

采购员的感悟和心得(精选7篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得感悟，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。那么我们写心得感悟要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得感悟范文，我们一起来了解一下吧。

采购员的感悟和心得篇一

公司利用业余时间组织培训时代光华课程—采购与供应链管理，通过学习和结合现在的工作实际，谈谈我对采购与供应链管理的一点感悟。

我公司的采购物资主要有大宗原材料、辅助材料、备件，设备等。其采购业务分别由物资供应和设备管理负责，从表面上看，我公司以上两个部门本身的内部控制较好：能依据公司需求计划进行采购；根据计划调研市场，在此基础上书写调研报告并将调研报告交给主管领导批复；采购、过磅或验点入库、质量检验等岗位已分开且相互牵制；大型设备和原材料的采购也在事先作到了可行性分析和招投标。但是经过细心分析判断，我们发现内控设计方面还存在着很多缺陷：

采购分别由物资供应部和设备管理部两个部门进行，多头采购现象严重，无法明确界定采购范围，推委、扯皮现象严重，影响采购效率。采购物资的验收也无明确责任，导致问题物资不可追溯。

的采购内控上存在一定的空白。

设置市场分析岗位进行供应商的前期开发和市场参考价格的指定，并由生产管理部、质量管理部、设备管理部等共同参与来选择供应商。

(1) 在进行市场调研报告时应附供应商的价格表、质量等级、

供应量、电话、地址，并需经审计部门审核其真实性和全面性。审计部门还应定期对目前供应商的信誉、价格、质量进行评估，并向另外一些有实力和能力的供应商发出询证函索要价格表。审计部门应建立供应商档案内容包括：地址、电话、价格、质量指标、折扣和付款条件、以往采购数量、价格等，以便及时核对与查找。

(2) 将经审核后的市场调研报告交给价格监督部门(可由使用或财务等部门参与)来批复供应商和价格时，不能由采购部门单独决定。

(3) 质检人员、财务人员不准和客户见面，以减少舞弊和付款时的人情付款或者由使用部门、采购部门、质检部门及指定技术人员到场，按计划、合同书验收，如一项不合格则不予接受。验收时采购员回避，但验收结果应通知采购员，便于及时解决问题。

实际情况引入市场调研和招标投标这一控制点。这样可以通过对供应商的信用、规模、质量、价格等方面的了解避免上当受骗，如期履行合同；可买到物美价廉的材料设备；还可杜绝不正之风。

引入这一控制点，企业可先将采购的数量、规格、质量要求、采购原则通过信函、电话、网络等方式告诉供应商；供应商会发函或派人将有关产品说明书、产品质量检验证明、价格表等送给企业；企业再从中筛选出规模大的、质量好的、价格低、历史悠久的供应商进行考察；而后企业将了解的信息汇总，拟订招投标，并最终选定供应商。企业对于原材料的采购可进行按期的招投标，以增强现有供应商的竞争意识。这就是许多企业推崇的扬出去、收回来、走出去、定下来的采购方法。因此，我认为，对于企业的采购环节可增加市场调研和招标投标这一控制点。如无这一环节，就难以降低材料的高成本和避免采购中的不正之风，即便是后五个控制点设计和执行都很好。

采购员的感悟和心得篇二

上半年我们药剂科在院长高度重视和分管院长的直接领导下，在全院临床相关科室和药剂科全体科员的共同拼搏、团结协作，紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态，顺利而圆满完成了院里交给各项工作任务和目标。现将药剂工作情况总结如下：政治思想方面加强理论学习，提高职工的政治思想觉悟。全科人员认真学习贯彻上级及院里各种文件精神并积极落实到位，在日常繁忙的工作中，不拘形式，结合科室的实际情况开展学习和讨论，激励科室人员积极参与推进医院各项改革措施的落实和实施。通过系统的学习教育，提高了科室人员的思想政治觉悟，自觉抵制行业不正之风，以提高窗口服务为己任，以质量第一、病人第一的理念全心全意为病人服务，做好一线窗口药剂科服务工作。业务管理完善工作流程，提高工作效率，方便病人。门诊药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，树立医院的良好形象是重中之重，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。保证住院病人及急诊病人24小时的药品供应，保障医院救死扶伤工作流程的正常运行。

