

# 最新中药采购员自我鉴定(汇总9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 中药采购员自我鉴定篇一

时光荏苒，转瞬即逝。首先感激一年来公司领导对采购部的栽培以及公司各部门对采购部的大力支持和帮忙!采购部全体员工在鉴定过去的基础上必须会团结一致，珍惜每一天，按公司既定目标努力工作。新年伊始，我将过去一年中采购工作作一个汇报。

两项产品弥补了系统内鱼产品的销售空白，第一次实现了鱼产品的全国统采，经过与供应商多次的协商磨合，该产品现已可正常销售，\_\_年鱼泡实现销售额\_元，鱼肉方坯实现销售额\_元，通威鱼砖实现销售额\_元，物流公司实现利润\_元，为店面实现利润\_元。

### 2、内蒙古科银淀粉制品有限公司的淀粉类制品

为满足店面需求，提高产品质量，特引入无明矾粉条产品，该产品也是我公司为认真贯彻公司《食品安全管理办法》引入的重点产品。自6月份引入以来，实现销售\_元，物流公司利润\_元，店面实现利润\_元。

### 3、上海诺德生物实业有限公司的茶饮系列产品

受运营总部委托，我公司于引入，因\_\_年4月错过了茶饮系列产品销售旺季，定于\_\_年开始全面推广，属于高潜力新品，自引入以来实现销售\_元，物流公司利润\_元。

4、上海味可思肉类食品有限公司的澳洲牛肉类产品

5、四川绿岛油脂有限公司的猪油系列产品

该产品引入后得到了店面的一致好评，自\_\_年8月合同签订后，香满都纯正猪油(15kg)销售额\_元，物流公司利润\_元，店面节俭成本\_元；香满都纯香猪油(15kg)销售额\_元，物流公司利润\_元，店面节俭成本\_元；香满都纯香猪油(25kg)销售额\_元，物流公司利润\_元，店面节俭成本\_元。

处于谈判及合同签订中的项目：

1、大山合集团的菇类产品

2、天津中誉清真肉业有限公司的新西兰羊肉系列产品

3、北京靓果园商贸有限公司的鲜榨果汁系列产品

4、北京日创科技有限公司的酸奶机系列产品等，

预计年底前完成引入工作。

在新品引入工作中还存在不足之处，规划不细、与各部沟通不到位等，\_\_年百尺竿头，更进一步。\_\_年我们将引入牛头肉、海藻、色拉油、鱼浆、鸭掌、虾类等。

截止\_\_年12月份，新品完成销售额为\_元，为店面节省采购成本共\_元，为物流公司创收\_元，共创利润\_元，降价获利\_元。说明如下：

2、完成联想m6955启天电脑15、17和19液晶显示器的降价，在原有采购价格的基础上分别降低\_元、\_元和\_元，联想公司为店面免费赠送windowshome版正版操作系统，降价后的m6955液晶电脑为店面节省采购成本\_元。

## 中药采购员自我鉴定篇二

经过3个多月的积极学习与探索，学习并熟悉了流程与实际操作的结合，了解到具体的环节操作方式并与相关同事与领导讨论学习了一些特殊情况的处理。

初步完成了以下动作

- 1) 基本资料或文件的整理；熟悉现有辅料各供应商
- 2) 工作流程的清晰化与内容的细化
- 3) 基础物料的了解与采购
- 4) 新供应商的寻找与打样
- 5) 参与20xx年度供应商评审
- 6) 新供应商准入制度的

后续将通过进一步细致深入的工作去积累总结，加上方法及理论的继续学习，相互结合促使并提升工作效率与质量。

## 中药采购员自我鉴定篇三

20xx年上半年已经过去，在这将近一年的时刻中我透过发奋的工作，得到很多收获，已到年中，我感觉有必要对自我的工作做一下评价。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的评价。

1：熟悉采购的流程，让自我从下单到收料，每个细节都经手，让自我熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料状况都由自我经手，让自我在第一时刻了解生

产的物料到货状况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自我物料的实际到料状况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年必须把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自我的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自我请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自我了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是的。

2：参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也能够说进入采购的一个大门，才明白自我真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自我的调度还得带给的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自我，那才是真正好的采购。货比三家。透过不一样的厂家给出不一样的价位，在以梦想的价位压自我心中最愿意的供应商，得到自我想到的结果。期望以后自我进入这个采购的大门里面。

