

通信自我评价(实用6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

通信自我评价篇一

从去年底转岗到集团供销处以来，被安排在中一高压阀门（物资码209）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。

北营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。所以在北营上的xx□xx□xx年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xx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。

（一）查价格

对于基本的价格可以通过价格体系（价格手册）和北营物流的计划编码查询，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，北营备件四科采购员张存成和姜海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。

（二）最终价格

在采购过程中，除北营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。

（三）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北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，一般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采用球体合金镀碲，进口密封圈可以保证使用8——12月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在价格上会比一般的阀门高一倍左右。

在查询价格的时候会出现许多不符合实际情况的价格发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配法兰的比不配法兰的阀门价格低，北营执行的合同价虽然有入库但是价格违背实际市场价格，同样的阀门有不同的物资码等。遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作需要来处理。

北营物流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。

（一）在我所有经手的计划中，都会出现现场报错型号的情况。硬密封会报成软密封，例如□d971h报成d971x.还有公称压力错误的。在三月的计划中还有阀门型号全部报错的情况；大口径阀门报成手动；调节阀型号zkjw报成zazt等。

这需要与计划员和厂家的技术人员逐一调整，如果与计划不符合，需要现场出具书面说明，否则没有采购依据。

（二□sq开头的球阀原厂家为启东冶金机械厂的阀门，他家的阀门会把原国标阀门加长或是缩短改为非标准阀门，因此按国标采购必然不能使用，所以对与这样的球阀必须现场测绘或者使用原厂家（但是价格会比一般高很多）。而且这样的球阀介质为渣类，容易磨损，启东的阀一般会在一年左右。其他厂家的国标阀没有特殊处理都不会达到这个时间。（上海特一称在经过球体镀铬，密封圈进口的情况下也可以达到这样的效果，2月计划中616g气动球阀有此类技术协议）北台铁厂介质为高温高压煤粉的喷煤阀，也为启东冶金机械厂的产品，为他家的专利产品，一般铁厂计划员会推荐启东冶

金的喷煤阀。启东冶金的液动蝶阀为代购，厂家为启东焦化。

（三）调节阀一般为仪表阀，表示方法不同于一般阀门。阀体材料要依据现场情况确定，我遇到的情况为介质氨水，需要耐腐。重要的是电动执行器，无锡工装和川仪的执行器比较好但是价格很高，主要是模块使用时间比国产的长。现场是否需要电机防暴等具体情况都要知道。

对于这样的阀询价时可以找鞍山热工，这是专门产仪表阀的商家。

（四）配法兰、螺栓、垫片。这是最常见的落现场需要知道的信息，在计划中这样的信息经常没有，但是现场要求。所以要和计划员落实，需要法兰的材质和数量。同时出具现场说明，作为采购依据。

有时候是分厂计划中有，但是物流中心转计划的时候分厂计划备注项看不到，可以找物流中心要采购依据。

（五）对于口径比较大的。如700、800的阀门都需要气动、液动、电动、涡轮。所以在采购时需要知道所报的价格中是否有涡轮、是否是含液压站、电动头是国产还是进口，现场要求的具体情况是什么，采购哪一部分等。

（六）对于型号hl开头的阀门为大连亨利的进口阀，一般为氧枪阀使用单位为二钢，目前由特一代购。所以质量一定要保证，合同条款也要严格。

（七）对于计划下达到备件部后，要追踪计划，注意数量是否与开始转计划的时候一致。这样当发生计划数量变化时，掌握工作主动。

采购员对阀门的技术不是很精通，所以落现场的主要内容就是落以上的情况，对于现场的阀门只是增加感性认识，了解

基本的阀门语言。

五、一点感想

两个月计划、两个追加计划后有一点点感受。

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。

采购供应不但是质量的保证，更是一种利润的源泉，面对21世纪的机遇和挑战世界各地都非常重视采购供应队伍的建设和管理体制的创新。对我国来说，采购行业的培训形势异常紧迫，一方面大批外资、合资企业涌入，它们对具有专业技能的采购人员的需求量与日俱增；中国作为全球采购和制造中心，各类型采购人才齐聚中国，调查显示，近76%的跨国公司将中国作为首选物资采购基地。因此对从事采购行业人员实行“资格化”管理，是对企业采购人员管理的重要举措，规范采购管理环节，使企业采购人员的操作技能更加趋于正规化、规范化。随着企业采购、政府采购、跨国采购的迅速发展，采购从业者的薪金水平也呈现“水涨船高”的趋势，取得采购师国家职业资格证书，让你在采购行业中脱颖而出。

通信自我评价篇二

1、本人具有很高的可塑性，积极、热忱，能够很快地进入工作角色当中。思想上进，能够严格要求自己，做事认真、有责任心、有耐心。决定要做的一定把它做好。性格方面，乐

观、开朗，有毅力，能吃苦耐劳，有钻研能力，能不断地学习和上进，并能够始终保持一颗平常心，随时跟上行业的发展。适应能力强，喜欢接触新生事物，具有亲和力，遇有不懂的能够虚心请教。

2、从事过跟单业务和采购类职务，熟悉业务跟单之流程及采购流程

通信自我评价篇三

本人是南方商厦采购职员，从参加工作距今已经有半年时间了。从学生转变为一名采购员的这段经历，带着对工作的热忱，孜孜不倦的学习热情。有较强的适应能力和沟通能力很好的配合与协助领导、同事工作。我已学会如何更好的领会领导意图，更好的恪守工作己任，积极主动的找出工作中存在的问题、解决问题，并养成了擅于总结、有目的性计划的良好习惯。以下就是工作以来自我鉴定。

