

供应链工作报告总结 供应链实习心得感想

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

供应链工作报告总结 供应链实习心得感想篇一

用友erp-u8是企业级解决方案，定位于中国企业管理软件的终端应用市场，可以满足不同的竞争环境下，不同的制造，商务模式下，以及不同的运营模式下的企业经营。提供企业日常运营，人力资源管理到办公事务处理等全方位的企业管理解决方案。

用友t6企业管理软件财务会计系统，广泛适用于生产和流通、服务类型企业财务精细管理。

用友erp-u8是一个企业综合运营平台，用以满足各级管理者对信息化的不同要求；高层经营管理者提供大量收益与风险的决策信息，辅助企业制定长远发展战略；为中层管理人员提供企业各个运作层面的运作状况，帮助进行各种事件的监控，发现，分析，解决，反馈等处理流程，力求做到投入产出最优配比；为基层管理人员提供便利的作业环境，易用操作方式有效地履行其工作职能。

一、相关理论及业务链接的认知

erp维护及应用是以服务思路为主导，学习erp运维常识、服务的重要性、服务的技巧与用友erp-u8和用友通相关产品。通过对遇见的一系列问题的分析与总结，熟悉 u8及相关产品

软件。以便给客户带去更专业的服务。

二、erp运维岗位的认知

erp[enterprise resource planning(企业资源计划)的简称，是上个世纪90年代美国一家it公司根据当时计算机信息[it技术发展及企业对供应链管理的需求，预测在今后信息时代企业管理信息系统的发展趋势和即将发生变革，而提出了这个概念]erp是针对物资资源管理(物流)、人力资源管理(人流)、财务资源管理(财流)、信息资源管理(信息流)集成一体化的企业管理软件。它将包含客户、服务架构，使用图形用户接口，应用开放系统制作。除了已有的标准功能，它还包括其它特性，如品质、过程运作管理、以及调整报告等。以求最大限度地利用企业现有资源，实现企业经济利益的最大化。

企业购买erp软件后，委托该软件的供应商进行后续的运行维护工作，我们不仅需要掌握较为困难的计算机网络知识基础]erp行业知识、项目管理知识、计算机专业英语知识、维护设备的原理、硬件维修经验、系统运行的硬件设备的维修、维护工作，包括服务器、交换机、客户端pc[打印机等，更应该对财务软件都各方面很熟悉，并结合市场营销方面的知识，与客户交流与沟通，给客户提供更满意的服务，使得客户的期望值大于客户的感知。

erp维护是一个繁琐反复的过程，尤其是验收前的维护 erp的维护主要包括两方面，第一是业务解释说明，第二是系统操作指导。工作状态是：接听电话—记录问题—解决问题—汇总通报。为客户做业务解释说明就需要对业务有所了解，比如从立项-合同-订单-入库出库-总账等等，这是个长期的过程。系统操作指导相对容易，多练习即可。高级阶段可以熟悉sql[这样查找数据的效率就提高了。

三、服务技巧的认知

作为一个好的运维人员，应该做到：

- 2、 具备较强的责任感，责任感是我们成熟的主要表现；
- 3、具备良好的协作意识，为达成项目总体目标而端正自己的心态；
- 5、 在遇到问题的时候，冷静对待，遇到没有见过的问题不要慌张，按照正常的解决思路查找原因，同时利用知识库等方式寻找解决方法，如果没有解决思路，请及时与总部或单位同事沟通。
- 6、对erp维护人员来说最重要的恐怕就是耐心，耐心倾听耐心讲解。同时还要避免被用户带到沟里去，因为用户往往不知道他们的问题所在却自以为知道，更让人无法忍受的是，他们认定事情无法解决却要你处理，对你的处理方式还提出种种质疑，甚至的胡搅蛮缠无理取闹，这是个让人崩溃的过程，所以 耐心很重要。
- 7、具备良好的沟通能力，沟通不仅仅是职场技能，更是生存方式。我们要认识到沟通的重要性，做到与客户、与同事之间及时交流与沟通，避免许多因信息没有及时反馈而产生的问题。

四、erp行业背景及人才市场对运维、实施岗位的认知

岗位职责：

- 1、负责用友软件的安装、培训、维护；
- 3、负责用友erp软件日常维护、技术支持；
- 4、负责用友erp软件操作流程管理、制定用友erp管理制度并组织实施。

任职资格：

- 1、计算机、财务、金融、或相关专业本科以上学历；
- 3、了解mssqlserver数据库的使用及一般维护；
- 4、有一定的计算机软硬件维护经验，掌握一定的网络应用知识；