3：参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年的帮忙了，透过erp让自我学到每个车种的配置，自我的采购物料的到货状况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4：参与盘点工作。让自我在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。透过盘点工作了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎样才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自我对产品的不了解，有点盲目的调货，对自我所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，思考不周全。

物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年发奋清楚工作的重要性，发奋学习了解自开车的配置及为何要如何配置。

20\_\_年是收获的一年，也将是充实的一年，和大家一齐工作更是一件很愉快的事。透过这半年的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一齐向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

## 中药采购员自我鉴定篇四

如果你是一名采购人员, 接到一个客户来电, 对方的报价比上次报价更低了. 此时的你接下来会做些什么工作? 要确保做好这个品种的采购工作, 为企业降低采购成本! 应意识到此物料行情下降, 价格下滑. 接下会做如下事:

- 1、证实信息的准确性. 具体就是去询问你所掌握的所有供此货的供应商, 给他们以沟通方式的形式告知对方别人给你报价, 如何如何的合适, 价格降了. 看他们的反应.
- 2、以订货的形式, 强压价谈价, 查知真实情况. 如果真降了, 没有不想有货不做点降价表示出货的商人.
- 3、找寻此物料的前生原材料, 从网上, 从前生原材料的商家去查实是否有降. 4、证实物料价格真是降了. 就得做到要这些天勤询价, 讲价, 了解行情走势, 做到需货时能购到最低的价格.
- 5、如果你暂时不需要这种物料, 你也千万别放松警惕, 有很多时候会出现在降价期间你没购进价格又因某些原因而回升哟! 你做采购的要是错过这种时机购货那就是你的失责. 采购应该有觉察物料降中见涨的征兆.

6、勤看报表,了解库存量,少购货,缓购货,保持最低库存量

7、越是降价时期采购员应该更有信心购得更低的价格.越是降价,越要讲价还价,压价力度要加大,这时你完全可以这样规劝你的供应商:今天你这个价格不卖给我,别人先做了,说不定过两三天你的物料还没找到出路,价格比这个降得更低.没有不心动的.

常用物料涨价如何购买?

## 中药采购员自我鉴定篇五

20xx年药剂科在院领导的正确领导和支持下,紧紧围绕医院的工作重点和要求,科室成员以团结协作、求真务实、认真负责的精神状态开展工作,现将工作情景鉴定如下:

药品质量不仅仅关系到患者的生命安全,也关系到医院的医疗安全与信誉,严把药品购进质量关。

(1) 药品购进管理,制定了一套从计划、审核、采购到验收的完整相关程序,对购进药品名称、批准文号、生产日期、失效期等基本信息认真审核、记录,有质量问题的一律不予入库,从而保证了购进药品的质量。对药品效期实行动态管理,以先进先出为原则,近效期药品及时报告并通知临床科室,从而保证临床用药安全,减少医院损失。

(2) 对于购进药品,严格执行药品验收入库制定,对于验收入库药品做到“近期先出”“先进先出”。

(3) 对供货商的管理,整理供货商信息档案,索要三证,签订供货质量保证协议书。

(1)对科室的制度、规范、程序进行了一次梳理,查漏补缺,该完善的完善,制定了一套完整的科室管理文件,使大家有

章可循，用制度管人。

（2）主动查找问题，排查矛盾隐患。对科室的成员多做思想工作，进取创造一个简便欢乐的工作氛围，减少差错事故的发生。

（3）做好廉洁行医、反商业贿赂工作，树立高尚的医德医风形象，严于律己，杜绝歪风邪气，净化医疗领域空气。

做好药品招标采购工作，异常是在冬季到来之时，科学储存，合理减少库存，少积压，满足临床需求。

加强业务培训，提高从药人员业务素质不仅仅是提升医疗质量减少差错事故的需要，也是个人发展的一项措施。我科进取搞好“三基”培训测试工作，狠抓从药人员业务素质，督促从药人员参加各种院内外培训，鼓励参加职称、执业资格考试。

## 中药采购员自我鉴定篇六

我于20xx年12月27日正式开始到公司采购部上班。由于自己的学识、经验和阅历与采购工作都有一定的距离，所以感到身上的担子很重，总不敢掉以轻心。从来公司的第一天开始，努力把自己融入到采购中心团队中，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况作一个自我鉴定如下：

