

# 最新采购感悟心得体会总结 采购员工作 心得体会(通用7篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 采购感悟心得体会总结篇一

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□20xx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2008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。

20xx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，2009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！

## 采购感悟心得体会总结篇二

style="color:#125b86"> 工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在\_\_公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

### 一、个人成长方面：

1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作

中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在\_\_有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝嗇热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入\_\_，我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采

购工作者。

## 二、以思想为根，自觉加强理论学习，提高个人素质。

首先，作为一名党员，无论何时何地，我时刻保持与党的政治思想一致，自觉加强政治理论学习，提高党性修养。我深知只有具有高度的政治责任感，才能树立廉洁奉公、大公无私的思想，形成求真务实的思想作风和工作作风，自觉抵御各种\_\_\_，经受住各种考验。

其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉采购二室工作环境和内容。同时，我还利用业余时间学习采购知识、经济、合同等与工作相关的政策、法律常识，积累自己的业务知识，拓展知识面。此外，我利用双休日自费参加了计算机培训。并取得了等级证书。使自己的知识储备和层次得到了提高。

## 三、以业务为本，踏实肯干，努力完成好各项业务工作。

在二室工作的半年中，我在熟悉业务的基础上主要作了以下几个方面工作：

第一，配合领导完成了、训练系统、学习桌椅的大型招标采购任务。半年来共签订合同份。

第二，做好采购二室宣传报道和采购数据汇总上报工作。采购二室向上汇报材料较多，部里要求每月要有采购工作汇报，二级部门采购数据明细表。每周必须上报采购数量、完成情况。半年来，我起草采购二室汇报材料篇，统计数据报表份。同时，为增强自己文字表达能力，提高写作水平，介绍站采购动态，我坚持将重大采购项目形成文字材料，投送各报社。半年来共向《军队采购与物流》、《军需、物资、油料》、《前进报社》共投稿\_\_篇，发表\_\_篇。

四、强化自身服务意识，送好每一份合同。

坚持从大事着眼，从小事做起，努力提高自身服务水平，采购二室的服务对象主要是四大机关的二级部门，每一份合同的签订，都将在部，部队用户、财务结算中心三个单位跑2次，如果其中有一个环节出错，这份合同将无法履约，半年来，经我手送的份合同的，没出现任何差错。在送签合同的同时，我很注意自己的一言一行，因为很可能一件不起眼的小事，都可能会反映到首长哪里，直接影响到采购站的声誉和形象。对一些部队用户提的刁难问题，我总是耐心解释，摆事实、讲道理，让他们认清理解集中采购的优势。用真诚和诚信赢得了他们的信赖。

### 采购感悟心得体会总结篇三

采购这个名称，在众人眼里有人说这个职业是一个肥差，在企业里它承载着承上启下的命脉，也有人认为工作简单、轻松、容易做，只要在办公室打打电话就可以。

相信只有真正有做过采购的人员都知道，采购工作的重要性，首先你不仅要采购及时，第二你要采购准确，第三你要尽量为公司节约成本，这就需要采购员具有运筹帷幄、不急不躁、头脑清晰的能力。

采购决不是一份很轻松、简单的工作，采购员很容易被推倒在风头浪尖，所以想做这行，其一、必须对专业知识比较熟悉，其二、你需要认真、负责、尊重自己、尊重公司、更应尊重每一位供应商及参与竞标的客户，其三、你要具有很强的抗压能力，在压力下能够冷静、清晰的处理手里的一堆堆工作，能在公司合理的资金下合理运用资金，更不要在意风言风语，认为对的就不要在意别人的想法和看法。

想要做好一个好的采购员，我个人认为应该做好以下几个方面：

工作计划：在每一天结束前必须先理清今天哪些事没有完成，明天主要事情是什么，做个计划，分清主次、优先缓急或事情较多的都用笔记录下来。

学会主动与人沟通：经常与部门领导、项目经理、相关施工人员等了解所购材料品质，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。对工作的难点重点要有总结，便于以后自己总结经验。

要持续对订单的跟踪：有责任心，要严谨，要主动出击，不要寄希望于供应商及项目经理等相关人员，要及时做好跟催工作。

问题处理：反应要快，汇报要及时，处理问题要敏捷果断，要有自己较好的处理建议提供，并能与供应商做个合适的谈判结论。

总之，要做好一个合格的采购员，不仅要有好的交流沟通的好习惯、运筹能力，还必须具备有成本概念、利润思维、风险意识等，这样才能向一个真正的、优秀的采购员靠近。

## 采购感悟心得体会总结篇四

1□t-1

2、埋尾补料流程的系统化改善进一步提高，

工作是这样，家人朋友也是这样，生活依然这样；

1、责任心的进一步提高和强化，才能更好的带动部门的工作氛围和激情；

2、团队合作的建设过少，不能更好的加强，提高团队的工作能力



3、问题点控制不足，关注的时间和空间过于局限，不能很好的发现潜在的问题点；

## 采购感悟心得体会总结篇五

时光飞逝，转眼之间我来财务部工作将近有一年半时间了。虽然时间不长，但是这段时间在领导的关心和同事们的帮助下，我在工作上收获颇丰。回顾20\_\_年，我个人工作以采购成本核算为重心，做好日常采购付款和采购核算工作，通过学习各项制度等措施不断提高会计服务质量及自身岗位素质，促进财务工作正常有序地进行。下面我将20\_\_年时间来自己的工作情况进行总结如下：