以上就是这学期我对这门课程简短的认知，通过这门课程，我不但学习了专业的erp运维知识，还学会了更多的服务技巧，希望以后的课程中可以给我们更多、更专业的学习环境，让我们在实践中学习，锻炼我们随机应变的能力，以至在以后的工作岗位中少走弯路。

供应链工作报告总结 供应链实习心得感想篇二

时光荏苒20xx的上半年很快就要过去，半年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，内心不禁感慨万千。

我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，采购、物流、工程分包已成为公司成本管理的重要一部份，成本犹如“冰山”一角，公司好比一艘航行在大海中的“油轮”。“冰山”露出来的只是一小部份，看不见的大部份是埋藏在海底，埋藏的“冰山”直接影响到“油轮”的沉浮。采购价格合理化，降低采购成本、物流成本、工程分包成本将是一项重要任务。合理规划采购，确保主要库存货物的充足供应，满足零星货物及时采购，降低缺货风险。采购商品质量好坏直接决定了本企业工程质量好坏。采购是企业 and 资源市场的关系接口，是企业外部供应链的操作点。物流采购是企业科学管理的开端。

我部门的工作重点是明确采购的工作内容：一是适时适量保

证供应;二是保证货物质量;三是费用最省;四是管理协调供应商、管理供应链。我们将会从供应商管理入手,合理评估供应商,产品质量、账期、准时到货、售后服务都是考评的要项,不断推陈出新。

工程分包队伍需要不断增加,让施工队伍也加入到我们的技术培训中来,不断提高专业施工技术水平。工程项目采用多家投标报价、公平竞争、降低工程分包成本。

存在的不足:在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方,商务对部份产品性能、规格不熟悉,所订购的货物拿不到较好的折扣和价格。这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢,使资金周转加快。工程分包还在起步阶段,工程队伍只有11家,但能满足项目经理要求的却很少,有些价格高、有些技术能力不够,在今后我们还会不断地增加新的施工队伍,让施工队伍加入到我们的技术专业培训中来,不断提高他们的施工水平,以满足项目经理需求。

物流成本是大家不太注意的一个隐形成本,往往被忽略不计,其实物流成本占据了货物成本较重份额,利润在此又损失了一部份。提前做出采购计划,合理规划采购项目。《请购单》的填写势在必行,请公司各部门给予配合,型号、规格、需要到货日期、有无特殊要求都需详细填写。避免到货后在库内存放时间过长,影响售后服务。

总结优缺点,飞翔的翅膀一路的辛勤劳动走到今天,明天依旧努力,相信明天将有更灿烂的笑容。

供应链工作报告总结 供应链实习心得感想篇三

作为中国家电市场的领军企业,苏宁供应链管理的发展也由

最初的非信息化管理过渡到现代供应链管理，供应链的范围从客户开始到客户结束，涵盖了供应商、企业内部和客户等，逐步形成了自己的全程供应链管理体系。下面让我们一起来具体的了解了解！

苏宁传统的供应链管理方式是淡季订货、反季节打款。1990年空调当年的产量为24万台，生产厂家约50家，价格高。苏宁在进行市场选择后，采用市场渗透的策略，低价吸引消费者，这就促使苏宁找寻更便宜的货源。由于空调销售存在淡旺季，空调的生产也具有鲜明的季节性。旺季的时候，工厂的生产能力不足，无法及时供货，苏宁打款扶植生产商，保证了货源充足；淡季的时候，订货量急剧减少，工厂的生产能力又被闲置，急需生产抵消固定资产折旧，苏宁订货的举动，既保证了空调的低价位又维持了和供应商的良好关系。

随着业务量的增加，传统的经营方式已不能满足苏宁自身的发展，信息化的技术成为支持其发展的一个重要手段。2000年苏宁开始确定战略，走向全国连锁发展，将重点放在两个方面：第一、企业组织架构业务流程的再造；第二、在前者的基础上，实施erp系统。在组织、流程和信息系统的支撑下，苏宁开始向全国发展，并逐步摸索连锁发展的一些管理方法和经营手段。在erp系统上线之前，因为各地库存信息无法做到实时共享，经常会发生库里已经没有货了，前台店面却在不了解这个信息的情况下依然开票销售的情况；erp上线之后，苏宁采购、销售、库存的实时协同问题得到解决。

