# 最新试用期采购工作总结(12篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-03-15

*试用期采购工作总结一在过去的4个多月的日子里，我从零学起，收获颇丰。我从原来对采购的一无所知到能熟练地处理好日常的采购工作，四个多月的学习和工作也使我懂得了许多道理，积累了一些过去从来没有的经验。掌握了采购物料的基本流程，从怎么签订合同，怎...*

**试用期采购工作总结一**

在过去的4个多月的日子里，我从零学起，收获颇丰。我从原来对采购的一无所知到能熟练地处理好日常的采购工作，四个多月的学习和工作也使我懂得了许多道理，积累了一些过去从来没有的经验。掌握了采购物料的基本流程，从怎么签订合同，怎么办款，到怎么收货，我对物料的采购流程已能熟练操作。

除此之外，我还了解到一个采购人员所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的.贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

除了在采购部的技能学习外，我还参加了公司的培训，在××总的讲解下对××有了粗略的了解，下班后也勤勉不懈地学习英语。还参加了公司团委组织的××瀑布秋游活动、物流部××大峡谷野游和小组活动九屋一日游，让我认识了很多新朋友，对公司有了更深的认识。

我还有幸到××、××、××等城市出差，参观了一些原料的生产工艺及流程，面对面地与客户进行了交流，为今后与客户的业务往来打好了基础，学习了与客户的相处之道。

我自加入公司以来就一直在采购部工作，××月××日起正式独立负责公司化工原料的采购，因此，我对公司这个岗位的工作已能胜任，在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，进入了工作状态。

**试用期采购工作总结二**

我于今年xx月xx日到公司工作，根据公司的需要，目前在采购部担任采购业务员，负责公司化工原料的采购。本人工作认真负责且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。

在过去的4个多月的日子里，我从零学起，收获颇丰。我从原来对采购的一无所知到能熟练地处理好日常的采购工作，四个多月的学习和工作也使我懂得了许多道理，积累了一些过去从来没有的经验。掌握了采购物料的基本流程，从怎么签订合同，怎么办款，到怎么收货，我对物料的采购流程已能熟练操作。

除此之外，我还了解到一个采购人员所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的`贡献。当然，初入，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

除了在采购部的技能学习外，我还参加了公司的培训，在潘总的讲解下对gmp有了粗略的了解，下班后也勤勉不懈地。还参加了公司团委组织的xx秋游活动、xx一日游，让我认识了很多新朋友，对公司有了更深的认识。

我还有幸到……等城市出差，参观了一些原料的生产工艺及流程，面对面地与客户进行了交流，为今后与客户的业务往来打好了基础，学习了与客户的相处之道。

我自加入公司以来就一直在采购部工作，xx月xx日起正式独立负责公司化工原料的采购，因此，我对公司这个岗位的工作已能胜任，在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，进入了工作状态。

**试用期采购工作总结三**

不知觉已经来公司差不多一个月了，下面我将一个月来的工作、学习情况汇报如下。

首先很荣幸能加入到大集家私这个大家庭，作为一个初来公司的新人，虽然有两三年的采购经验，但因为没有沿海地区工作经历，也没有本行业的工作经验，所以也很担心不知如何做好本职工作，但是公司融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，以及看到同事们积极的忙碌状态与敬业精神，给我了我很大的震憾，也促使我必须快速进入工作状态。在工作的一个月当中，我学到了很多，也感悟到了很多；看到公司正值快速发展时期，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长，为公司的长远发展做出自己的贡献。

初到采购部在张主管的安排下，首先对公司的企业文化进行了一个了解，知道我们公司主要的客户群体为房地产公司、个私商户及品牌专卖店，公司的主要方向为客户群体的定制家具，虽然方向相对不广，但是市场前景还是非常理想的，这也印证了一话句，更专业就是精品！其次就熟悉了一下我们采购部主要的工作内容及工作流程，了解到我们主要的申购物料均是仓库这边提供申请清单，经审核后再到采购部执行采购流程。同时也了解到虽然我们公司的物料类型虽然有19种之多，但是我们常规采购的并不是很多，主要有板材类、不锈钢类、玻璃类、灯具类、油漆涂料类及五金劳保类等6大类，由于我们的产品基本上都是单一生产，所以所需要的物料也相对更少，这就要求我们在采购的时候一定要注意质量，否则就会造成断货或影响出货等情况。对于项目部接到单，我们要积极配合寻找物料供应商，并提供一个合理的报价。第三，熟悉了下各主要物料大类的具体物料，如板材类里的西南桦、水曲柳等的识别与特点；不锈钢挂杆的不能有焊点、裂痕、刮伤、颜色不一等质量要求；玻璃尺寸要相对准确，同样也不能有刮伤等现象等内容；第四，在同事蔡永明的帮助指导下，知道了采购订单制作的流程，平时报报价的处理和报表等资料的整理，以及知晓了各物料供应商的主要联系人。第五，通过多次去工厂及参加工艺讲解会，基本上了解了我司产品的主要生产工艺流程，以及主要用到材料。特别是9月12日与部门主管张师傅一起去东莞采购了一批实木，通过此次现场采购，知道了东莞木材市场的地理位置，在选购实木时的一定也要多挑多选，因为一捆木材里面夹着许多有节眼有裂纹等现象的不良品，同时也知道了如何测量木材的方数。第六，在本月实习期间，还收集了一些玻璃加工商的名片，一定程度的了解了玻璃行业的相关知识；经过多次沟通了解和比较，也备选了一家相对有意向的\'玻璃协作商。与此同时，还积极地通过网络寻找和采购了一些特殊物料。