### 一、日常工作：

- 1、日常采购付款及核算工作能够有效完成，配合公司的采购流程工作。
- 2、付款单及采购发票台账能及时更新，并建立专用发票图片库，大大方便从我们财务部及其它部门的工作。
- 3、有效并及时地进行采购专用发票的税务认证，并认真完成采购承兑相关工作。
- 4、认真听从公司领导指导，认真学习并掌握财务部其他同事转交或交待的工作，且将之认真完成。

### 二、个人情况：

本人自参加工作以来，遵守公司的各种规章制度，努力上进，积极主动，任劳任怨，认真学习本岗位的相关知识，积极参加公司举办的各类学习及专业培训，工作中立足本岗位，虚心向同事和领导请教。基本能做到每天按时上下班，正确处理好工作与私事的关系，且努力做好和其他部门工作的沟通

与衔接。另外，我会充分利用业余时间了解新的财务制度和法律法规，做好理论知识的储备和更新。

三、存在不足：

虽然我已经认真投入到了工作上，但是在工作中仍然出现了很多问题，不过这些问题都在领导的指导和同事的帮助下，一一得到了解决。总结这些出现的问题，暴露出了我主要存在实践经验方面的不足，且成本管理不到位。成本核算仅仅是基础工作，真正的成本核算要为成本管理服务，要能为公司决策提供有效信息。成本核算不是目的，重要的是要以成本核算为基础，认真做好成本分析、成本控制、成本预测以及成本决策，上升到成本管理、管理会计的高度。

## 采购感悟心得体会总结篇六

冬去春来，百花争艳。，我在谭鱼头工作已六年了□20xx年6月在有关领导的支持下担任了采购职务工作。现将我一年来对采购工作的几点体会与同事们相互取长补短。

一、作为采购就必须要多渠道多方面地去收集信息和调查市场，了解店内所需货品的价格，并且要精心选择货品和供货商，努力提高货品的净料率和使用率。

二、因购进货品的投资只有通过销售才能得到利润的回报。而购进货品是否售出，并能赢得较好的利润，取决于来店的消费者对货品的满意程度。因此，采购员要根据考察市场的实际情况及时与有关领导拟定商品销售价格，对每一道菜的用量及成本的核算做到精打细算，既满足消费者对商品的需求，又达到速购速售。

三、采购员在各种业务中一定要注意自己的职业道德和个人形象，要以公正、公平的真诚心对待自己的工作。在业务中要与供货商建立相互认同的关系，心目中要树立起采购是为

店内销售服务、为消费者服务的观念。另外采购员还需要与邻居、企业、单位及居民在保持一定距离的情况下，建立良好的关系，等机遇来临时会给店里带来可观的收入和能源的帮助。

四、采购进货是经营的起点和基本保证，也是成本控制和开源的重要环节，由于店内所需要的货源相当广，且名称繁杂。其季节性、地域性、干湿度及地区差异等个方面不一，因此要选择性地、针对性进货。

五、一定要管理好店内货源的营运，认真的总结工作中的经验教训，加强控制节约成本，积极参加店内各项活动，服从领导的工作安排，全心全意地为公司的壮大发展、繁荣去努力工作。

## 采购感悟心得体会总结篇七

进入公司一月有余，我在这段时间内慢慢熟悉了采购的基本流程，已经能够独立完成食品、日化的采购工作，并且通过周末加班及公司组织的出游活动对公司其他部门和门店有了初步了解。采购部是公司的核心部门，一旦出现差错，其造成的直接损失和间接损失不可估量。通过这段时间的学习，我对做好采购工作有了以下几点认识：

- 1、同种商品，多筛选几家供应商或厂家，质优价廉的为首选。
- 2、合理收取供应商或厂家流向费、促销费、返点费、柜台费等合理费用，为公司谋取更多利益。
- 3、对于近效期、破损、质量问题等商品及时与供应商厂家做好沟通，最小化减少公司损失。
- 4、时刻关注商品行情，在商品出现大幅波动前做好囤货及

退货准备， 是公司利益最大化， 风险损失最小化。

5、 做出精确的商品库存分析和销售分析， 及时补货， 避免商品断货影 响门店销售， 同时及时消减大库存商品， 使流动资金最大化。

6、 对于门店通知的顾客订货， 应在最短时间内做出反应， 联系供应商 或厂家进货， 间接维护好这类客户。

7、 拒绝行贿、 受贿， 吃人嘴短， 拿人手软 ， 行贿、 受贿直接损害公司 利益。

8、 与库房、 门店、 各部门、 供应商、 厂家协调好， 使工作开展更加顺 利， 提高工作效率。

9、 遇到问题时， 仔细思考， 最重要的问题首先解决， 次要问题随后解 决， 有主有次， 方能不乱。

10、 对于有利于公司发展的方案， 提高办公效率的方法， 积极献言献策。

当然， 这里面有许多我现在还没有做好， 但是凡事怕认真二 字， 我一定努力学 习， 不断思索进取， 争取在最短时间内学 会所应具备的才能， 早日成为一名合格的 采购员， 为公司的发展贡献自己的力量。