# 采购试用期转正工作总结（精选6篇）

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-03-12

*小编为大家整理了采购试用期转正工作总结(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上...*

小编为大家整理了采购试用期转正工作总结(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

采购试用期转正工作总结(精选6篇)由整理。

第1篇：采购试用期转正工作总结\_采购转正工作总结

采购试用期转正工作总结\_采购转正工作总结

范文

亲爱的朋友，很高兴能在此相遇!欢迎您阅读文档采购试用期转正工作总结\_采购转正工作总结范文，这篇文档是由我们精心收集整理的新文档。相信您通过阅读这篇文档，通过我们各位思想的碰撞，一定会激发出您写作的动力。还有，阁下能将此文档加入收藏或者转发出去，是我们莫大的荣幸，更是我们继续前行的动力。

一个合格的采购员不仅是要遵守职业道德，更重要的是采购要懂得为企业节约成本。今天给各位为您整理了采购试用期转正工作总结，希望对各位有所帮助。

采购试用期转正工作总结篇1

在公司又一个月过去了，感觉在公司里一天天成长，同样，每天也感到非常充实。在谷主任的教导下，感觉自由又向采购这份职位走进了一步!接下来，我将九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

- 1 -

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，感谢公司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，希望各位齐心协力，更希望公司蒸蒸日上! 采购试用期转正工作总结篇2

- 2 -

关于教学，本人既没有循循善诱什么，又没有桃李芬芳什么，也没有名闻遐迩什么，反而是一年的慌张，不敢去作总结。

首先，容我对心中的理想生活作一番描述：闲来无事，可以随意哼哼《花儿与少年》、《小河淌水》，或者《兰花花》、东北《摇篮曲》，甚至《红河谷》、印尼《船歌》之类小曲;兴之所至，可以歪头扭脖吟几句感时花溅泪，恨别鸟惊心，慨叹一下人生代代无穷已，江月年年只相似;眼望虚空，会飘出丝丝缕缕的暗恨幽愁，挥之不去，又该是怎样诗意动人的烦恼和忧郁?无思无欲，则可寒江独钓，品味钓胜于鱼的乐趣能够如此慵慵懒懒过日子，实在很惬意，算得上人生之大幸。

最初听到采购员一词，是在久远的过去。不知为什么，当时脑海里立刻浮现出一幅秋末冬初雾霾沉沉的景象，色调黯淡得很。而摊上食堂采购的干活，总觉得也许是冥冥之中对我少年懒惰的迟来惩罚。你不是向来对美味佳肴麻木吗?你不是向来对吃吃喝喝不以为意甚至有些不屑吗?你不是向来厌烦与那些鬼精灵的贩子讨价还价吗?你不是不忍砍价砍到那些辛苦劳作的菜农遍体鳞伤吗?这些，就让你去面对，去学习。然而，无论如何违背我的心性，我还是小心翼翼地勉力干了一年的采购。

也曾不懂装懂地作过市场调查。市场风云诡谲，既需要大智大勇，也充斥着大奸大诈，我辈蓬蒿之人，怎能洞察!

- 3 -

也曾笑呵呵地与菜贩菜农讨论价格，结果当然很不如人意。当我转身离开市场，常常隐约觉得身后有人望着我的背影窃笑：那个老师好憨哟。

也曾擅作主张，歇斯底里地改变供货渠道。如：几经努力，感觉望坪肉市依然坚冰难破，便索性将猪肉供应商从望坪转到了耒苏;市场急剧动荡时，又放弃川东市场，转而从望坪购入价格略高的菜油，就为图个什么性价比。

也曾流过汗。这不奇怪，谁不流汗?大热天在林荫下静坐还汗流浃背呢。

也曾无可奈何。整个XX年秋期，物价一直稳定在高位，上年只卖几分的萝卜，涨到了五六角，上年只卖一两角的莲白，涨到了七八角。很难买到一元以下的蔬菜。量大，也只是便宜一角而已。菜农说：光景不好，欠收啊!你看市场，菜价虽高，买卖却好。有谁听说过皇帝的女儿还愁嫁吗?菜油也是。我们定的中次油，九月初每斤五块，有一天，不知谁给它的价格表错上了发条，油价一路上涨，涨到六块六，我也不敢问了，干脆从望坪进吧。还有煤。以公有制的傅家洞的滚装炭为例，上半年吨价还xx0，国庆也就xx0，接着噌噌噌直窜升，年终岁末，总算成功地飙上了x00高位。同等质量的煤炭,山西也就x00元一吨。这煤价的虚高，既有供求关系的作用，又觉得并非完全取决于市场

- 4 -

规律，明明是本地煤商巧打山西小煤窑压产之牌，联合哄抬价格所致。问题是，你要煤，人家就是摆明车马向你漫天要价，你也只有徒呼奈何! 也曾惊慌失措。记得接手第一周，食堂缺煤。那时我不认得一个矿主，也不知道一个干运煤勾当的司机，除了大致晓得煤炭不同于泥土之外，脑袋里一片空白。而食堂又急需燃煤，时不我待，那时觉得很无助。说到此，有一事，必须向各位同仁坦白清楚：一年之中，我竟两次购回异常劣质的煤炭，给集体带来以千计的损失，致使全校教师职工人人都不得不分摊由于我的过失所造成的后果。虽然并非我的主观，毕竟职责所系，难辞其咎。在此，诚恳向各位道歉，谢罪! 眼看一年将过，一日空闲，揽镜自照，惊异地发现自己竟已不能表情，怎么也挤不出一丝会心的笑意。最可恨那额头，沟壑纵横。便想以手抚平，不料揉弄出十来个斑块，那斑块进而幻化成方块汉字。那十个字是：云空未必空，欲洁何曾洁?情境转换，我分明看见一头孤羊，既与同伴失散，又融入不了狼群，在茫茫的原野，踟躇徘徊，其情可哀。忽听一片狼嗥，猛然一惊却是一梦。原来,我在暮春的午后，双手托着一颗愚蠢的头颅，撑着桌面睡着了。此时窗外淅淅沥沥，正是雨打芭蕉。