在本部门的工作中，我虽然勤奋工作，认真学习知方面相关的知识，积极配合同事们的工作，但在工作中我也有许多不足之处，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。在此，我要特地感谢部门主管张师傅和同事蔡小明对我的入职指引和帮助。

综合来看，我认为自己还有以下的缺点和不足，一定在今后的工作中加以改进。

一、工作状态还得积极的转变过来，还有一点不太适应这种上班节奏；

二、看问题不够透彻，容易把问题理想化，如有时候下单，总以为人家能看懂注意事项，不用打电话再详述，他们都会如期以我司规定日期交货等；

三、有时办事不够干练，言行举止没注重约束自己，略显青涩，如上次通过网络寻找到了一家油漆供应商，于9月13日上午来到公司洽谈合作事宜，但是由于自己的准备不充分导致并没有得到很理想的效果；

四、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离，如已订物料基本上都是同事提醒跟催一些已订物料；

五、对岗位专业知识的掌握还不够，如在开项目研讨会时，对于涉及要采购报价的物料时提不出一些细节上要注意的问题，待供应商报价时又得重新询问，对此今后会多多学习采购方面的知识；

六、业务知识方面特别是与供应商的谈判经验还不够丰富，如在当时去布吉市场寻找玻璃供应商时，均以本公司用量小，质量要求高等为由拒绝与我进行进一步洽谈等。

在今后的工作和学习中，我会时刻注重自身的不足，进一步严格要求自己，虚心向领导、同事学习，遇到问题要做到全面分析，工作更积极主动一些，主动多寻找一些供应商，真正做到货比三家，坚持先审批再采购的流程制度，即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则。我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正以上的缺点，争取在各方面取得更大的进步。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队的重要性，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。大集家私给了我一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

**试用期采购工作总结四**

时间在公司忙碌的采购工作中悄悄地溜走了，两个月的采购试用期马上就要迎来结束，苦尽甘来，我马上就要转正为正式员工了。回顾这几个月的采购工作，真是短暂而又丰富，忙碌而又有趣。这两个月我的工作就是跟着采购部的经历四处奔波，往来于各个城市之间，交际于不同的厂家里面。采购的试用期考核虽然短暂而又忙碌，但同时又给了我许多的工作经验，让我掌握了跟采购有关的工作技巧，我知道这些都会给我以后的采购工作提供非常大的帮助，所以为了以后的工作能够开展地更加顺利、更好地配合部门经理的工作，我加我这两个月的采购工作做一下总结，整理自己学习到的以及还有待进步的。

我们公司主要是做马达的装配于生产的，但由于不是一整条的生产线都具备，所以我们的生产配件都是从别的厂家采购的――这就是我们采购部门的主要工作，当然还有就是我们公司所有员工的\'工作物资、下面生产工厂员工所需的防护品等，这些采购都比较驳杂，所以我们也是分组采购不同产品的，而我试用期工作的组是专门采购装配马达所需的线圈。因为之前合作的线圈厂家前段时间因为过多员工跳槽导致产能跟不上，所以我们采购经理就准备换一家工厂合作，我这两个月就是在跟着经理在各个城市跑这个。在签好合作的协议之后，我们还在不停地跟供应厂家了解线圈产品的调配问题，随时了解我们的物资发货、运输情况，还要及时将我们的需求跟供应商说好，保证货品满足我们马达装配的需求。

1、采购不像买菜，自己满意了就直接付钱了，而是要货比三家，宁可多跑几个城市多看几家厂家，重要的是保证采购产品的质量，还要考虑产品的价格、供应商的生产能力、企业信誉等等，最后在综合考虑选出评价最好的一家。

