# 新服装的销售年终总结感想10篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-01-10

*新服装的销售年终总结感想范文10篇从找工作开始肯定会陆陆续续了解一些工作，这时候可以通过自己的见解对各种工作做一个大致的分类，然后自己从中选定方向，下面小编给大家带来关于新服装的销售年终总结感想，希望会对大家的工作与学习有所帮助。新服装的销...*

新服装的销售年终总结感想范文10篇

从找工作开始肯定会陆陆续续了解一些工作，这时候可以通过自己的见解对各种工作做一个大致的分类，然后自己从中选定方向，下面小编给大家带来关于新服装的销售年终总结感想，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**新服装的销售年终总结感想1**

回顾这一年来的工作,在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

一、店内的日常管理工作。

作为店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此：

首先，理顺关系(处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系)，处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，注重店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

二、本年度业绩情况

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能够从容的处理日常工作中的各类问题，完成了公司下达的总目标的81.07%。

三、存在的问题及改进

首先，存在的问题：

由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

1.在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。

2.认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。

3.应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

以上就是我对本年度工作情况的总结，希望在新的一年里取得更好的成绩!

**新服装的销售年终总结感想2**

做销售工作几乎三年了，这一路上一直都不是很顺利，从销售助理开始，我就一直在学习了。其实刚刚来到公司的时候我也很迷茫，因为我不知道自己到底能不能坚持好这一份销售工作，但是越往里走我越是发现，原来我也有了自己的方向，那就是继续坚持这一条道路，不论将来，只论当今。这就是我从事这条服装销售道路上的初心和勇气。

今年整体下来，其实我们都是比较辛苦的。销售部门辛苦，其他的部门同样也是辛苦。有时候我也真的坚持不下去了，但是我只要去想一想，世界上还有那么多的人和我一样，承受过同样的痛苦和难关，我也可以做到的不是吗?今年，我不只在工作上遇到了瓶颈，在我的生活里也遇到了同样大的麻烦。我和我爱人的关系濒临碎裂，家庭也岌岌可危，其实这些对于我来说，是很有压力的。

销售工作上的压力很大，家庭危机严重，这有时候让我不知道自己到底该顾及哪一边，有时候两边都顾及了，就都做不好，而如果一边顾及一边不顾及的话，自己的损失也是很惨重的。所以今年，对于我来说挑战真的很大。

走过了一段最为低潮的日子，在下半年我还是迎来了自己光明的时光。我的生活逐渐好了起来，销售工作做得也比较出色了。其实做销售，我的经验也是比较充足的，但是其中有一个缺点就是，我是一个太过自我的人，有时候很多人提的意见我都不太想去听，所以就导致出现了一些不太好的结果。今年有收获，也有教训，但是不论怎样，我都觉得今年是我成长中最为关键的一个阶段，我仿佛就是在一夜之间成长了一般，变得成熟，变得果断，褪去了过去那个犹豫不决的自己，开始走向了一个行事果决的自己了。

过去的岁月已经成了回忆，对于未来一年，我想我会做一个更好的计划，新的时光需要一个新的自我。我想，在销售这份事业上，我还有很多空间可以去发展，我也还有很多的机会可以去争取和挖掘。我会保持一个积极的心态，在未来的时光里树立目标，树立一些新的期待。激励着自己不断的往前，不断去挖掘、不断去突破。感谢20\_\_年努力的自己，我也期待着20\_\_年更加优秀的自己，带着义无反顾的激情和勇敢出发吧!

**新服装的销售年终总结感想3**

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈写的这几句话，‘人无我有，人有我优，人优我变，人变我快’简单的十六个字充分概括了服装的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。

1、人无我有。

这句话不难理解，就是说做你的竞争对手没有的，在这个环节上，考验开店人员的拿货眼光和服装趋势的预判能力，这个需结合你开店的地理位置和环境，消费层次决定，你拿货的眼光决定了你和竞争对手的竞争，你所卖的是别人没有的同时又是适合你主要消费人群的货，这样，你做到人无我有，在货上面就可以抢的先机，就有了竞争的优势，在注重自己的销售经验总结的同时，留意你竞争对手的状况同样重要