总结这一年的得失.突出的收获有三：一是练就了我在众人

- 5 -

面前背背篼的勇气。在此之前，对背背篼的记忆，大致要追溯到儿童阶段割青草时。母亲很忧伤，说：你可是从来不曾给老娘买过一回菜，从小又比谁都娇生惯养，那肩挑背扛的活，你能胜任吗?我那七十三龄的老娘啊，可知你不惑之年的儿子，正在历经嬗变，走向成熟?二是练出了一身好勇力，使我一旦手握球拍，总能将小小乒乓拍飞出球台。第三，由于闲暇被挤占掏空，我的生活显得更加充实。而给我留下的最大遗憾莫过于错过了去年八月三十日的庆功宴。我但愿那次喝酒受伤的不是远春而是我。在厌恶喝酒的我的一生中，产生饮酒念头的瞬间都会很少。而那次，我有那么强烈的饮酒欲望，却也那么轻易的永远错过了。我这一生，怕是难以体味饮酒的快乐了。

我也反思自己几十年的人生。有两个阶段让自己怨恨汗颜。一是xxxx年前后两三年，那时我反叛，迷惘，一无所有却目空一切;再就是干采购这一年，反叛没有了，留下了迷惘，再添上与年龄不很相称的心浮气躁。再过几十年，当我弥留之际，该怎样去回首这一段不堪的岁月? 能够平安挺过这一年,我要感谢学校行政给予我工作的强力支持，领导们对我的平庸定当不甚满意，然而一直不曾有过一字半言的责备与苛求;也感谢老师们对我的宽容，你们其实知道悲天悯人的我并不适合采购工作，加上我错误连连，各位本有怨言，

- 6 -

可就是隐忍不发。感谢各位的这份体贴与厚意。

最后，希望各位适度宽容理解我的继任。如果你发现别人处理某事与你的想法不尽相同时，可否设想：也许事情做起来真的不如想象的容易，也许他真的遇上了意料之中或意料之外的困难，也许他人很聪明，但性情敦厚，处事不如你刚毅果决，然而，恰如春兰与秋菊，谁就能断然认定孰优孰劣呢?再者，或许他更有与你不同的人生观和审美观。

采购试用期转正工作总结篇3

来到xx公司从事xx采购工作已有半年时间，在此期间，感触良多，想法也多，现在汇总近期的工作感悟如下：

x.身为采购员，应第一时间完成领导交代给我们的工作，在完成领导吩咐工作的同时，应多总结汇报，多和领导交流沟通; 2.要有预测能力，把自己的定位提高。想象：自己不单单是一个采购员，把自己想象成采购主管、采购经理，时刻试想采购主管、采购经理在做什么事?负责哪些东西?他们的思想是什么?他们遇到问题怎样解决的?他们的定位是什么?他们和各部门、各供应商是怎么沟通交流相处的?他们的工作是什么? x.把手头上的工作做好做细致，不断的优化采购业务，要让领导放心满意。领导交代一个工作给我们做，我们不仅要把工作做好，还要做细致，想想什么方法更好?有什么更好的方案?在完

- 7 -

成本职位的同时多了解其他不受自己负责的区域，扩大自己的知识面处理食物的能力; x.对待供方来料异常，必须严格控制。不管是现在做还是以后去新的公司，面对质量异常，在生产允许的情况下全部安排退货，强制让供应方整改，退到厂家怕为止，退到厂家知道怎么做为止; x.和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自己的原则，树立正面威严的形象; x.要有可以刁难供应商的习惯，让他们知道自己该怎么做 x.别做老好人。

采购试用期转正工作总结篇4

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——江苏启安这个各位庭当中来了!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，我把这几个月的工作做个总结：

刚到公司的时候，公司安排我到庐江做采购员，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。

- 8 -

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：

一、尽量收集多一点材料信息

我不熟悉的材料，我会尽我最大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。

二、做事情要有条理、有计划

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。

三、学会主动与人沟通

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。

四、做好对供应商的管理

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

- 9 -

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。

五、职业习惯

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。

六、打业务电话的一些经验

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

- 10 -

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! 在庐江的那段日子，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。xx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，让各位有一个比较舒心，安全，温暖的后期生活环境! 20XX年即将过去，接下来将迎来崭新的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，尽自己最大的努力，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。

- 11 -

采购试用期转正工作总结\_采购转正工作总结范文全文结束。

特别说明：这篇文档部分内容是我根据名家名句以及网络收集提炼，仅供个人学习和交流使用，请勿将其作他用。如有侵权，请联系删除。如有喜欢，就请加入收藏并转发吧。

- 12 -

第2篇：采购试用期转正工作总结

采购员转正工作总结

我于202\_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，不知不觉已经一个多月了，现将这一个月的工作情况总结如下： 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，他们的丰富经验和工作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.年未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。 \*\*\*\* 202\_.2.17篇2：采购转正工作总结 工作总结

我于202\_年2月28日入职为xxx有限公司，担任采购员一职，在职期间主要负责五金和电源采购工作。任职期间在公司领导的大力支持和各部门同事的积极配合下，已较好的完成各项工作任务，并且正在逐步开展各项新的工作任务。

下面我将两个月来自己的工作，学习等方面的情况向公司领导做简要汇报：

一、根据公司实际情况和工作职责，熟练掌握公司产品架构，材料型号规格，供应商相关信息，以及采购工作流程。

二、结合以往工作经验和公司制度，以品质流程中的科学程序“pdca循环”为框架展开工作。“每天根据采购申请单，下达采购订单，询价议价比价，以及追踪到货情况;根据品质报告，处理和解决各项不良物料的退换货及返修等问题;根据实际情况协助工程师完成各项新材料的寻找和打样;为公司储备新的供应商;与供应商谈判讨论各项相关事宜，以及相关协议的签订等等”解决以上工作中的相关问题，并将暂时不能解决的遗留问题以及衍生出来的相关问题进行总结，分析，找出解决方案，待下个循环逐步完善。以求保质保量完成本职工作。

三、遵守职业道德，本着质量至上的采购理念，团结合作，有效沟通。

四、工作中的优点和不足：①优点：坚持工作的主动性，自律性，和积极性，不断进取和完善自我职业素质。 ②不足：处理特殊情况的经验不足。

五、现为提高自我素质，正在进行《采购与供应管理》专业进修自考，希望在坚持自我优点的基础上，不断积累经验，完善不足，并与公司共同进步。

六、对工作的建议：希望每周例会时，由一个同事提出本周工作中遇到的一个难题，然后大家给出不同的解决方案，进行讨论(每周每人轮班提出问题)，俗话说“三人行，必有我师”，集大众智慧，共同进步。