2、采购是一大笔的资金支出，很可能受到很多的利益诱惑，我们必须要有很强的自制力，保持高度的廉洁自律之心，维护好公司的利益，坚守自己的本心。

3、采购不是一锤子的买卖，不能交易达成以后就不管了，我们要随时保持对供应物资的监督，保证自己采购的产品的质量、供应量等等。

虽然公司对我的试用期时间很短暂，但是我要对自己有长期的考验，不断加强自己的学习，保证进步。

**试用期采购工作总结五**

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培!感恩的心，感谢命运，让我认识xx，花开花落我一样会珍惜!感恩的心，感谢xx，让她伴我一生，让我做坚强的自己。新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

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。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过几年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚;不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购;坚持以诚信作为工作和行为的基础;规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象;不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，xx-xx年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识----采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合!，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的!因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标!

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家;还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则,当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。

在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地

降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“!感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止xx-xx年12月底，共计降低成本、节约费用达万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

xx-xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步!

尊敬的领导：

我于x年x月x号成为采供部的试用员工，到这周试用期已三周!

作为一个新人，接触一个完全陌生的行业，来公司时担心不知怎样与新同事相处，以及该如何做好工作；但是公司良好的工作氛围，团结向上的企业文化让我很快的融入了这个集体。刚来公司，去仓库实习了一个星期，通过这一段时间的仓管实习，让我更深刻的认识到了采购员的特点以及作用。看到了周围同事们敬业的工作态度和融洽的工作气氛，让我感受到能在这个集体中工作是件愉快的事情。而自己各方面的素质也在亲身实践仓管员的过程中得到提高。

在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真负责的完成领导分配的每一项工作，主动帮忙同事；遇到不懂的问题认真虚心的向同事请教，不断提高自己，充实自己的知识，让自己尽快能独挡一面。当然，作为新人，难免会出现一些小错误需要指正，在公司领导的带领下，在同事的关心和帮助下，能够比较圆满的完成工作任务，这些经历让我不断的成熟，也更加的细心，处理问题时也更加的全面。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司运行的重要环节，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。通过这一周的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则。

采购工作并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，定个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。我们还必须跟踪采购进来的产品是否符合公司的生产要求，该产品是否对公司产生了效益，或者，是否对公司造成是损失，对公司造成影响的我们必须在最短的时间内进行改正，使公司的利益得到保证。

来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我会把公司当做是自己的家，融入到这个大家庭，齐心合力经营好这个场所，同时看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

本人xxx，毕业于xxx,xxx专业。于x年x月x号报到，经过公司为期两个月的卓越之旅训练，于同年9月1号顺利到采购部实习，担任职务为采购专员。制造供应部不仅能为公司节省成本，还能提高运营效率，是企业运营中不可或缺的战略职能部门。它不仅为保证生产需要提供物质保障，同时也为制定财务计划提供可靠依据。作为一名采购员必须坚定的树立“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。在xxx的领导和xx的直接培养及公司其他同事的关心和帮助下，较圆满地完成了实习任务。

截至目前，两个月的试用期已经结束。现正式提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。下面，我将两个月来的工作、学习情况汇报如下。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知如何做好工作，但是公司融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，使我很快适应了工作环境，进入了工作状态。在工作的两个月当中，我学到了很多，也感悟到了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长，为公司十二五规划做出自己的贡献。

初到采购部在xx的安排下，于xxxx有限公司实习了两个星期。在实习过程中，通过在彩印车间、纸箱车间、制盖车间、制瓶车间的亲手操作或现场观摩，在实践中查找不足，使理论知识得到升华。同时也熟悉了印刷品、纸箱、盖、瓶的估价规则，可以进行简单的估价。

两个星期的车间实习结束便回到办公室实习，正逢增加oracle办公系统，见识了同事们的忙碌与敬业，在同事的指导下熟练掌握如何操纵oracle系统；熟悉了本公司采购流程：收集信息、询价、比价、议价、评估、索样、请购、订购、协调与沟通、催交、进货检收、入oracle系统、整理付款；了解公司采购员工作职责：采购计划、需求确认、供应商选择与管理。通过经常在各分厂及各仓库的走动，基本熟悉了公司内所有包材的情况。

整理内部资料，积极与仓储库联络跟踪入库单以便与供应商沟通每个月的发票对账数目；在完善了“股份公司的采购物资价格数量表”后，需及时完善“台账”以便每个月25号前与财务部对账。通过整个流程基本掌握了包材的价格及所对应的供应商，并且熟悉了所需联络的部门。通过每半个月一次“价格信息”的总结，及时了解了各个物料的.价格趋势，并及时反馈于姜主管，便于对现有包材价格的更新。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也有不足之处，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助。

