号、同种质量情况下优先选择前期合作愉快的厂家。

(6) 定力采购合同，每一项产品采购都需签订采购合同(采购合同以清单必须带有产品图片)

(7) 供货商产品在备货完毕带封样样品去验货。

(8) 供货商送货到现场带清单，工长带人以清单验货，合格签字返还到采购部。

(9) 拿到签字清单做结算书。

(10) 剩余产品退回公司入库备下一项目使用 三、部门管理：

(1) 加强本部门学习(预定每周三下午三点-----五点相互学习时间)

(3) 收集产品资料备做产品库做基础

(4) 定期做部门激励活动(部门聚餐、旅游□k歌等一切有调动本部门员工工作积极性

(5) 每天早9点15分会议室开会(总结前一天工作，当日计划)

四、采购权利：

(1) 接到采购清单必须有设计师签字确认，领导认可生效进行下一步采购

要采购部介入的请以书面形式以领导签字下达，采购部接到开始介入。

1. 按照领导的要求，完善部门的管理流程和管理制度；

2. 按照订单的要求，及时完成采购工作，确保满足生产和订单的需求；

3. 争取能够建立合理的结构件核价模板
4. 完善供应商的管理工作；
6. 完成领导安排的其他工作。

一、降低采购成本

1、20__年我们要协调好各供应商之间的关系，谈判延迟付款，缓解公司资金压力

2、20__年针对公司常用规格板材、原料物料辅料，要多家走访，市场询价，不单一采购，力争每次所采购的价格在市场上都比较有成本优势。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量”

二、确保产品质量

三、供货的及时性

四、供应商管理

5、改进供应商的选择。在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。

6、公开公正透明，采购比价都在三家以上，有的多达十余家参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

五、协调好各部门之间的关系

采购部做为一个服务性部门，将谨记自己的职责，将一切以

公司为重，与销售、生产、技术、财务各部门之间搞好关系。要与各部门勤沟通、勤学习。积极主动工作，提高生产效率，为公司发展提供助力。

六、细化采购管理流程

公司管理最明显的体现在流程管理上，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水平。

七、提高部门工作人员的业务素质和责任感

除公司应组织人员进行培训外，还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，同时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，保证了对材料、设备有效的追踪。增强员工积极性，让员工充分发挥自己的特长。

八、采购信息反馈

采购部门对于正常和非正常的供应商送货，都应该第一时间反馈到生产等请购部门，确保送货信息的及时性和有效性。平时多和生产、销售等部门沟通，多了解供货信息和材料备货情况，多和上游供应商联络，确保采购信息得到有效的传递。

一、严把采购计划关

严格各部门计划申报，严格控制各部门的采购成本率，按照酒店要求的采购成本率进行审核，对于那些不符合要求的物品不予采购。在各部门计划汇总后，交由总库进行逐项核实，如有库存，则此项物资不予采购。同时，要求各部门提高计

划的周密性和准确性，减少临时采购计划，减少应急采购，减少餐饮成品菜的采购。

二、严格控制各部门办公用品和耗材的用量

按定额控制各部门的用量，对于能够维修使用的设施设备，则尽量去维修，在保证正常使用的前提下尽量延长使用寿命。

三、严格控制采购物品价格

- 1、干杂、调料、粮油等执行价格不得高于市场批发价格的6%。
- 2、低值易耗品的价格不得高于市场零售价的平均数。
- 3、零星物品的价格不得高于市场零售价的5%。
- 4、鱼类、肉类、鲜货价格不得高于市场批发价格的4%。
- 5、蔬菜平均在1元以上者，其定价不得高于市场批发价的10%。

四、价值较高的物资，实行质价评议后，再进行采购

对于单价超过元的物资，采取召开质价评议会的形式，先行市场调研，再召开质价评议会，从质量和价格两方面进行评比，选取性价比的物资。

五、及时挂账报账，提高资金流通效率

对供货商的货款做到当月核清，当月挂账，每月付款，采购员的借款欠款也要一月一清。同时，减少现金流量，金额较大的采购，采取转账的方式进行。

六、优化采购结构

对于一些日常经常使用的物品，可由供货商代送，以减少出

去外购的次数，降低外购成本。部门内部合理分工，使用车辆不得执行与工作性质无关的任务，特殊情况需向主管领导汇报，努力减低采购费用。

七、降低水、电、纸张等办公成本

办公室电脑、空调、照明灯具在下班后，要及时关闭，办公室内和公共走廊内照明灯，白天应尽量关闭。注意节省纸张，打印文件要双面打印，尽量使用无纸化办公。

采购员的工作计划书篇四

20--年是有意义的、有价值的、有收获的一年。在公司业务开始起步，规模不断扩大的关键时机，采购部本着勤勤恳恳，务实求真的工作态度，树立“为公司节约每一分钱”的观念。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。现将一年来的主要工作总结，查找不足从而为来年的工作作出准备和计划。