2004年年初苏宁启动了基于b2b的供应链管理项目，力图通过与供应商和独立核算的分、子公司之间实现网上“标准”的业务管理、网上“便捷”的账务结算功能以及提高相互数据交互的“透明化”，达到提高企业内外部供应链管理水平的目的。在erp系统刚刚启用的时候，这条通道的效率可能并不太高，经常会发生堵车或是路灯坏了的情况。而当信息系统平台建立后，这条通道的效率得到了加大的提升，供应商可以直接向在线

的客服提出问题，苏宁再通过专门组织的团队作出回应，比如操作问题或者其他的一些问题，而对于那些实现b2b系统直连的大型供应商而言，连输入用户名及密码的工夫都不用，当实现系统的对接之后，对方可以直接在系统上看到苏宁的采购订单，信息实时展现，苏宁和供应商之间实现了双赢。

全程供应链，是指端到端，从客户开始到客户结束，不仅包括与供应商之间，也包括企业内部以及与下游消费者之间的环节。如果通过信息系统来支撑全程供应链，就意味着苏宁的信息系统，不仅仅只是指上游的b2b系统，还包括内部的erp系统、下游的b2c以及后续实施的crm系统、hr系统、财务共享中心系统等。2009年开始苏宁每年开新店超过200家，物流配送网络的建设成为苏宁供应链管理中不容忽视的问题。苏宁电器在全国建立了由区域配送中心、城市配送中心、转配点组成的全国三级物流网络体系，依托wms、dps、tms、gps等先进信息系统，实现了长途配送、短途调拨与零售配送到户一体化运作。另外，苏宁电器在全国大力建设以机械化作业、信息化管理为主要特征的第三代物流基地，集物流配送中心、呼叫中心、培训中心、后勤中心等于一体，成为苏宁电器大服务与大后方平台。苏宁已经完成了信息化系统和实体物流基地的完美对接，全程的供应链管理将对苏宁现在乃至以后的发展起到至关重要的作用。

英国著名供应链研究专家马丁·克里斯托弗(1992)曾说，“市场上只有供应链而没有企业，21世纪的竞争不是企业和企业之间的竞争，而是供应链和供应链之间的竞争。”可见供应链对于企业生存和发展的重要性。企业的发展不能忽视供应链的管理，苏宁从其成立之初就致力于供应链的建设，正如其董事长张近东所说“零售业不是一个以某项核心技术、某一专用性资产作为游戏筹码的行业，做大规模、压低成本是行业的最核心竞争力”。通过对苏宁供应链管理的介绍，我们可以明显察觉到当前企业在新时期面临着竞争环境的大变革，必须能使自身与外部利益相关者协同起来，

同时注重产品的质量和服务，供应链系统的改进和发展对这些是非常有效地。

供应链工作报告总结 供应链实习心得感想篇四

通过软件结合教材体验用友erp供应链管理系统的基本功能，熟练掌握其功能特点及应用方式，提高信息化环境下的业务处理能力。

二、 实验要求

总的来说，用友的学习要求我们系统学习系统管理和基础设置的主要内容及操作方法，并掌握采购管理、销售管理、库存管理、存货核算4个子系统的应用方法。

供应链基础设施：要求掌握系统管理中设置操作员、建立帐套和操作员权限的方法；掌握基础设置的内容和方法，熟悉帐套输出引入的方法。

对于采购管理、销售管理、库存管理、存货核算，要求掌握主要其业务的处理流程、处理方法和处理步骤，深入了解各管理系统与供应链系统的其他子系统，与erp系统中的相关子系统之间的紧密联系和数据传递关系，以便正确处理各系统业务与其相关的其他业务。掌握各种单据的录入、审核、制单等，并生成凭证。

用友erp实验心得体会范文用友erp实验心得体会范文三、实验内容

(1) 供应链基础设施：系统管理(账套管理、年度账管理、操作员及其权限的集中管理)；业务基础设置；财务基础设置。

(2) 采购管理：采购系统初始化；运用采购管理系统对普通采

购业务、受托代销业务、直运采购业务、退货业务和暂估业务等进行处理，并及时采购结算；采购特殊业务。

(3) 销售管理：销售系统初始化；运用销售管理系统对普通销售业务、销售退货业务、直运销售业务、分期收款销售业务、零售日报业务等进行处理；销售帐表统计分析。

(4) 库存管理：调拨业务；盘点；其他业务。

(5) 存货核算：存货核算的价格及成本处理；单据记账。

(6) 期末处理：期末处理的作用及方法等；帐表查询及生成凭证。

三、 实验过程中遇到的问题及解决方案

1、 由于需要录入的单据较多，所以有时只要忘了审核其中某一张单据，就会导致在 制单处理 现结制单 一步时没有现结制单生成，或者是没有凭证生成。所以只有审核后的应收单或收款单才能制单。