综合来看，我认为自己还有以下的缺点和不足，一定在今后的工作中加以改进。

一、看问题不够透彻，容易把问题理想化；

二、有时办事不够干练，言行举止没注重约束自己，略显青涩；

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；

四、对岗位专业知识的掌握还不够，今后会多多学习采购方面的知识；

五、业务知识方面特别是与供应商的谈判经验还不够丰富等。

在今后的工作和学习中，我会时刻注重自身的不足，进一步严格要求自己，虚心向领导、同事学习，遇到问题要做到全面分析，工作更积极主动一些，主动采取“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，做到公开、公平、公正。不论是大宗材料还是小批材料的零星采购，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。最终在为公司创造最大利益的基础上，做到保质保量的完成采购任务。我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正以上的缺点，争取在各方面取得更大的进步。

总之，在这三个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队的重要性，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。xx给了我一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，以xx为家，为公司的十二五战略规划竭尽全力。

在此提出转正申请，请领导能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工。恳请领导予以批准。

4、采购员试用期工作小结

我于xx年x月xx日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况总结如下：

一、非常注意的向周围的老同事学习，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公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

二、帮助采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在4月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给xxx，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

**试用期采购工作总结六**

冬雨随风而至，20xx年也将随着深冬的来临而将翻去最后一页，20xx年是我人生的转折点，从以前的个体到了一个集体――xx这个大家庭当中来了!我虽然在公司才两个多月，但是就这两个月让我感触很深，让我思考很多------在这辞旧迎新之际，我把这几个月试用期的工作做个总结：

刚到公司的时候，公司安排我到xx做采购员，作为一个刚接触这个职业的新手，我没有多的经验和阅历，但是我要求自己要有一个平常的心，进取的心，不止千遍的和自己说：这个岗位的担子是重之又重，一定不能辜负了公司领导的期望。

对于材料的采购，我从短短的工作实践中也总结出了以下的一些经验：

我不熟悉的材料，我会尽我的努力找懂得这个材料的人，从别人那去学到到自己本来不知道的东西。那怕是一点一滴都算是学习和进步。

我基本上会每天都会对我所做过的工作，处理的事，进行一个心里的小结，对没有处理好的事，要求次日，或紧接处理的，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。对于明天的主要事情，做个计划。俗话说：好记性不如烂笔头!事情较多的时候，我会记录下来，逐个去处理，处理和没有处理的做个记录，这样工作就会更加清澈明朗。

经常与工地上的仓管、施工队长等相关人员接触和交流，这样便于自己更好的了解材料，以及跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

尽量用条款有效的文件去约束牵制他们，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题，让其感受有压力又有动力。工作中要严谨，要主动出击，不寄希望于供应商肯定没有问题，及时的做好跟催工作，要分析供应商的每一次看似合理的理由，是否隐藏着丝丝供货风险或其它东西。要做好记录，便于查询和统计，及配合工程需要做好工作。

让自己有一个好的职业习惯，有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通好习惯。这些都有助于自己向一个更优秀的采购靠近，做一名真正优秀的采购员。

想好打电话的目的是什么?是询价、是讲价、是订价、是分析市场变化等。组织好自身谈话内容的概要，做到谈话流畅，语言丰富，用语专业，亲切自然大方，热情大度。对供应商所销售的这个材料及其它供应商(同种材料)的信息要了解，以此好回应对方的谈话。要记住对方所销售这个品种现在的大约价格，及你上次所订购价格，或上次你报给对方你购的价格及你虚拟报给对方的价格。在关心业务的同时，不妨多给予客户出了业务关心外，工作身体等也做个善意问侯。对新客户多介绍并展示一下自己公司的实力和优势等。

以上的一些经验是我在工作过程中总结出来的，想要做好一个合格的优秀的采购员必须严于律己，在实践中不断的加强自己的业务水平的提高，只有这样才能更好的展现自己，为公司的发展做出贡献!