2、人有我优。

这句话的理解是在服装销售的过程中，出现和你竞争对手出现了同样的款和同样的货的时候，你就需要在你的经营策略上采取主动，不能变为被动，价格战是两败惧伤，在实际的经营过程中，衣服撞版和价格战是常有的事情，这个时候，我们销售衣服的时候必须以我为主，衣服相同，但是销售人的不同可以去改变你的被动局面，想办法在销售环境和氛围去创造一个优化的环境，从你的服务，售后，沟通，销售环境上去解决和处理，让顾客记得你的店，用真诚去销售，用心去交流，让顾客感觉你的店的实在，客人买的舒心，也就对你的店产生好的效应，在竞争中利于不败之地，这个，做好了的话。有时候感觉别人家的衣服便宜，但顾客还是用心的去买和用心的去帮衬你的生意

3、人优我变。

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

4、人变我快。

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

**新服装的销售年终总结感想4**

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈写的这几句话，‘人无我有，人有我优，人优我变，人变我快’简单的十六个字充分概括了服装的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。就这一个月的服装销售工作做总结如下：

一、人无我有

这句话不难理解，就是说做你的竞争对手没有的，在这个环节上，考验开店人员的拿货眼光和服装趋势的预判能力，这个需结合你开店的地理位置和环境，消费层次决定，你拿货的眼光决定了你和竞争对手的竞争，你所卖的是别人没有的同时又是适合你主要消费人群的货，这样，你做到人无我有，在货上面就可以抢的先机，就有了竞争的优势，在注重自己的销售经验总结的同时，留意你竞争对手的状况同样重要。

二、人有我优

这句话的理解是在服装销售的过程中，出现和你竞争对手出现了同样的款和同样的货的时候，你就需要在你的经营策略上采取主动，不能变为被动，价格战是两败惧伤，在实际的经营过程中，衣服撞版和价格战是常有的事情，这个时候，我们销售衣服的时候必须以我为主，衣服相同，但是销售人的不同可以去改变你的被动局面，想办法在销售环境和氛围去创造一个优化的环境，从你的服务，售后，沟通，销售环境上去解决和处理，让顾客记得你的店，用真诚去销售，用心去交流，让顾客感觉你的店的实在，客人买的舒心，也就对你的店产生好的效应，在竞争中利于不败之地，这个，做好了的话。有时候感觉别人家的衣服便宜，但顾客还是用心的去买和用心的去帮衬你的生意。

三、人优我变

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

四、人变我快

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

\_\_月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年\_\_月一号来到\_\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**新服装的销售年终总结感想5**

我代表金碧佰盛服装店B班全体员工对本年度上半年的销售、服务情况进行总结，恳请各位指导。下面，我从三个方面进行总结。

一、销售情况。

从销售数量上看，\_\_增长17%，而其他柜组是负增长。从金额上看，\_\_增长了4%，\_\_增长了5%。从类别上看，成正增长的有：\_\_裤子数量增长56%，金额增长35%，上装数量增长11%，\_\_上装金额增长3%，裤子的数量和金额分别增长8%和19%。另外，配件方面，\_\_有8%的金额增长。\_\_有163%的金额增长率。整体三个柜的升降率为0%。虽然有多种因素的影响，但从发展的角度说，这是不理想的销售结果。

二、工作心得：

作为店长和员工，我觉得都应该树立“店兴我荣，店衰我耻”的思想，认真落实公司的经营理念，努力团结好班内的每一个成员，调动他们的积极性，树立信心。再就是要加强自身的业务学习，学习销售技巧，学习服装审美、配搭，学习了解顾客的购物心理，学习整体协调员工之间的关系，学习处理好各个部门，各个班之间的关系，学习周到而细致的服务。还要横向了解同业信息，第一时间掌握市场动向等。

对于这些，我和我的小伙伴们都还做的很不够。我们都有一颗想要销售好的心情，但往往又缺少了必要的技能技巧，甚至是心有余而力不足。

因此，加强学习和不断的总结是非常必须的，必须改变不合适的销售态度，销售方式。另一方面，我觉得频繁地更换员工也会对销售造成影响，因此，如何留住一个好的员工，也是我们应该努力思考的问题。对愿意留下上班的新员工，我们要耐心地指导，让他们感觉到努力就会有可观的收获。我们所有老员工都要以主人翁的责任感待好新员工。只要我们有一支稳定的，熟悉业务的、和愿意服务的销售队伍，我想我们的业绩一定会上得去的。留住优秀员工，需要我们大家的努力。