工作期间不论职业素质还是工作能力都得到了很大的提升，在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向领导和其他同事学习，不断进取和完善，为企业创造美好明天。

采购员：xxx 202\_-4-30篇3：公司采购部试用期工作总结

公司采购部试用期工作总结

—首先我先介绍一下有关于采购部的相关事宜。 采购部主要职责 1、审核采购需求

2、决定合适的采购方式

3、分配、选择和维护潜在供应资源 4、负责供应商的调查和实地勘察，评估供应商的生产能力 5、采购合约与订单的起草，签发以及管理 6、根据采购需要采取相应的应急行动或进行后续跟踪 7、解决与供应商在合约上产生的分歧以及支付货款问题

采购经理的工作重点： 1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施 2、处理质量问题，以及退货方案的实施 3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系 4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议 5、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系;供应链管理等建立良好的供应商关系 6、处理供应商的问讯，异议及要求 7、实施对新供应商的开发和扶植工程 8、此外，采购经理的工作常常能够体现出采购部门对整个公司所起到的关键作用和真正价值所在 9、配合财务在整体上用的付款策略

一、材料采购工作情况 8份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时上有些影响。 8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。 二、值得肯定的地方

(1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问题

(1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法

(1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。 (2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3)对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。 相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼!篇4：试用期满工作总结(采购经理) 首先，非常感谢各位领导和同事在工作上对我的信任和支持，正是由于您们的帮助和关怀，我才能很快的融入到新的团队中，并在新的工作环境下顺利的开展工作。现在我将本人近3个月的试用期工作进行总结和汇报，我的总结从试用期的工作内容、工作业绩、工作体会以及今后的工作规划等几方面进行，请大家进行批评指正。

我是今年3月加入这个充满朝气和创造力的团队的，之前我在一家中澳合资的服装企业工作，从事了13年的采购和生产管理的工作，所以新的工作岗位(采购经理)对我来说既熟悉又有些不同。以前的工作是接到国外的订单后，组织货品的采购以及生产，采购的数量和金额都会比较大，同时计划性和针对性会比较强;而目前的工作，由于我们是要独立运作这个品牌，并且是刚刚运作这个品牌一年的时间，所以采购经理的工作不仅仅是制定采购计划、采购的实施和监控、供应商的管理等采购范畴的工作，而且很大一部分工作还要配合设计部门进行新产品的开发，同时还要配合推广这个品牌。因此新的工作岗位对我来说充满了机遇和挑战，如下是我对自己所处这个岗位(采购经理)的职能和要求的几点认识，以及自己认为今后自身需要加强的一些方面，梳理不实之处望能指正。

一、新品的开发 1，面辅料的开发

因是独立进行品牌的运作，设计部门的研发工作往往是整个品牌运营的龙头，所以配 合好设计部门的研发工作是采购部的主要职责之一。根据需要开发产品的定位和风格，和设计师一起选用合适的面料，主要从面料的材质、风格、特性及价格等几个方面来确定要选用的面料，要做到价格合理、材质风格适合以及不能给今后的生产带来问题;在面料选完后，要尽快敦促供应商交起所需的开发面料，不能影响样衣的开发时间。对于辅料的搭配，也要尽量满足设计师对新辅料的需求，经常联系辅料公司提供新的辅料样式，供设计部门参考。在面辅料开发方面，今后我要加强同设计部门的沟通，不仅要面辅料材质风格品质适合，更要在价格成本上符合整个系列产品的规划。 2，供应商的开发 同样是因为我们这个品牌运营的时间只有短短的一年的时间，所以在此拓展的阶段，我们也需要不断的进行面辅料供应商以及服装加工厂的开发工作。我们目前是刚起步阶段，采购的数量不多，但品种多，所以面料的供应商有相当部分是国外的供应商。随着我们今后数量的上来，要加大国内供应商的比重。在开发供应商的过程中，我们目前量小是一个劣势，如何降低这个劣势，同时让供应商认同我们这个品牌是我今后的一个重点。

二、成本的估算

每一季开发的新品，选中后要进行成衣成本的估算。成衣成本包括面辅料成本、工厂 加工成本以及物流日常运营成本，估算完的成本看和当初设计定位的成本有多大的出入，如果很大，面辅料采购中是否有改进的空间，若没有，看通过换面料或换供应商能否解决。总之，面辅料的成本占据成衣成本的比重很大，控制好了面辅料的价格很大程度上就控制好了成衣的价格。所以在今后的工作中，我需要对各种材质、风格的面辅料的价格要有一个很好的把控，做到成本估算的准确。

三、面辅料采购流程中的控制

采购的基本要求是做到适当的交货时间，适当的交货质量，适当的交货地点，适当的 交货数量及适当的交货价格，也就是做到适时，适质，适地，适量，适价。而做到这几点，要从如下几个方面着手。 1， 根据每一季需要上的新品的品类和数量，制定采购计划。采购计划包括面料数量、金额、对应的供应商、交货的时间等。面料的数量要和成衣的工艺单对应，总金额要和每一季的新品总金额对应。

2，采购计划报批后，制定采购合同。采购合同包括面辅料的型号、数量、价格、交货 期、付款方式、交货地、产品的质量标准、赔付标准以及售后服务等条款。制定采购合同的同时，最好能附一份验货标准，对今后容易出现的质量问题进行约束。 3，制定完采购合同后，根据合同的约定及时从供应商那里采购物料，不能影响大货的生产时间。在合同的执行期间，经常定期对采购的面辅料进行跟踪，了解进程，对出现的问题及时更改，如有交期和质量的问题，要第一时间和生产沟通，不能影响成衣的上架时间。在此期间，还要经常核对工艺单，看是否有漏订或订错的物料，进行弥补。 4，面辅料交货时，要安排好收货的工厂，让面辅料准确无误的发到相应的加工厂，同时要求收货工厂第一时间验货收货。 5，成衣生产过程中，经常和工厂沟通，看是否有质量问题，如有，及时要求供应商解决;对出现严重质量问题的要提出索赔。