在xx的那段日子，我能够从心里上及时的转变，从以前的一个个体能及时而又融洽的融入到这个团体，也是对自己的一个要求和挑战，在吴江我能够和同事们相处的非常好，本不是一家人，但是胜似一家人的情谊始终让我们的这个团体工作有力，工程进展顺利。11月份我被调要到南京工作，参加南京沙达旺仓储工程，岗位是后勤的管理。

后勤管理对于我来说又是一个新岗位，但是我总是有这样的.自信：一定能做好!在平时的生活中和同事多沟通，随时掌握他们的心理和一些想法，并能尽量的在现实条件中随心所愿，这样就从后勤方面保证了员工的有一个良好的工作心态，无后顾之忧!及时的合理的制定了一些后勤制度，和对制度的宣传以及监督，对后勤上面的一些设施、设备做一个完整的数量和现状统计，需要维修的及时维修，需要整改的及时整改，让大家有一个比较舒心，安全，温暖的后期生活环境!

20xx年即将过去，下面将迎来崭新的20xx年，在新的一年里，我将发扬不怕苦，勤学习的精神，更加努力的做好自己的工作，树立公司荣誉感，尽自己的努力，为公司的发展壮大，也为证实自己的能力，恪尽职守，永不懈怠。

**试用期采购工作总结七**

九月份对我来说，是一个忙碌的月份。因为八月中旬刚开始sourcing的工作，一直到本月才开始对其更加全面的接触和了解。由刚开始的懵懂，到现在的浅识，当静心思考期间的工作过程，发现自己还有很多的不足，现将其总结如下。

一、九月份工作总结。

sourcing的工作主要包括以下几个方面：

1，成本降低;

2，报价及时;

3，积极寻源，发展新供应商;

4，淘汰不合格供应商;

5，把握好供应商选择和考核，提高产品的一次检验合格率。

(一)、成本降低

在现如今整体经济低迷的大环境下，响应集团总号召，一定要保证成本的降低以节省

费用。这作为询价的一个最基础也是最根本的标准。按照同14年同期降低8%的原则，在本月中所有的询价的物料都有和供应商降低价格，但是效果并不明显，总结以下几个原因。

1.有采购记录的产品在15年初已经有一个较大幅度的降低，导致现在的降价空间较小，因为大环境的低迷，更增加了降价的难度。采购助理工作总结

2.前期未执行完成的合同仍有不少，导致厂家压货现象严重，在未消耗对方库存的.情况下，降价的可能性较小。

3.个人谈判能力较低，还有待很大的提升，而导致降价幅度过小。这也是以后一直要努力加强的一个方面。

此外，相应的数据统计，自己也没有做的很好，需要继续完善，以提高工作效率，完善工作方式。

(二)、报价及时

每天的第一项工作就是讲生产部下发的物料需要明细分类别分人员填写完整，以节省整个采购时间，更方便订单人员查看。如果之后又物料类别或者订单人员变化的要邮件通知当事人，防止遗漏采购。另外，定期检查共享台账，保证采购的完整性和全面性，及时发现问题，解决问题。及时报价，尽快完成报价，为订单人员争取更多的备货时间，为按时到货提供更多的可能。除去国外采购件和寻源经理干预的一些物料，基本会当天发出报价，然后积极跟踪，争取两天之内将价格确定。但是个人对整体物料的报价进度没有做到很好的跟踪记录，无章可循，从而导致手忙脚乱。

(三)、积极寻源，发展新供应商

因为经验的不足，暂时总结出寻源的以下几种途径。

1)经bu直接联系的供应商，因为大部分是签署的技术协议，所以此类供应商至少会满足技术需求，公司其他方面需要考证;

2)同行业公司合作厂家，相对比较合适，基本满足整体要求，此方式待试验;

3)相关经验丰富人员推荐供应商，信用度相对较高，其他方面需要亲自查证;

4)运用强大的网络寻源，但是网络上的东西多而杂，需要有较强的分辨能力;

5)参加展会，接触更多的各行业内的知名供应商，为寻求新的厂家提供更多的思路。

我会在工作中按照这些途径积极寻源，我相信随着工作的深入，以及向前辈们的请教，会总结出更多的方法。

(四)、不合格供应商的淘汰

暂时还没有彻底淘汰的厂家，但是在交流中发现，有的供应商和我司合作的热情并不高或者产品的合格率持续低水平，建议将其列入淘汰考核之中。

(五)、提高产品的一次检验合格率

一次检验合格率，主要是订单人员跟进。但是前期询价阶段，因为是由我选择供应商，所以我的工作应该是能从源上影响这个指标。由于对供应商情况的不熟悉，我会在接下来的工作中继续关注此项指标，为以后供应商的考评和选择做必要的基础数据工作。

总之，九月份的工作基本总结如上。现在也正在开始有一定的头绪。这是一个丰富的时期，随着各方面的工作都有了接触，也开始体会到采购工作的深度和广度，我还有很大的学习空间，在接下来的月份，继续好好学习，努力工作。