1. 现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。所以我总在经理的指导和同事的帮助下不断的学习。在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着采购工作情况，较好的融入到我们采购团队中。

2. 排版和学习采购制度汇编，了解采购流程、采购管理、采

购结款方式。

3. 年末统计电子版供货商信息\*\*\*个。
4. 接手日常采购费用工作。掌握了公司采购费用报销流程。
5. 协助经理完成市场调研、日常采购\*次。
6. 对文件档案在年底进一步完善整理、归类，统计份数\*\*\*份，为以后的工作提供便利。
7. 通过协助做上半年采购物流中心经济分析报告及在经理虚心的指导下，让我重新认识了制作表格的要求和数据文字的严谨性，同时也增加自身ppt的制作能力，对各公司的采购工作也有了一定的认识。

后期工作：

- 1、工作中采购方面缺少经验，因此在以后工作中，要多记录并理解领导、同事的谈话，要有不怕苦的精神，协助领导多办实事，从中积累经验提高自身采购能力。
- 2、办公室里的工作已开始接手，但在培训会议的整理、文档详细内容等方面要向同事学习，更快的介入到日常工作中。
- 3、工作要细心，善于思考，发现存在问题，首先与领导进行沟通，指出自己的解决思路和意见提供参考。
- 4、多学习同事的长处，严格按照领导的安排完成日常工作。

这一个月来，我能敬业爱岗，积极、主动的完成自己的工作，配合公司的要求来完成工作，与同事能够很好的配合和协调。但也存在一些问题，主要表现在：第一，虽然领导和同事都很热心的帮助我，但采购对我而言是一个新的岗位，许多工



作我还是得边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够细致，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求，第四，不擅言辞，文笔比较粗糙。在以后的工作中我会改正、改善存在的不足，对人与人为善，对工作力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，后期为公司的发展尽自己的一份力量。

## 采购员转正自我鉴定范文

本人是\*\*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。

### 采购员转正申请自我鉴定

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

3、能胜任本专业类及跟单业务工作

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

## 中药采购员自我鉴定篇七

本人于20xx年5月份进入华联商厦，成为华联商厦的正式员工已经有八个月整。自认为以由一个充满书生意气的学生转变为可以独当一面的采购员。带着年轻人对工作的热忱，孜孜不倦的细化每天的工作。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。工作八个月以来，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。在此，对20xx年度工作分如下四方面自评：

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。

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。本着对本职工作负责的态度，有计划有针对性的进行钻研，并相应的记录重点，温故知新，使之在与供应商谈判中掌控局面。

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。

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。

最后，我想说的是20xx年已经过去，再回首我已成熟了很多，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□20xx年我要不断提高自身的业务修养以及实操水平。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。怀着一颗感恩的心，在困难面前永不言弃，以更饱满的工作热情超越自我、完善自我。为我们华联的明天拼搏进取，誓与华联同生存、共成长。

## 中药采购员自我鉴定篇八

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理解审计及其他部门监督。

\_\_年年我们进一步强调采购工作透明，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齐询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动理解审计监督。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。

\_\_年年经过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，经过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方鉴定作业指导书》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，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

## 3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节俭了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

## 4、监督机制基本构成。

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，构成相互制衡的工作机制；防范、抑制\_\_。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

\_\_年年采供部继续围绕“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进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作

供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5—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)。

### 三、进一步加强对供应商的管理协调

\_\_年年采供部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，对商家进行鉴定和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自我公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不一样的政策异常给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。所以采供部必须研究怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节俭成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

### 四、步加强对材料、设备价格信息的管理

\_\_年年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，坚持了信息

资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、比较。

## 中药采购员自我鉴定篇九

一、在倡导公司制度做好每日计划与评价的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每一天写好每一天所要做的工作，处理的事，对所做的状况做一评价，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。

二、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，必须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。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时刻和采购周期，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，当不一样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。

五、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、数量异常状况下，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。

六、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，这样便于自我了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我会更加发奋的学习，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忙和支持分不开的，在此表示感激，我们采购部是一个群众，今后必须会更加团结，齐心协力，共同提高，向同一个目标迈进——争取更大的提高！