在面辅料采购的过程中，我要加强对各种面辅料知识的学习，在签订合同时能充分考虑到各种潜在的问题(如面料缩率的影响、色中差的影响、格子纬斜的影响等等)。

四、供应商评估

每一季要对供应商进行评估，逐步加大和好评的供应商进行合作，对差评的供应商提 出改进的建议，如果一直没有改进，就减少合作甚至不继续合作。供应商的评估主要从以下几个方面进行：公司的背景、产品的价格、产品的质量、交货的时间、付款的条款、每一季样品的品类、售后的服务以及出现质量问题的解决是否及时等方面。

五、生产加工流程的控制

为了每一季的新品能按时上架，生产加工环节的协调和控制也非常重要，也是采购部 门得重要职责，为了能很好的完成此环节的工作，我认为要从以下几点入手。 1，根据新品的品类、成衣工艺以及面辅料到货的情况，制定生产加工计划。生产计划包括每件成衣的价格、数量、质量要求、对应的工厂、完成的时间以及总金额等。 2， 生产计划报批后，签订生产加工合同，约定成衣加工数量、单价、交货期、付款方 式、制成率以及出现质量问题的约束条款等。加工合同要结合生产工艺单，对成衣的制成率以及面辅料的损耗比有一定的约束。 3，生产过程中的跟踪。在生产过程中，经常询问工厂产品的生产进度，对不能按期完成交期的要督促完成，实在完成不了的要和商品部沟通，更改上架时间;要在生产过程中，进行抽查是否有浪费和跟换物料的现象;要求严格按照生产流程工序进行生产，不能出现随意减少生产工序的情况。 4，成衣交货后，要及时进行抽检，发现不合格的情况立即通知工厂进行处理，保证上架的产品都是正品。

因我们的产品品类比较多，所以生产控制中需要对每种品类的工艺和特点都要非常熟悉，这方面是我的弱项，今后我要加强对各种生产工艺的理解。

六、采购总结

每一季的采购工作完成后，要对这一季的采购工作进行总结，重新核算每一款成衣的 成本，并对采购过程中出现的问题进行探讨，避免今后出现类似的问题。

以上是我在适用期期间对自己所处岗位的业务技能的理解，我认为这些都是业务上的根本要求，是必须达到的。除了以上的要求外，我认为还有两点更为重要，一是有责任心;二是要诚信。做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力并细心地完成好它;而作为采购经理这样一个工作岗位，我认为诚信同样是最重要的，因为有了诚信，才不会作出一些违背职业道德的事情。今后我会一直将责任心和诚信作为自己职业生涯的行为准则。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极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。篇5：采购人员试用期&考核期工作总结

个人工作总结

我于202\_年8月1日入职xxx汽车工业股份有限公司，担任资深采购工程师一职，在采购部这个家庭里，接触到了新的同事，新的工作。转眼三个月的考核期即将结束，现就考核期内相关工作进行总结汇报如下：

一、工作熟悉阶段 1、了解公司组织架构及相关制度规定：通过人资部职前讲习培训, 了解公司企业简介、组织架构图、福利制度、安全制度等内容。 2、参观公司四大工艺车间，了解xxx公司的先进生产线及管理系统; 3、sop文件学习：结合以往的工作经验，通过学习公司及部门的相关控制程序及作业办法文件，对比与xxx体系文件差异部分，进行重点学习，使自己更快的熟悉新公司的体制。 4、组内教育训练：由组内同事轮流对我进行相关工作的教育训练，以使我更快的熟悉采购部工作内容。主要课程内容如组内工作概况;新厂商导入评鉴介绍;零件发估-外包-议价签约流程说明等。

通过以上工作，我较快的适应了公司工作环境，以及一些重要工作的工作流程，为后续工作交接及工作展开奠定了良好的基础。

二、工作交接阶段

在采购部，我的主要职责是负责中大钣金的采购工作，对这些零件的厂商进行沟通管理，货款的对账支付，以及车型零件成本进行分析，对新车型零件发估、外包并配合零件开发工作。

在工作交接中，我接手了广东福迪、金龙车身等8家钣金供应商的工作，接下来的时间里，我对交接的资料进行进行消化吸收，主要从以下几个方面： 1、整理各家供应商基本资料，了解各家承制零件状况; 2、详细了解各家零件价格合同，了解各零件的外包状况与议价过程; 3、整理各家供应商承制零件的成本资料，对各零件的成本构成进行梳理。 通过对接手工作的梳理，对所负责的工作状况有了相对细致的了解，同时也深刻地体会到了公司领导到同事踏实认真的工作态度，从而让我更加警惕自己，把工作做到细致入微。 三、工作开展阶段

以下是接手工作以来的个人工作实绩： 1、对账付款：完成8月份及9月份对账及发票付款申请; 2、合同签订：完成调价合同签订，展开售服零件议价签约工作; 3、eo检讨：①加油管支架eo增加披覆 ，②燃油箱b点设计变更,回油槽增加挡板及托板方式检讨; 4、作业规范制定：根据nlm采购体系建立完善要求，制定《扣补款作业规范》、《厂商退出作业规范》上呈总经理核准。 5、erp专案：参与erp系统需求调查检讨，会同资讯组赴xxxx公司进行erp项目交流。 6、l1零件发估及外包：完成l1车型全车铰链总成、水箱下横梁总成发估打合工作，认真审核发估信息资料完整性，检讨发估厂商承制能力;展开铰链回估外包作业。

在这段时间里，我得到了各位领导和同事的热心支持和帮助，我认真地做好自己的工作，及时完成布置的各项任务，积极配合大家的工作。当然也有一些不当之处，如对岗位的专业知识掌握的还不够深入，对相关工作流程的理解还不够到位，但是一经发现，我都积极改正，避免再犯。

四、总述

在这段时间里，自己努力了不少，也进步了不少，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个继续学习和锻炼的机会;在这这段时间里，我得以有时间对过去的工作及生活进行总结、提炼、升华，并将其运用到新的工作中，这对于我是弥足珍贵的。

在今后的工作中，我将更加努力地学习，提升自己的专业技能，不断地积累丰富采购经验，提高工作效率，高标准严要求地完成各项工作，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为公司的发展贡献一份力量。

第3篇：采购试用期转正工作总结

一个合格的采购员不仅是要遵守职业道德，更重要的是采购要懂得为企业节约成本。今天小编给大家带来采购试用期转正工作总结【四篇】，希望可以帮助到大家。

采购试用期转正工作总结篇一

在公司又一个月过去了，感觉在公司里一天天成长，同样，每天也感到非常充实。在谷主任的教导下，感觉自由又向采购这份职位走进了一步!下面，我将九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，感谢公司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，更希望公司蒸蒸日上!