二、十月份工作展望

1.针对各个工作内容，完善数据统计和跟踪记录，经验不足就积极向各位前辈请教，最起码要做到不慌乱，不混乱，能在最短的时间内查询到最真实最及时的数据。

2.参考前期总结的寻源途径，积极进行新厂家的寻找，不能因为经验的缺少而怯懦和退缩，因为只有你敢于尝试，才能知其中，才能总结经验并推陈出新。

3.更全面快速的学习谈判技巧，在成本降低这个方面尽快达到工作的要求，莫急莫燥，谈判需要自己多思考，在请教别人经验的同时定期总结出自己的方法。

4.更深入、更全面的考虑问题，要练就一种缜密的思维方式，采购工作的完成并不是一蹴而就的，也不是能轻描淡写的，只有深入其中，才能有所成长。

5.注重团队合作，要尽量完善自己的工作，为“下工序”的人员减少工作的疑问，提高整体工作效率。

另外，建议会有定期的涉及到采购工作的培训，或者至少是资料阅读，以增加采购工作

人员知识的广度和深度以及见识的与时俱进。如果有可能，建议安排扩展训练。因为知识的更新或者活动的释放，往往会让工作的心情和眼界变得更开阔、更灵活，如果只是在现有工作中来回，很容易就造成重复性的机械工作。建议给采购人员更多的机会参加相关展会，扩宽寻源的途径。

感谢工作以来领导和前辈们对我的指导和帮助，十月份的工作时间只有18天，我一定会提高自己的效率，在接下来的工作中，按照自己的规划展开，期待一个月之后自己的进步。

**试用期采购工作总结八**

我于x月xx日开始到xxxx工作，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们xxxx的这个团队中，不知不觉已经两个多月了，现将这两个月的工作情况总结如下：

一、在部门人员紧张工作繁忙的情况下，我尽快熟悉了xxxx的产品以及我本职位的工作流程，虽然没有人交接工作，但是我还是以较快的速度融入工作当中，边学边做，边做边问。目前我负责采购包装类，配件类，饰品类，以及部分原材料。在接到库房申购单时，都及时把订购单传发给供应商，根据库房的需求来与供应商协调沟通，催交货物，监控到货情况。

二、在我到来xxxx时，正好遇到纸箱行业的涨价风波，而于老供应商谈价的同时，我也搜集了一些纸箱厂的资料，邀请部分纸箱厂上门报实价，比较新老供应商的价格和品质，并作出汇报与整理。在涨价风波之后稍有降价之后，也积极跟老供应商谈低价格，防止报价只涨不跌。

三、当货物出错或者出现质量问题时，我会将库房和检验员的汇报的情况汇报给上级主管以及通告供应商，保留出错的证据以及货品，要求供应商退换货或者扣款等，做好问题处理工作。

四、除了采购工厂的包装材料等，我还要采购市场部计划采买的`饰品，以及市场部有新店时，我也要参与装修材料的采买工作，偶尔会随车外出和同事去外面的市场进行采购，尽量在外采的时候和商家还价还到最低。同时也有一些标准饰品是在天意市场采买，我都以低于我们原本的采购价采买了翻页钟、沙漏等饰品。

五、在这两个月期间，除了询价、比价、订购、外出采购等工作，我也在与供应商对账期间准确地把账单对好，向供应商提出了很多对方算错了的问题，确保了自己的账准确无误，达到账实相符。

关于目前我工作的状况，我想提出一点建议，虽然我可以按时完成自己的工作任务，但是总感觉自己是处于一种被动的形势，也就是我们库房的申购计划性不强，时常有订货马上就催当天或者第二天就要货的情况。每个月初我们工厂申

购上百个型号的纸箱，很多都不急着要货，甚至到下个月都还没要，反而有的急需的却要临时订临时催货，这种没有计划性的订购会给工厂，我们采购，以及供应商都带来烦恼，所以，我希望在我在职的期间，这种情况能有所改善，我也在积极的学习，希望能尽早为公司奉献更多的力量。

采购部 xxx

xxxx-xx-xx

**试用期采购工作总结九**

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培!感恩的心，感谢命运，让我认识xx，花开花落我一样会珍惜!感恩的心，感谢xx，让她伴我一生，让我做坚强的自己。新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的作一个汇报。

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。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过几年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚;不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供价值的供应商处采购;坚持以诚信作为工作和行为的基础;规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象;不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，xxxxx年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识xxxx采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合!，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的!因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标!

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要限度的节约成本，做到货比三家;还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则,当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。

在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“!感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止xxxxx年12月底，共计降低成本、节约费用达万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的\'税收，我都积极主动向客户催要增值x，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

xxxxx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步!