在工作上，脚踏实地、勤勤恳恳、虚心接受上级领导的批评指导、主动与同事交流学习经验。因为我深知在这样优秀大家庭里要经常回头看走过的路，总结过去，管理现在。坚信通过自己的努力，可以在这只优秀的队伍中做得更优秀。

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，才发现不仅热爱我的工作，我的部门，同时我是那么的热爱我周围的同事。“众人拾柴火焰高”，我正在以火一般的工作热情感染周围的同事，用爱谱写华联辉煌的明天。

在纪律上，严格遵守公司的规章制度已经深入骨髓，尊重领导、团结同事已成为潜在意识。严格要求自己，从未出现迟到早退现象。视公司为家，爱护公司的各种公共设施，以身作则主动维护、积极清扫办公区域卫生，热爱和保护我们优良的办公环境，提高自身综合素质。因为我知道在今后的工

作中，企业的文化氛围、环境是需要我们每一个人去爱护的。

在业务学习上，一直要求自己加快前进的步伐，只有这样才能在业务上不输于任何人。虽然没有采购工作方面的阅历，但我一直在勤修基本功，将所学的专业知识转化为能量。向上级领导学习业务要领，请教工作技巧，以端正的态度，仔细严谨的剖析工作中遇到的问题。积极参加公司组织的各项培训，广泛了解业务知识，拓宽工作思维。

半年的磨练，我已成熟了很多，付出了很多。但这些还不够，等待我去做、去完善的地方还有很多。加强与其他部门协作和沟通能力，为今后各部门间的工作更好的合作打下坚实的基础。虚心向其它同事学习更好的问题处理办法、换位思考问题的角度。我想我一定能够能够的表现自己，在工作上更加的得心应手。

通信自我评价篇四

采购员要确保生产物料的耗用，为生产备足原材料，做好后勤工作，主动与生产搞好协商事宜。根据生产部下达的计划大体确定采购的品种及数量。结合市场销售实情，勤看报表，勤与库管员接洽，勤于动脑分析用量及各种物料运输的时间拟定出比较周密的月计划。这样做到胸有成竹，稳保生产不断货，同时不过多积压资金。

采购过程中“质优价廉”是采购工作的精髓。这个过程的操作与实践需要平时细心积累经验，改进工作方法，提高工作技能才能更深入地做到质优价廉从而降低成本。

掌握物料的主要耗用月份规律，分析行情走势，即时捕捉市场信息采取灵活多变有效的方法措施去采购，从而降低成本。掌握市场行情是我们做采购必须要做的工作，但更重要的是要从规律中去结合当时具体的行情实情综合分析走势，调整采购策略方法，更深一步采购到“质优价廉”的原材料。

每天记录做过的工作，处理的事，对于棘手的事情紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快能力解决。对订单持续跟踪，工作有责任心，态度严谨，作好查询工作和统计，配合好相关部门做好工作。

通信自我评价篇五

在实习期间，严格遵守公司的规章制度，积极投入到工作中，做到了自觉、自律、自学、自新。自己虽是实习，但我以对正式员工的要求来要求自己。自觉遵守考勤、办公管理等规定。坚守**人守则，从小事做起，从身边的事情做起，严于律己。

我不是学财会专业的，在财务部实习有一定的困难。但我做到了心态归零，通过自学、请教等方式努力学习财务知识，提高了自己的工作能力和服务水平，养成了持续工作+学习的意识。

在收获在于体验到了其独特的企业文化。那种创造顾客、贴近顾客、服务顾客、感动顾客的经营思想，那种先学做人，后学做事的理念，使我深深认识到企业管理不仅是一门科学，更是一种文化。文化是企业的灵魂，是企业核心竞争力所在。

自身存在问题

第一自己的财务知识有限，而同事们的工作繁忙。不能经常请教他们，以至很难对公司作出较大的贡献。

第二自己身兼两职，隶属于两个部门。有时不能很好的区分工作的主次轻重，工作效率不是特别高。

通信自我评价篇六

对于采购部，一开始并不是很了解，甚至仅仅肤浅的认为只

是对于公司所需物品的购买和置办。后来，慢慢接触了解下来，才发现原来采购部拥有一系列规范的体系和流程。采购是个繁琐又复杂的合作过程，涉及到生产部、市场部、品质部等多个部门的多个环节。首先市场部接到客户订单，有个需求的动作，将这一动作反馈给生产部，生产部根据实际需求再将定料计划返回给市场部pmc，随后pmc做定料计划，确定来料数量，进行叫料：最后采购部根据叫料计划写请购单，联系相关供应商并制定来料计划。之后，供应商送料暂放采购部原料仓库，有品质部ipqc进行来料检验，合格就入库，不合格就通知相应采购担当与供应商进行确认和制定解决方案。每月月中，仓库会进行盘点，目的在于确保账物相符。而月末，采购则会与财务进行对账，这一块相对比较重要也比较麻烦。此外，每隔三个月，部门内审员会配合采购担当与品质部主任去审核供应商，对供应商进行评分，并确认是否符合公司及客户要求来决定是否继续使用此供应商提供的材料。而完整的采购流程也并非如此，也让我认识到我应该学的，应该做的还很多很多，终于更深的体会到那句常说的老话：活到老，学到老。

我想以后的我工作以后，还是会记起当初这第一次实习的，因为这次实习给了我巨大的启发和学习知识的源动力，我在这一次实习中体验到了生活的不易和以后怎样去工作的真谛，我很开心我能够在第一次实习的时候找到那么好的单位和同事，我大受感动，我在以后的人生路上有了这一笔财富，我会做的更好的！