采购试用期转正工作总结篇二

关于教学，本人既没有循循善诱什么，又没有桃李芬芳什么，也没有名闻遐迩什么，反而是一年的慌张，不敢去作总结。

首先，容我对心中的理想生活作一番描述：闲来无事，可以随意哼哼《花儿与少年》、《小河淌水》，或者《兰花花》、东北《摇篮曲》，甚至《红河谷》、印尼《船歌》之类小曲;兴之所至，可以歪头扭脖吟几句感时花溅泪，恨别鸟惊心，慨叹一下人生代代无穷已，江月年年只相似;眼望虚空，会飘出丝丝缕缕的暗恨幽愁，挥之不去，又该是怎样诗意动人的烦恼和忧郁?无思无欲，则可寒江独钓，品味钓胜于鱼的乐趣能够如此慵慵懒懒过日子，实在很惬意，算得上人生之大幸。

最初听到采购员一词，是在久远的过去。不知为什么，当时脑海里立刻浮现出一幅秋末冬初雾霾沉沉的景象，色调黯淡得很。而摊上食堂采购的干活，总觉得也许是冥冥之中对我少年懒惰的迟来惩罚。你不是向来对美味佳肴麻木吗?你不是向来对吃吃喝喝不以为意甚至有些不屑吗?你不是向来厌烦与那些鬼精灵的贩子讨价还价吗?你不是不忍砍价砍到那些辛苦劳作的菜农遍体鳞伤吗?------这些，就让你去面对，去学习。然而，无论如何违背我的心性，我还是小心翼翼地勉力干了一年的采购。

也曾不懂装懂地作过市场调查。市场风云诡谲，既需要大智大勇，也充斥着大奸大诈，我辈蓬蒿之人，怎能洞察!

也曾笑呵呵地与菜贩菜农讨论价格，结果当然很不如人意。当我转身离开市场，常常隐约觉得身后有人望着我的背影窃笑：那个老师好憨哟。

也曾擅作主张，歇斯底里地改变供货渠道。如：几经努力，感觉望坪肉市依然坚冰难破，便索性将猪肉供应商从望坪转到了耒苏;市场急剧动荡时，又放弃川东市场，转而从望坪购入价格略高的菜油，就为图个什么性价比。

也曾流过汗。这不奇怪，谁不流汗?大热天在林荫下静坐还汗流浃背呢。

也曾无可奈何。整个XX年秋期，物价一直稳定在高位，上年只卖几分的萝卜，涨到了五六角，上年只卖一两角的莲白，涨到了七八角。很难买到一元以下的蔬菜。量大，也只是便宜一角而已。菜农说：光景不好，欠收啊!你看市场，菜价虽高，买卖却好。有谁听说过皇帝的女儿还愁嫁吗?菜油也是。我们定的中次油，九月初每斤五块，有一天，不知谁给它的价格表错上了发条，油价一路上涨，涨到六块六，我也不敢问了，干脆从望坪进吧。还有煤。以公有制的傅家洞的滚装炭为例，上半年吨价还480，国庆也就530，接着噌噌噌直窜升，年终岁末，总算成功地飙上了800高位。同等质量的煤炭,山西也就300元一吨。这煤价的虚高，既有供求关系的作用，又觉得并非完全取决于市场规律，明明是本地煤商巧打山西小煤窑压产之牌，联合哄抬价格所致。问题是，你要煤，人家就是摆明车马向你漫天要价，你也只有徒呼奈何!

也曾惊慌失措。记得接手第一周，食堂缺煤。那时我不认得一个矿主，也不知道一个干运煤勾当的司机，除了大致晓得煤炭不同于泥土之外，脑袋里一片空白。而食堂又急需燃煤，时不我待，那时觉得很无助。说到此，有一事，必须向各位同仁坦白清楚：一年之中，我竟两次购回异常劣质的煤炭，给集体带来以千计的损失，致使全校教师职工人人都不得不分摊由于我的过失所造成的后果。虽然并非我的主观，毕竟职责所系，难辞其咎。在此，诚恳向各位道歉，谢罪!

眼看一年将过，一日空闲，揽镜自照，惊异地发现自己竟已不能表情，怎么也挤不出一丝会心的笑意。最可恨那额头，沟壑纵横。便想以手抚平，不料揉弄出十来个斑块，那斑块进而幻化成方块汉字。那十个字是：云空未必空，欲洁何曾洁?情境转换，我分明看见一头孤羊，既与同伴失散，又融入不了狼群，在茫茫的原野，踟躇徘徊，其情可哀。忽听一片狼嗥，猛然一惊却是一梦。原来,我在暮春的午后，双手托着一颗愚蠢的头颅，撑着桌面睡着了。此时窗外淅淅沥沥，正是雨打芭蕉。

总结这一年的得失.突出的收获有三：一是练就了我在众人面前背背篼的勇气。在此之前，对背背篼的记忆，大致要追溯到儿童阶段割青草时。母亲很忧伤，说：你可是从来不曾给老娘买过一回菜，从小又比谁都娇生惯养，那肩挑背扛的活，你能胜任吗?我那七十三龄的老娘啊，可知你不惑之年的儿子，正在历经嬗变，走向成熟?二是练出了一身好勇力，使我一旦手握球拍，总能将小小乒乓拍飞出球台。第三，由于闲暇被挤占掏空，我的生活显得更加充实。而给我留下的遗憾莫过于错过了去年八月三十日的庆功宴。我但愿那次喝酒受伤的不是远春而是我。在厌恶喝酒的我的一生中，产生饮酒念头的瞬间都会很少。而那次，我有那么强烈的饮酒欲望，却也那么轻易的永远错过了。我这一生，怕是难以体味饮酒的快乐了。

我也反思自己几十年的人生。有两个阶段让自己怨恨汗颜。一是1989年前后两三年，那时我反叛，迷惘，一无所有却目空一切;再就是干采购这一年，反叛没有了，留下了迷惘，再添上与年龄不很相称的心浮气躁。再过几十年，当我弥留之际，该怎样去回首这一段不堪的岁月?