2、 每次试验开始前设置会计期间是不能遗忘的步骤，如果操作日期与账套建立日期跨度超过3个月，则该账套在演示版状态下不能再执行任何操作。如果会计期间设置不对，还会影响单据查询的操作。

3、 由于销售发票自动生成的应收但不能直接修改，有时发现之前有录入错误需要修改，则必须在销售系统中取消销售发票的复核，单击 修改 、 保存 和 复核 按钮，根据修改后的发票生成的应收当就是应经修改后的单据了。

4、 如果需要删除已经生成的单据或发票，必须先删除凭证，然后在 应收单审核 窗口中取消审核操作，通过执行 应收单审核\应收单列表 命令，在 应收单列表 窗口中删除。

5、 存货核算系统必须执行正常单据记账后，才能确认销售成本，并生成结转销售成本凭证。

6、 销售专用发票的生成，通过手工输入自然没问题，但是有时由于操作不当，不能参照发货单自动生成。

四、 实验收获体会

通过一学年对用友供应链管理系统的学习，我对它的功能特点、操作方法等有了深刻的认识。09到10 学年上学期，我们主要对erp财务管理系统中最重要和最基础的总账、报表、薪资管理、固定资产、应收款管理和应付款管理6个子系统的进行了具体的上机实践操作；09到10 学年下学期我们主要对erp供应链管理系统中最重要和最基础的采购管理、售管理、库存管理、存货核算4个子系统进行了上机实践操作。

我对各管理系统与供应链系统的其他子系统，与erp系统中的相关子系统之间的紧密联系和数据传递关系。

每一堂课对书中的实验，我都确实动手录入和进行了实际操作，亲身实践后，我的总体感觉是，很多实验前面进行了很多单据的相关操作后，为的就是最后生成一张凭证，实验操作的过程进展的也并不总是那么顺利，只要稍有失误，如漏了其中某一步骤，就导致最后凭证不能生成。所以感觉业务员操作还是很不好做的，更不用说是开发这个系统的人了，进行每一步操作都要谨慎小心。虽然有几节课上的几个实验我都没能一次性做出结果，但是经过再三的努力，我总是能靠自己的最终实现对其整个过程的操作。

再者我也深刻的感受到了现代社会的信息化程度。用友erp u8企业应用套件是在全面总结、分析、提炼中国中小企业业务运作与管理特性的基础上，针对中小企业不同管理层次、不同管理与信息化成熟度、不同应用与行业特性的信息化需求而设计。学习用友这门课程大大提高了我在信息化环境下

的业务操作能力。了解了企业资源计划系统的先进管理思想，掌握了和系统相关的实用技能。

此外，我还在自己的电脑上实践了用友的安装，卸载等过程，感受一言难尽，我深知自己所知道的还是太少，需要学习的是那么多。虽然对于用友软件不能像老师那样很好的精通，但是我也算是了解了它的用途和功能他带你，并掌握了其应用方式。

这学期的用友学习是充实而愉快的，当然，这和老师您的悉心指导和耐心教授课程是密不可分的。总的来说，我觉得自己本学期对用友学习以及上机实践操作完成的还是比较圆满的。

供应链工作报告总结 供应链实习心得感想篇五

1. 供应链：供应链是围绕核心企业，通过对信息流、物流、资金流的控制，从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商、制造商、分销商、零售商、直到最终用户连成一个整体的功能网链结构。
2. 供应链管理：供应链管理就是使供应链运作达到最优化，以最少的成本，令供应链从采购开始，到满足最终顾客的所有过程，包括工作流、实物流、资金流和信息流等均高效率地操作，把合适的产品、以合理的价格，及时准确地送到消费者手上。
3. 主体企业：是指在供应链管理中占主动地位，对供应链的业务起主导作用，参与或退出都会使供应链产生明显改变，在本行业中也具有较强实力和行业地位，或者是拥有决定性资源的节点企业。

4. 供应契约：是指通过合理设计契约，减少合作双方的机会主义行为，促进企业之间的紧密合作，确保有效完成双方的订单交付，保证产品质量，提高用户满意度，降低供应链成本，提高整条供应链的绩效及每一个成员企业的绩效。