三、工作展望：

下半年，我们有信心：

一是要努力打造得力的销售队伍，我们要努力吸收优秀队员，用业绩和融洽和谐的关系留住人才。

二是进一步团结广大员工，向销售好的优秀员工学习经验，努力改变自己。

三是从自身找问题，努力反思，改变不能产生效益的销售方式，销售态度。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”有老板的关爱，有各部门的支持鼓励，有我们这些年轻的“小伙伴”们的努力，下半年我们将用业绩告诉你们，我们B班是非常棒的!伙伴们，加油吧，老板赚钱了，我们也会沾光的。

**新服装的销售年终总结感想6**

我从\_\_\_\_年\_月进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自已有严格的要求。现将我的\_\_\_\_年\_月工作总结如下：

第一，在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的\_\_万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**新服装的销售年终总结感想7**

\_\_月份已经过去，在这zz个月的实习时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年zz月一号来到zz服装店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到zz这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习zz品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习zz品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对zz的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周、每日、以每周、每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们zz服装店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**新服装的销售年终总结感想8**

奔波不定，经历了一年的奔走之后，我们即将送别20\_\_，迎接全新一年的到来。

作为\_\_公司采购部的服装采购，我在这一年来，总是闲不下来，今天这边去看看，明天那边又要去调查。总的来说，在工作中，我积极的.通过调查和了解，充分的了解市场和各供货商的情况，收集到了第一线的数据及时的为公司的服装采购指定了计划。

在工作中，尽管看起来很忙的样子，但其实在公司的采购部里我也不过是一个“新手”，和那些采购部的前辈们相比，还有很多需要学习的地方。如今，我对自己一年来工作做总结如下：

一、积极调查

在采购的工作中，并非只是制定计划就能开始实施，在计划前，我们必须提前的去考虑公司的情况和市场情况，对比两者，还要预计销售情况。但这也不过只是基础而已，对于我们服装采购来说，真正最难掌控的还是“潮流”二字!

服装的潮流总是有时效性的，这段时间流行的设计，也许没过几个月“热度”就消失在市场上。为此，我们不仅要对价格和销售进行严格的调查和把控，更要对其服装流行的趋势进行的严格的掌握!服装的潮流掌握并非是一朝一夕的事情，而我如今，也只不过通过自己经验的累积和不断的学习了解，让自己能跟上发展的脚步而已。

二、计划是关键

说到底，调查也不过是对信息资料的收集方式，在干这一行久了之后，信息的渠道也就自然而然的建立起来了。但想要真正的做好这份工作，如何制定计划，并及时的去实施才是真正重要的事情!

在计划方面，我主要通过自身的了解去进行初步的规划，并在参考了领导和各部门管理的意见后，进行二次的调整和完善。确立了最终计划之后，我便会及时努力的去做好自己的采购任务，并确保采购的质量和价格能控制在规定以内。

三、自我的反思

从这一年的工作成方面，整体上还算有不错的成绩，但也曾因为一些自我管理的不足，耽误了工作的机会。尽管当时的问题已经结束了，但这一错误也在今年来不断的敲响我的警钟，并让我在工作方面，更加严格仔细的要求自己。

如今，尽管这一年的工作已经结束，但我仍不会放松自己，会在工作中不断加强对自我的要求，并持续的提升下去!

**新服装的销售年终总结感想9**

如火如荼的20\_年已经过去了，在刚刚过去的一年里面，家\_超市服装部的销售又上了一个新的台阶，这个跟公司领导的正确领导，在各部门员工的积极配合是分不开的，在过去的一年里面，自己也在这个家\_的大溶炉里面学习到了很多，对我自身一个很大的帮助，在\_\_我也认知到很多以前没有在意的东西。下面是我自己在20\_的总结。