能够平安挺过这一年,我要感谢学校行政给予我工作的强力支持，领导们对我的平庸定当不甚满意，然而一直不曾有过一字半言的责备与苛求;也感谢老师们对我的宽容，你们其实知道悲天悯人的我并不适合采购工作，加上我错误连连，大家本有怨言，可就是隐忍不发。感谢大家的这份体贴与厚意。

最后，希望大家适度宽容理解我的继任。如果你发现别人处理某事与你的想法不尽相同时，可否设想：也许事情做起来真的不如想象的容易，也许他真的遇上了意料之中或意料之外的困难，也许他人很聪明，但性情敦厚，处事不如你刚毅果决，然而，恰如春兰与秋菊，谁就能断然认定孰优孰劣呢?再者，或许他更有与你不同的人生观和审美观。

采购试用期转正工作总结篇三

来到xx公司从事xx采购工作已有半年时间，在此期间，感触良多，想法也多，现在汇总近期的工作感悟如下：

1.身为采购员，应第一时间完成领导交代给我们的工作，在完成领导吩咐工作的同时，应多总结汇报，多和领导交流沟通;

2.要有预测能力，把自己的定位提高。想象：自己不单单是一个采购员，把自己想象成采购主管、采购经理，时刻试想采购主管、采购经理在做什么事?负责哪些东西?他们的思想是什么?他们遇到问题怎样解决的?他们的定位是什么?他们和各部门、各供应商是怎么沟通交流相处的?他们的工作是什么?

3.把手头上的工作做好做细致，不断的优化采购业务，要让领导放心满意。领导交代一个工作给我们做，我们不仅要把工作做好，还要做细致，想想什么方法更好?有什么更好的方案?在完成本职位的同时多了解其他不受自己负责的区域，扩大自己的知识面处理食物的能力;

4.对待供方来料异常，必须严格控制。不管是现在做还是以后去新的公司，面对质量异常，在生产允许的情况下全部安排退货，强制让供应方整改，退到厂家怕为止，退到厂家知道怎么做为止;

5.和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自己的原则，树立正面威严的形象;

6.要有可以刁难供应商的习惯，让他们知道自己该怎么做

7.别做老好人。

采购试用期转正工作总结篇四

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——江苏启安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，我把这几个月的工作做个总结：

刚到公司的时候，公司安排我到庐江做采购员，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：

一、尽量收集多一点材料信息

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。

二、做事情要有条理、有计划

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。

三、学会主动与人沟通

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。

四、做好对供应商的管理

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。

五、职业习惯

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。

六、打业务电话的一些经验

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!

在庐江的那段日子，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。

第4篇：采购试用期转正工作总结

采购员转正工作总结

我于202\_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，不知不觉已经一个多月了，现将这一个月的工作情况总结如下： 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，他们的丰富经验和工作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.年未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。 \*\*\*\* 202\_.2.17篇二：采购转正工作总结 工作总结

我于202\_年2月28日入职为xxx有限公司，担任采购员一职，在职期间主要负责五金和电源采购工作。任职期间在公司领导的大力支持和各部门同事的积极配合下，已较好的完成各项工作任务，并且正在逐步开展各项新的工作任务。

下面我将两个月来自己的工作，学习等方面的情况向公司领导做简要汇报：

一、根据公司实际情况和工作职责，熟练掌握公司产品架构，材料型号规格，供应商相关信息，以及采购工作流程。

二、结合以往工作经验和公司制度，以品质流程中的科学程序“pdca循环”为框架展开工作。“每天根据采购申请单，下达采购订单，询价议价比价，以及追踪到货情况;根据品质报告，处理和解决各项不良物料的退换货及返修等问题;根据实际情况协助工程师完成各项新材料的寻找和打样;为公司储备新的供应商;与供应商谈判讨论各项相关事宜，以及相关协议的签订等等”解决以上工作中的相关问题，并将暂时不能解决的遗留问题以及衍生出来的相关问题进行总结，分析，找出解决方案，待下个循环逐步完善。以求保质保量完成本职工作。

三、遵守职业道德，本着质量至上的采购理念，团结合作，有效沟通。

四、工作中的优点和不足：①优点：坚持工作的主动性，自律性，和积极性，不断进取和完善自我职业素质。 ②不足：处理特殊情况的经验不足。

五、现为提高自我素质，正在进行《采购与供应管理》专业进修自考，希望在坚持自我优点的基础上，不断积累经验，完善不足，并与公司共同进步。

六、对工作的建议：希望每周例会时，由一个同事提出本周工作中遇到的一个难题，然后大家给出不同的解决方案，进行讨论(每周每人轮班提出问题)，俗话说“三人行，必有我师”，集大众智慧，共同进步。

工作期间不论职业素质还是工作能力都得到了很大的提升，在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向领导和其他同事学习，不断进取和完善，为企业创造美好明天。

采购员：xxx 202\_-4-30篇三：公司采购部试用期工作总结

公司采购部试用期工作总结

—首先我先介绍一下有关于采购部的相关事宜。 采购部主要职责

1、审核采购需求

2、决定合适的采购方式

3、分配、选择和维护潜在供应资源

4、负责供应商的调查和实地勘察，评估供应商的生产能力

5、采购合约与订单的起草，签发以及管理

6、根据采购需要采取相应的应急行动或进行后续跟踪

7、解决与供应商在合约上产生的分歧以及支付货款问题

采购经理的工作重点：

1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施

2、处理质量问题，以及退货方案的实施

3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系

4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议

5、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系;供应链管理等建立良好的供应商关系

6、处理供应商的问讯，异议及要求

7、实施对新供应商的开发和扶植工程

8、此外，采购经理的工作常常能够体现出采购部门对整个公司所起到的关键作用和真正价值所在

9、配合财务在整体上用的付款策略

一、材料采购工作情况 8份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时上有些影响。 8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

二、值得肯定的地方

(1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问题

(1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法

(1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。 (2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3)对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。 相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼!篇四：试用期满工作总结(采购经理) 首先，非常感谢各位领导和同事在工作上对我的信任和支持，正是由于您们的帮助和关怀，我才能很快的融入到新的团队中，并在新的工作环境下顺利的开展工作。现在我将本人近3个月的试用期工作进行总结和汇报，我的总结从试用期的工作内容、工作业绩、工作体会以及今后的工作规划等几方面进行，请大家进行批评指正。