一、全年工作完成情况

1. 20--年采购部以公司生产、销售需求为基础，在保障质量的前提下，按期完成了各项采购任务。其中：

c. 销售方面：共完成销售额12325566.28元，比上年降低0.059%(13年销售额为13104932.00元)。

c. 售后服务方面：在良好合作关系的基础上，供应商能及时对存在质量问题的产品提供退、换货服务，公司的销售工作提供了有力的保障。

3. 由于公司处于发展的初期阶段，各种客观的原因和局限性是工作中依然存在和很多的问题：

a.关于付款：在采购过程中经常存在，由于不能及时支付货款而延迟采购的问题，从而影响实验和生产工作。因此部门之间的沟通、协作与计划和资金的合理配置和管理显得尤为主要。

b.关于发票：由于受到地域和经济发展的限制，物流不能直达需进行中转，在中转过程中产生的运输费用，及本地采购的零星小件物品等都无法提供税务发票，需自行开。目前税务部门500元以下金额免税，但每天每人每种材料只限开一张发票，所以给采购和报销带来很大的麻烦。

c. 关于职能：采购部门主要负责公司日常生产所需设备，原材料，

办公用品等物料的采购。但现在采购部门还负责销售、工程方面的工作。三个业务分别涉及到产品的进、出和使用，给工作造成严重的冲突，给日常的工作和管理带来很多问题。

使采购工作重复，运输成本增加。

e.关于入库：目前产品采购后存在四中情况：产品到库有票，产品到库无票，产品未到库有票，产品到库无票的。其中，有票的两种情况都可按正常程序办理各类手续。在发票不能及时到达的时候存在重复付性和冗余的工作。即，无票情况下每件产品必须公司领导审核签字后办理估价入库，待发票到达后任然每件产品必须公司领导审核签字后重新入库冲账。这样一来很容易造成工作的积压，浪费人力资源。

f.关于供应商：现阶段我们与供应商的合作主要通过，网络查找，电话联系，签订合同的方式合作。对于很多主要产品和一次性采购数量较大的产品来说，我们无法准确的确定供应商的实际产品，生产规模和发货运输模式等，因此就无法保障每一批货的质量。

以上三方面为2011年采购部门的整体工作完成情况和工作中存在的一些重要问题，我们将在14年工作的基础上继续有效的工作方式和方法，从存在的问题着手来计划下一年的工作。

二、工作计划

1、“术业有专攻”进一步明确采购部门工作范畴和工作职责。在此基础上继续加强与重点客户的合作，确保产品质量，售后的服务支持。继续严格的管控产品的价格，严格控制采购成本。

2、向公司提出申请，对重点产品和大批采购产品的客户进行实地考察，全面掌握和了解供应商的生产规模、生产能力和发货运输方式，签订合作协议以保障产品质量高，发货及时，价格一年一议，付款方式灵活多样。也可定时参加行业产品交流会等，及时掌握最新的市场行情和产品行情，做到有的放矢。

3、与各部门协协商制定更加合理的采购申请流程，按时、按需上报采

购计划，做到集中办理、集中采购和集中运输，使各类库存得到保障，成本大幅降低，工作效率有效提高。也使资金能得到有效管理和配置，不因为零时申请资金不到位，而影响采购时间。

4、对于部分运输费和零星采购的物料没有发票的情况，依据税务部门发票开据的要求，建议向公司提出申请，单笔费用在1500元以下的，分批开据免税发票。单笔金额在1500元以上的开据含税发票。

5、在产品的出、入库问题上，由于存在估价入库，所以建议在办理估价入库时以每批采购计划为主(附各个产品的出入库单据)，在一定周期内统一经公司领导审核签字后办理出入库

手续，使工作不积压，高速有效。

以上是采购部门20--年年度工作总结和计划，常言道：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，无论是困难重重的还是多姿多彩的，我们将不断积累经验，在公司领导的带领下，与各位同事一起“勤奋严谨，协作创新”努力提高部门文化素养和各种工作技能，为公司的发展做出更大的贡献。

采购员的工作计划书篇五

xx年的脚步已在收获与经验中迈过，回顾自己三个月来的工作，回想走过的脚印，深深浅浅的三个月时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采购工作要点和制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节约成本”的工作原则。然而，面对着xx年，我思绪万千，我这个部门是采购部，而我是一名公司信任的采购员，我深知在这样经济紧缩的时间里，能够为公司节约每一分钱，尤为重要，以下是我展开的xx年采购工作计划。