一、在采购商品这一环，在20\_年年头时，公司这边提出了奖励机制订，制定了明确的销售目标，方向是正确的，接下来的这一年都是围绕着公司制定的销售目标而努力，由于自己是负责采购这一块，采购回来服装的好坏，顾客的认可等因素是直接影响了销售的业绩，自己感觉到压力山大，在年初，自己也为自己制定了，服装采购的蓝图，规划了春夏秋冬的采购目标和方向，紧紧地抓住了当今时下流行的服饰，抢占先机，做到了人无我有，人有我精的宗旨，在平时的工作当中，积极与供货商沟通和了解时下的服装行情，及时调整服装采购的工作，紧贴潮流，紧贴市场，做到了做精做好家\_\_服装，为创造好的销售，打下了坚实的基础。

二、在商品陈列这一块，自己积极网上收集服装的搭配样式，在平时采购和逛街当中，自己由于职业敏感的原因，都会很留意服装专卖店和超市服装的陈列风格，从中学习人家取长补短，做到知己知彼。定期对服装卖场的陈列进行有系统的调整，特别是结合重大节日的活动，卖场的陈列氛围也是紧贴着节日活动的主题，以达到给顾客一种耳目一新，温馨舒适的感觉，这个也是为实现良好的销售必要做的工作。

三、在顾客互动方面，自己平时不出差时，积极走出卖场，站到销售一线了解顾客需要什么，喜欢什么，把顾客反馈回来的信息进行收集，利用系统分类销售报表、畅销排行榜等报表有系统地进行分析，针对去年同期、上季同期、上月同期进行对比，做到前台和后台相结合，从而为自己的下一步的采购计划有一个初步的方向。

总结20\_的工作，展望20\_年的采购计划本人也作出了规划。

一、20\_年服装流行的浪漫主义基调，少一点夸张和伪装，多一点轻盈和宁静，甜美风格将继续影响今年服装趋势。20\_年流行的粉红色，绿松石色和朦胧霜雾色调可以搭配更深一些的红宝石色和蓝宝石色，浪漫而不做作。紧紧地抓住这些服饰资讯，规划好今年的采购方向。

二、在男装方面广州和中山价格比东莞要有优势，而且款式方面也比东莞多。童装的采购方面，因为广州的童装质量要比东莞的稍差一些，在平时跟顾客的售后反馈当中很多都反映广州的童装质量问题多，不如东莞采购的童装质量好，所以我认为童装以东莞采购为主。女装方面，由于大众服装跟女装的专柜时常会因为同款同板的问题，所以在采购方面要多了解女装专柜的款式，尽量少出现撞板的现象。对于在商品销售，把20\_\_年滞销商品进行处理，制定促销的计划，减少不必要的库存压力，对于商品的毛利率进行控制，在做好促销的同时，也要确保毛利率的达标，紧紧地抓住重大节目的销售高峰期，卖场推出层次不同的活动，吸引顾客!

三、针对20\_系统数据进行分析总结，了解20\_年哪些类别在销售环节一块不理想的，进行查找不足之处，找出问题的根源，从而提高销情不理想的类别，对于20\_整体销售也是起到的一环!积极跟上级领导的沟通，协助领导管理好服装卖场尽自己一份的绵力!最后祝新的一年内公司的生意蒸蒸日上!

**新服装的销售年终总结感想10**

20\_年即将过去，在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已基本完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将采购部过去一年中工作情况作一个总结、汇报。

严格按照公司管理制度，极力控制采购成本，基本完成了各项采购任务，保证了公司生产部的正常运营，在整体的一年里，还尚未达到预期的理想效果，如采购及时率尚且能达到\_%，坯件合格率不达标等因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能。

征询产品信息，加强供应商管理，更好的保质保量完成各项采购工作，使采购部各项工作正确、准确率力争达到\_\_%，坯件合格率力争达到\_%，为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将采购部之工作做以下总结：

一、严格按公司采购制度做好每月、每周采购计划与总结

每天做好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做记录，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，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。

三、在工作中要多跑、多比、多总结

边学习边实践，不断提高采购部的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让供应商能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供所需坯件和各种辅料。采购部年终工作总结。

四、跟现场，加强与各部门的沟通

严格控制采购时间和采购周期，保证坯件和各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各运营工作，及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要严格控制坯件和辅料入库的数量与质量

在发生质量、数量异常情况时，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、主动与人沟通

交流，经常与车间，技术、质检部、仓库的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪生产需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我们会更加努力的学习，不断地积累采购经验，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，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步!

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！