我是今年3月加入这个充满朝气和创造力的团队的，之前我在一家中澳合资的服装企业工作，从事了13年的采购和生产管理的工作，所以新的工作岗位(采购经理)对我来说既熟悉又有些不同。以前的工作是接到国外的订单后，组织货品的采购以及生产，采购的数量和金额都会比较大，同时计划性和针对性会比较强;而目前的工作，由于我们是要独立运作这个品牌，并且是刚刚运作这个品牌一年的时间，所以采购经理的工作不仅仅是制定采购计划、采购的实施和监控、供应商的管理等采购范畴的工作，而且很大一部分工作还要配合设计部门进行新产品的开发，同时还要配合推广这个品牌。因此新的工作岗位对我来说充满了机遇和挑战，如下是我对自己所处这个岗位(采购经理)的职能和要求的几点认识，以及自己认为今后自身需要加强的一些方面，梳理不实之处望能指正。

一、新品的开发 1，面辅料的开发

因是独立进行品牌的运作，设计部门的研发工作往往是整个品牌运营的龙头，所以配 合好设计部门的研发工作是采购部的主要职责之一。根据需要开发产品的定位和风格，和设计师一起选用合适的面料，主要从面料的材质、风格、特性及价格等几个方面来确定要选用的面料，要做到价格合理、材质风格适合以及不能给今后的生产带来问题;在面料选完后，要尽快敦促供应商交起所需的开发面料，不能影响样衣的开发时间。对于辅料的搭配，也要尽量满足设计师对新辅料的需求，经常联系辅料公司提供新的辅料样式，供设计部门参考。在面辅料开发方面，今后我要加强同设计部门的沟通，不仅要面辅料材质风格品质适合，更要在价格成本上符合整个系列产品的规划。 2，供应商的开发 同样是因为我们这个品牌运营的时间只有短短的一年的时间，所以在此拓展的阶段，我们也需要不断的进行面辅料供应商以及服装加工厂的开发工作。我们目前是刚起步阶段，采购的数量不多，但品种多，所以面料的供应商有相当部分是国外的供应商。随着我们今后数量的上来，要加大国内供应商的比重。在开发供应商的过程中，我们目前量小是一个劣势，如何降低这个劣势，同时让供应商认同我们这个品牌是我今后的一个重点。

二、成本的估算

每一季开发的新品，选中后要进行成衣成本的估算。成衣成本包括面辅料成本、工厂 加工成本以及物流日常运营成本，估算完的成本看和当初设计定位的成本有多大的出入，如果很大，面辅料采购中是否有改进的空间，若没有，看通过换面料或换供应商能否解决。总之，面辅料的成本占据成衣成本的比重很大，控制好了面辅料的价格很大程度上就控制好了成衣的价格。所以在今后的工作中，我需要对各种材质、风格的面辅料的价格要有一个很好的把控，做到成本估算的准确。

三、面辅料采购流程中的控制

采购的基本要求是做到适当的交货时间，适当的交货质量，适当的交货地点，适当的 交货数量及适当的交货价格，也就是做到适时，适质，适地，适量，适价。而做到这几点，要从如下几个方面着手。 1， 根据每一季需要上的新品的品类和数量，制定采购计划。采购计划包括面料数量、金额、对应的供应商、交货的时间等。面料的数量要和成衣的工艺单对应，总金额要和每一季的新品总金额对应。

2，采购计划报批后，制定采购合同。采购合同包括面辅料的型号、数量、价格、交货 期、付款方式、交货地、产品的质量标准、赔付标准以及售后服务等条款。制定采购合同的同时，最好能附一份验货标准，对今后容易出现的质量问题进行约束。 3，制定完采购合同后，根据合同的约定及时从供应商那里采购物料，不能影响大货的生产时间。在合同的执行期间，经常定期对采购的面辅料进行跟踪，了解进程，对出现的问题及时更改，如有交期和质量的问题，要第一时间和生产沟通，不能影响成衣的上架时间。在此期间，还要经常核对工艺单，看是否有漏订或订错的物料，进行弥补。 4，面辅料交货时，要安排好收货的工厂，让面辅料准确无误的发到相应的加工厂，同时要求收货工厂第一时间验货收货。 5，成衣生产过程中，经常和工厂沟通，看是否有质量问题，如有，及时要求供应商解决;对出现严重质量问题的要提出索赔。

在面辅料采购的过程中，我要加强对各种面辅料知识的学习，在签订合同时能充分考虑到各种潜在的问题(如面料缩率的影响、色中差的影响、格子纬斜的影响等等)。

四、供应商评估

每一季要对供应商进行评估，逐步加大和好评的供应商进行合作，对差评的供应商提 出改进的建议，如果一直没有改进，就减少合作甚至不继续合作。供应商的评估主要从以下几个方面进行：公司的背景、产品的价格、产品的质量、交货的时间、付款的条款、每一季样品的品类、售后的服务以及出现质量问题的解决是否及时等方面。

五、生产加工流程的控制

为了每一季的新品能按时上架，生产加工环节的协调和控制也非常重要，也是采购部 门得重要职责，为了能很好的完成此环节的工作，我认为要从以下几点入手。 1，根据新品的品类、成衣工艺以及面辅料到货的情况，制定生产加工计划。生产计划包括每件成衣的价格、数量、质量要求、对应的工厂、完成的时间以及总金额等。 2， 生产计划报批后，签订生产加工合同，约定成衣加工数量、单价、交货期、付款方 式、制成率以及出现质量问题的约束条款等。加工合同要结合生产工艺单，对成衣的制成率以及面辅料的损耗比有一定的约束。 3，生产过程中的跟踪。在生产过程中，经常询问工厂产品的生产进度，对不能按期完成交期的要督促完成，实在完成不了的要和商品部沟通，更改上架时间;要在生产过程中，进行抽查是否有浪费和跟换物料的现象;要求严格按照生产流程工序进行生产，不能出现随意减少生产工序的情况。 4，成衣交货后，要及时进行抽检，发现不合格的情况立即通知工厂进行处理，保证上架的产品都是正品。