5. 供应链合作关系：供需双方在一定时期内共享信息、共担风险、共同获利的一种战略性协议关系。

(供应商管理库存)：是一种在制造商（用户）和供应商之间的合作性策略，以对双方来说都是最低的成本优化产品的可获性，在一个相互同意的目标框架下由供应商管理库存。

(大批量定制)：通过高度敏捷、柔性和集成的过程，为每一个客户提供独立设计的产品和服务。

(企业业务流程重构)：即重新构造管理的流程和与其相匹配的管理信息系统。它是“为在反映企业绩效的关键因素，如成本、质量、服务和交换速度等方面取得重大进展，而对企业整个活动过程所进行的根本性重新设计”。

供应链：供应链是围绕核心企业，通过对信息流、物流、资金流的控制，从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商、制造商、分销商、零售商、直到最终用户连成一个整体的功能网络结构模式。

牛鞭效应：是供应链管理的基本原理之一，经济学上的一个术语，指的是供应链上的一种需求变异放大现象，是信息流从最终客户端向原始供应商端传递时，无法有效地实现信息的共享，使得信息扭曲而逐级放大，导致了需求信息出现越来越大的波动，此信息扭曲的放大作用在图形上很像很一根甩起牛鞭，因此被形象地称为牛鞭效应。

有效性供应链：也称物质效率型供应链，是以最低的成本将

原材料转化成零部件、半成品、产品，并以尽可能低的价格有效地实现以供应为基本目标的供应链管理系统。

反应性供应链：主要体现供应链的市场中介的功能，即把产品分配到满足用户需求的市场，对未预知的需求做出快速反应的供应链管理系统。

供应链管理：利用计算机网络技术全面规划供应链中的商流、物流、信息流、资金流等并进行计划、组织、协调与控制。

比价采购：供应部门在自己的资源市场成员内对三家以上的供应商提供的报价进行比较，将最理想的`报价作为订货价格，以确保价格具有竞争性的采购方式。

物料需求计划：是根据市场需求预测和顾客订单制定产品的生产计划，然后基于产品生产计划组成产品的材料结构表和库存状况，通过计算机计算所需材料的需求量和需求时间，从而确定材料的加工进度和订货日程的一种实用技术。

隐形需求不确定性：指供应链不确定性的直接后果，即供应链予以满足的需求部分和顾客需求的特点是不确定的。

延迟制造：由制造商事先只生产中间产品或模块化部件，在最终用户对产品的功能、外观、数量等提出具体要求后才完成生产与包装的最后环节。

地点延迟：是指保持库存在上游的制造商处或配送中心，尽量延迟其向供应链下游的移动。

供应链工作报告总结 供应链实习心得感想篇六

一. 总则

为加强采购管理，提高采购工作效率，制定本制度。所有采购人员及相关人员，须按照本制度开展工作。采购总监对采购部人员进行管理与考核。

二. 部门职责

1. 负全公司的采购工作, 涉及采购计划的制定与实施, 包括供应商的开发, 采购合同的制定. 签署与实施, 保障供应链的健康稳定, 控制缺货率, 对sku的数量丰富及优化, 优化采购物料价格, 提高公司的资金周转率与商品的竞争力。

2. 参与所采购商品的销售策略的制定, 包括定价与促销活动。

三. 采购人员职责

采购部人员分为采购总监, 采购员, 采购助理

采购部人员必须遵守公司利益至上的原则, 维护公司利益, 秉承产品适合. 质量合格. 供货稳定. 价格最优的选取方式方法, 为公司选取最优质合作供应商。1. 负责全公司所有商品的采购（含日常办公用品）。2. 负责新货品的开发. 评估. 引进。3负责采购合同的签署与实施。

4. 负责制定货物入库验收标准的制定。

5. 负责维护供应商关系, 为公司争取更多资源。 6. 配合残次品的调换工作。 7. 配合库存盘点的计划与实施。

8配合销售部门对商品的定价与促销活动。

四. 工作流程

4.1 新品流程

交新品采购专员采购。新品的单款采购金额一般不超过人民币叁佰元（300.00）。

4.1.2 孵化团队由运营提交申请，并提供所需款式链接，由采购经理确认，交新品采购专员采购，并且在采购单证上做提需标识，由财务做费用处理。

4.1.3 新品每周一召开“上新会”，由团队运营或美工领取并做好交接记录，如遗失或损坏，由财务部扣取费用。

在库货品申购流程

4.2.1 采购物料申请由仓库库存管理员提需，并在erp上制定物料需求单，采购员初审并生成订单，交采购总监审核并报总经理审批。

4.2.2

4.3.1 固定资产与办公用品由人事部申请，制钉钉采购申请单，由总经办审核通过后，由采购部选择采购方式并采购。4.3.2 生产与仓库日常小金额用品，由相关管理人员发出钉钉申请，总经办审核通过后，由采购总监指定人员采购。