**试用期采购工作总结篇十**

来到公司后勤部做采购已经三个多月了，而今虽然转正，但我知道，我要学习，要进步的空间还有很多，同时我也要对我之前试用期的工作好好的总结下。

学习公司各种制度，了解公司采购的流程，明白我们公司需要采购的物资是哪些，在刚进入公司的时候，我都是认真的去学习，跟同事一起工作，在同事的指导下，逐步的上手，到而今能独自的做好采购的工作。这期间，我也是认真的去学，采购的工作虽然我之前也是做过，有一定的经验，但是每个公司的情况是不一样的，不能所有的都按照自己的经验去做事情，不然很容易出问题，而且作为后勤部门的人员，为公司节约成本也是我们采购人员该做的，公司有自己的一个采购要求，我也是要在公司的要求下，尽可能的找到更合适的物资，在预算范围确保采购的物资是质量好的。

当进入公司经过培训，以及试岗之后，我也是开始尝试自己去采购物资，对于有些我比较熟悉的物资，我就从这些工作开始做起，有些供应商我也是之前有打过交道，所以更清楚该如何的去做，做了几次之后，我也开始尝试采购之前没采购过的物资，认识新的供应商，虽然这些供应商公司的同事认识，但是我确实第一次打交道，同时我也要根据情况对比几家供应商，找到更合适的，不能什么都按部就班按照之前学到的，觉得老的供应商有了，就不去找新的，那样的话，虽然工作简单轻松了，但是却不会有进步，自己也不能多知道一些供应商。

在采购的过程中我也是多家的对比，在预算内采购最优质的物资，为公司省钱，无论是什么物资，只有多去了解市场，多观察，多和供应商沟通，谈到最好的价格，那么才能更好的做好采购的工作，在采购工作当中，我也是会和公司的同事多沟通，了解他们需要的物资具体情况，有时候我在市场上不确定的.时候，也是会及时的电话询问，确保采购回来的物资是能用上的，而不是采购了一批无法使用的物资。

采购的工作不简单，很多细节需要去考虑到，同时我也廉洁自身，不去做吃回扣的事情，必须清白的做人，只有这样才能真的做好工作，特别是我们采购的工作更是如此。在今后的工作当中，我也要保持，同时多学，多增长经验，让自己的工作能做得更好。

**试用期采购工作总结篇十一**

实习期间，我严格遵守公司的一切工作管理制度，自觉以老员工规范严格要求约束自己，虚心求教，利用可利用的时间来熟悉药品的成分功效以及禁忌症还有其陈列的位置，在工作中积极主动帮店长及药师做一些力所能及的事情，一方面减轻了店长及药师的工作量更重要的是给了自己一个可以锻炼的机会，让自己可以独立的去分析判断解决事情，不仅开阔了视野扩大了知识面也提高了实际操作应变能力。对此，我总结了这个试用期的工作：

专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样才能达到目的地呢，我个人认为专业知识语言技巧真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的`专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉！

都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿然就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢？值得吗？现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走出来了不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。总之在xx我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多的东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上的荆棘的。

采购文员试用期工作总结（原创）20xx

转眼间我已经在采购文员岗位上工作了两个多月的时间了，虽然仍处于试用期却能够体会到自己在工作中的进步，无论是工作技巧的运用还是职场环境的熟悉都能够体现出我对自身岗位的重视，所以我能够在领导安排下认真完成采购任务从而保障物资的充足，现对自己试用期间的采购工作进行以下总结。

认真编制采购部门的报表并做好相应的整理，对于采购工作的展开而言数据的收集与分析往往是十分重要的，通过价格之间的对比从而在采购工作中占据相应的优势，这便意味着需要及时对采购事务进行传达从而确保品质方面达到要求，通过日常维护工作的展开从而强化这方面的管理，毕竟想要完成部门领导安排的任务便需要认真记录采购的进度，在这之中则需要收集好相应的信息从而准确进行记录，即便这项工作得以完成也会做好周报表或者月报表，在分析的过程中也会对部分供应商的资料进行整理从而了解产品的种类以及报价情况。

及时收发各类文件并对部门的工作流程有所了解，为了强化自身的基础能力自然要做好日常的文员工作才行，因此我在入职以后便在老员工的带领下熟悉采购文员的职责所在，既要熟悉部门各个环节的工作情况又要通过自身的努力落实领导的指示，所以我会提前编制好采购清单并交给部门领导进行审批，及时完成文件的整理与收发从而确保不出现积压或者拖延的状况，在得到部门领导的指示以后能够及时传达给各员工并确保部门工作能够顺利进行，在组织例会的时候也能够积极发言并为部门建设提供意见。