因我们的产品品类比较多，所以生产控制中需要对每种品类的工艺和特点都要非常熟悉，这方面是我的弱项，今后我要加强对各种生产工艺的理解。

六、采购总结

每一季的采购工作完成后，要对这一季的采购工作进行总结，重新核算每一款成衣的 成本，并对采购过程中出现的问题进行探讨，避免今后出现类似的问题。

以上是我在适用期期间对自己所处岗位的业务技能的理解，我认为这些都是业务上的根本要求，是必须达到的。除了以上的要求外，我认为还有两点更为重要，一是有责任心;二是要诚信。做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力并细心地完成好它;而作为采购经理这样一个工作岗位，我认为诚信同样是最重要的，因为有了诚信，才不会作出一些违背职业道德的事情。今后我会一直将责任心和诚信作为自己职业生涯的行为准则。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极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。篇五：采购人员试用期&考核期工作总结

个人工作总结

我于202\_年8月1日入职xxx汽车工业股份有限公司，担任资深采购工程师一职，在采购部这个家庭里，接触到了新的同事，新的工作。转眼三个月的考核期即将结束，现就考核期内相关工作进行总结汇报如下：

一、工作熟悉阶段

1、了解公司组织架构及相关制度规定：通过人资部职前讲习培训, 了解公司企业简介、组织架构图、福利制度、安全制度等内容。

2、参观公司四大工艺车间，了解xxx公司的先进生产线及管理系统;

3、sop文件学习：结合以往的工作经验，通过学习公司及部门的相关控制程序及作业办法文件，对比与xxx体系文件差异部分，进行重点学习，使自己更快的熟悉新公司的体制。

4、组内教育训练：由组内同事轮流对我进行相关工作的教育训练，以使我更快的熟悉采购部工作内容。主要课程内容如组内工作概况;新厂商导入评鉴介绍;零件发估-外包-议价签约流程说明等。

通过以上工作，我较快的适应了公司工作环境，以及一些重要工作的工作流程，为后续工作交接及工作展开奠定了良好的基础。

二、工作交接阶段

在采购部，我的主要职责是负责中大钣金的采购工作，对这些零件的厂商进行沟通管理，货款的对账支付，以及车型零件成本进行分析，对新车型零件发估、外包并配合零件开发工作。

在工作交接中，我接手了广东福迪、金龙车身等8家钣金供应商的工作，接下来的时间里，我对交接的资料进行进行消化吸收，主要从以下几个方面：

1、整理各家供应商基本资料，了解各家承制零件状况;

2、详细了解各家零件价格合同，了解各零件的外包状况与议价过程;

3、整理各家供应商承制零件的成本资料，对各零件的成本构成进行梳理。 通过对接手工作的梳理，对所负责的工作状况有了相对细致的了解，同时也深刻地体会到了公司领导到同事踏实认真的工作态度，从而让我更加警惕自己，把工作做到细致入微。

三、工作开展阶段

以下是接手工作以来的个人工作实绩：

1、对账付款：完成8月份及9月份对账及发票付款申请;

2、合同签订：完成调价合同签订，展开售服零件议价签约工作;

3、eo检讨：①加油管支架eo增加披覆 ，②燃油箱b点设计变更,回油槽增加挡板及托板方式检讨;

4、作业规范制定：根据nlm采购体系建立完善要求，制定《扣补款作业规范》、《厂商退出作业规范》上呈总经理核准。

5、erp专案：参与erp系统需求调查检讨，会同资讯组赴xxxx公司进行erp项目交流。

6、l1零件发估及外包：完成l1车型全车铰链总成、水箱下横梁总成发估打合工作，认真审核发估信息资料完整性，检讨发估厂商承制能力;展开铰链回估外包作业。

在这段时间里，我得到了各位领导和同事的热心支持和帮助，我认真地做好自己的工作，及时完成布置的各项任务，积极配合大家的工作。当然也有一些不当之处，如对岗位的专业知识掌握的还不够深入，对相关工作流程的理解还不够到位，但是一经发现，我都积极改正，避免再犯。

四、总述

在这段时间里，自己努力了不少，也进步了不少，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个继续学习和锻炼的机会;在这这段时间里，我得以有时间对过去的工作及生活进行总结、提炼、升华，并将其运用到新的工作中，这对于我是弥足珍贵的。

在今后的工作中，我将更加努力地学习，提升自己的专业技能，不断地积累丰富采购经验，提高工作效率，高标准严要求地完成各项工作，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为公司的发展贡献一份力量。

第5篇：采购试用期转正工作总结

采购试用期转正工作总结范文

----WORD文档，下载后可编辑修改---- 下面是小编收集整理的范文，欢迎您借鉴参考阅读和下载，侵删。您的努力学习是为了更美好的未来!

采购试用期转正工作总结范文一

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

1

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!

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经

2

营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。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，甚至比他们当自己公司的部门来看待。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同的政策特别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。因此供方管理部必须考虑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，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，最佳的处理结果应该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。供应商管理的目的不是发现他们的错误而是帮助他们避免错误、预防出现错误。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在下半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，xx-xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激-情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功。

采购试用期转正工作总结范文二

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

3

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。

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，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形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，不过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提供参考。

六、接手公司及分公司的手工库存明细账(外部)。

七、接手运费的登记工作。由于开始时未交待明白，，所以前段时间一直延用前期的做法，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，我总是会把自己知道的分享给大家。

我认为大家的能力都提高了，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，就是关于月末结账的问题，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，目的是要达到账实相符。账面数和实数之间差了未达单据，所以盘点时一定要处理好未达单据，不仅是送货单，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情况，都要列全，而

4

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)，单据的情况(做废或改单)现在这些方面做的还不够，未达单据提供不是很全，有些入库单未提供，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。还有盘点日的单据一定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，有的是盘后的情况，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，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极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。 员工转正申请书 尊敬的领导： 我于XX年7月9日成为公司的试用员工，到今天6个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。 作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

在轮岗实习期间，我先后在工程部、成本部、企发部和办公室等各个部门的学习工作了一段时间。这些部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大;但是各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。 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。

采购试用期转正工作总结范文三

来公司不知不觉已经三个多月了，我首先要谢谢公司的领导，同事。这三个月的时间里我学的了很多。现在我将这三个月的实习做自我评价：

一、一定要注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多学习，多思考，让我更快的融入到了我们的公司中。

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;

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，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形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

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！