4.3.3 公司所有大宗物品（伍万元以上的）的采购必须经采购经理报总经理审核，董事会审批通过后方可通过流程制订单采购或做招标采购，并做全程监控。

五. 采购跟单流程

5.1 采购员在erp接收到采购申请后，应用于当天完成采购订单的制定，并联系好供应商，下达采购订单。

5.2 采购员在订单下达后应该询问供应商什么时候能发出货物，并要求供应商按照公司的表格填写送货单证。

5.3 采购员在订单下达后，应在erp上填写到货计划，如厂家暂无货或已经下架，应及时与申请人员沟通，确认产品是否下架或寻找其它替代产品。

5.4 采购员在下达订单后应当在3天内跟踪物流信息，并在跟单日志中备注物流信息。 5.5 采购的物料如果非紧缺物品，不得采用顺风快递到付款与德邦到付款等类似物流（厂家含物流费用除外）

5.6. 除非有必要采购员不得随意更改采数量与生产厂家，重大供应商的更换必须报采购总监审批。

六. 采购付款

6.1 采购员在网络上订购公司销售物品，应该在当天完成订单，订单完成后，在备注内标绿，并且通知财务部付款。

6.2 采购员在采购在网络上订购办公用品，应该在当天完成，订单完成后，在订单上备注内标绿，并统计金额，备注钉钉请购申请码，通知财务部付款。

6.3 现金购买的物品，由采购员制单费用报销，采购总监审核，并报总经办审批，交财务部核对无误后报销。

七. 月采购合同的订立

7.1 采购合订立应当采用公司专用合同，盖合同章，并报副本给财务部。

7.2 当供应商要求签订特殊合同，必须报采购总监审批。

7.3 采购合同原则上由采购总监签名订立，如采购总监不在公司，必须电话请示后，如果采购总监同意签订，由指定人员盖章签订，并填好采购印章使用表。

7.4 合同签订时供应商应当提供法人身份证与营业执照. 银行开户资料。

八. 月结供应商与大供应商管理

8.1 月结供应商的对帐必需在每月8号前结束，不按公司要求对帐的，当月不得再次与其对帐，有特殊要求的必须得到采购总监的同意。

8.2 月结对帐结束后，由指定人员做月结款项汇总表，并报采购总监审核，由采购总监报财务部与总经办。

8.3 大供应商商由采购总监指定采购跟单人员，跟单人员负责对该客户所有账务。8.4 跟单人员协助下单人员跟踪该公司所有产品的交期. 质量。

九. 物料验收

9.1 物料的数量验收必需跟据订单号码. 订单数量来验收。

9.2 物料的质量必须与样品一至，不一至时不得在系统验收。

9.3 物料的质量和数量与订单不一至时，应及时与厂家沟通. 核实，确认是否退货，补货。9.4 物料的退货费用由厂家负担（包括来货物流费用与市区提货. 送货费用）发物流到付，厂家有付邮费的，可以寄付。

9.5 当天物料验收报告如果仓库提交到采购部，必须在当天完成入库结算。

公司采购部

供应链工作报告总结 供应链实习心得感想篇七

3、建立和管理销售团队，规范销售流程，完成销售目标；

4、分析新的和原有销售市场的潜力、销售数据和费用，测算盈亏情况；

5、维护和提高公司市场竞争力

7、对客户 provide 物流专业咨询和方案；

1. 全日制专科及以上，财经类或工商管理、物流管理相关专业；

3. 对物流市场熟悉，自身有一定的客户资源

4. 有第三方仓储物流工作经验，有仓储、运输、货代领域资源者可优先考虑。

供应链工作报告总结 供应链实习心得感想篇八

2、总成本核算（面辅料价格核实）；

3、货期更新给客服和运营，提醒更新预售期；

4、面辅料欠货跟进（对接设计部），及时提醒运营设计预售时间；

5、每期设计新款下单跟进及排单，调单安排；

6、下单款是否允许多裁数量跟进，做次品单；

7、生产ppt制作，及各类数据统计分析。