对往来业务进行登记并确保采购工作不会出现失误，对我来说采购工作的完成也是为了体现出自身的价值所在，所以试用期里我能够协助领导做好相应的调查，在编制报表的同时做好文件的登记以便于领导进行检查，对各项业务的单据也能够进行严格保管从而进行后期的审核，在负责接听电话的同时也会根据工作的需要做好相应的记录，毕竟各类工作都有所涉猎才能够在采购文员岗位上得到综合性的提升，对于现阶段的我来说仍需要找准定位并尽快熟悉职场环境才行。

对我来说想要尽快转正自然得秉承踏实勤恳的原则才能够做好这项工作，而我也将保持高度的责任心投入到部门的建设之中并处理好各项事务，希望届时的我已经通过采购文员工作的完成得到转正的机会。

**试用期采购工作总结篇十二**

我于20xx年x月x日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作状况总结如下：

一、十分注意的向周围的老同事学习，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公司的状况，较好的融入到了我们的这个团队中。

二、帮忙采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分类整理，为以后的工作带给便利;并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在4月份，还是用心主动的协助采购带新人，将自己明白的和在工作中就应着重注意的问题都教给xx，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

三、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

四、建立库存明细账。在三四月份，因为原先的成本会计突然离职，在没有任何交接的状况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司状况，不断的对工作进行改善，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为xx库、公司流动库、公司原材料库、xx库、xx库、xx库、xx库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，构成公司总的库存明细账。在建账的\'同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，但是在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

五、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见带给参考。

六、接手公司及分公司的手工库存明细账(外部)。

七、接手运费的登激作。由于开始时未交待明白，，所以前段时间一向延用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

八、热心回答同事询问的问题。由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己明白的分享给大家。我认为大家的潜力都提高了，我们的公司才会整体的提高。关于我们目前的状况，我提一点看法，就守于月末结账的问题，应收、应付、采购、制单、库务等相关人员口径要一致，统一时间结账，便于账账之间进行核对。要强化月末盘点的概念，盘点就是要进行账实核对，目的是要到达账实相符。账面数和实数之间差了未达单据，所以盘点时必须要处理好未达单据，不仅仅是送货单，入库单、库与库之间的送货单等与库存相关的单据都存在着未达状况，都要列全，而且要注明单据的性质(是送货单还是入库单还是库与库之间的送货单，只列单据号不易区分)，单据的状况(做废或改单)此刻这些方面做的还不够，未达单据带给不是很全，有些入库单未带给，未达单据如果不准确，库存核对就无法有效的进行，更谈不上账实相符了。还有盘点日的单据必须要和库务确定好是盘点前还是盘点后，不能再出现同一天的单据，有的是盘点前，有的是盘后的状况，这样我们在处理单据是会出现混乱。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够用心、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并用心全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，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，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

在又一个月过去了，感觉在里一天天成长，同样，每天也感到非常充实。在x主任的教导下，感觉自由又向采购这份职位走进了一步！下面，我将x月份个人工作总结汇报如下，敬请各位提出宝贵意见及建议。

在本月的采购过程中，先后出现了询价难、厂家出货难两大问题：再向部分厂家询价时，绝大部分厂家报价总报过高价格或不报价。针对这类情况，需对产品的原材料价格和工艺有所了解，才能获知厂家的最终价格或最底价格，所以在询价前需对产品的材料及工艺要求了解后再询价，另外，往往我们询价的产品仅只有一种模糊的产品样子，并没有实际的产品，对于这种情况，需问部分厂家或贸易商，先了解产品后再询价，这样为进一步的询价得到更快更准得到最终价格。在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。

另外对于厂家出货难的情况，一般厂家总是以为我司交货期可以延迟，所以往往在交期上作最后按排，这样时间一久给工厂行成了一种惰性，这也是工厂拖延我们货的最主要原因，这对我司销售部在客户那边的信誉都有所影响，此类问题虽然在七月份已经发现，但似乎厂家在上个月里还是有拖延交货的现象，似乎根本没有什么解绝，在这个月里，合同签定之前，先和工厂沟通，在确定交货期后再签定合同，如再有拖延交期问题，并和工厂说明严重性。尽量杜绝这种情况的发生。

最后，感谢领导和同事对我的帮助和教导，我会在下个月工作中，不断努力学习、努力工作，做好个人工作计划，希望大家齐心协力，更希望蒸蒸日上！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！