通过完善工作流程，合理设置窗口、机动配备人员等，充分调动全体人员的积极性，齐心协力，克服困难，提高工作效率，有效改变了取药排队、取药难等现象，为病人提供方便。药品采购严格执行药品网上招标采购，保证临床患者用药供应及时。做到采购透明、质量透明，临床用药透明，通过医院信息系统将药品供应信息发布通知至临床科室，及时了解各临床科室药品需求动态及掌握药品使用后的信息反馈，确保临床药品的合理性、安全性、患者满意性供应，储备药品加强药品储备管理，成立了药品质量监控小组，质控小组成员每月不定期对科内工作流程及各岗位的工作质量进行抽查，并督促科室工作人员认真执行各项管理制度，加强药品质量管理，在购进验收、入库养护等环节的质量管理，每月进行药品储备质量、效期等盘点，召开科质控会议，将检查结果汇总，发现问题及时妥善处理，保障患者用药安全。严格执

行国家药监局《医疗机构药品使用质量管理暂行规定》的要求，制定出我院《药品验收质量管理制度》、《药品储备养护质量管理制度》《近效期药品标识管理》等一系列管理措施并相继实施，杜绝医院因药品过期造成重大医疗事故和医院的经济损失。临床用药管理在临床用药、药剂科定期下发各种新药说明，征求临床见意，随时了解临床对药剂科供应药品使用情况，对滞销、近期药品及时与临床沟通，以便及时合理应用，减少药品的浪费。对药剂人员定期进行业务培训、学习，不断提高自身理论水平和业务能力，对新进药品及时掌握使用的适应症，以便指导临床使用。广泛开展临床药品不良反应监测，发现问题及时上报，避免药品不良反应的重复发生。

总之，药剂科在上半年的工作中还存在不足之处，希望在下半年的工作中努力改进。

采购员的感悟和心得篇三

作为一名采购员，我深知自己在公司中的重要性。由于采购环节涉及到企业的资金和供应链，因此采购员的工作必须仔细、细致地完成。在过去的工作经验中，我学到了许多关于采购员工作的心得体会，这些体会对于我个人的职业发展和为公司创造价值都具有重要意义。

第二段：积累知识与经验

对采购员来说，具备丰富的产品知识和市场了解是必不可少的。只有深入了解产品特性和市场行情，才能准确地评估供应商的报价和产品质量，为公司选择最佳的供应商。因此，我经常积极参加行业相关的研讨会和培训课程，通过与同行交流与分享，加强自己的专业知识。此外，我也通过阅读行业报告和市场分析，了解行业趋势和供应链的动态，确保公司的采购策略与时俱进。

第三段：建立良好的合作关系

除了专业知识外，建立良好的合作关系是成为一名出色采购员的关键因素之一。在与供应商的洽谈中，我始终坚持公正、诚实的原则，与供应商建立起互信、互利的合作关系。我注重与供应商保持有效的沟通，及时了解到供应商的情况并提供帮助。与此同时，我也会与其它部门的同事进行合作，共同解决采购过程中的问题，达到采购目标。通过积极的沟通与合作，我成功地建立起了一支有效的供应链团队，为公司提供了高质量且稳定的产品供应。

第四段：控制风险与降低成本

在采购员的工作中，控制供应链风险和降低成本是非常重要的任务。我经常进行供应商评估和审计，确保供应商的质量和合规性符合公司的标准。通过与供应商签订长期协议，建立长期稳定的供应关系，减少采购风险。同时，我也积极推动采购流程的优化，寻求降低采购成本的方法。通过与供应商的谈判和比价，我成功地为公司争取到了更具竞争力的价格和优惠条件。

第五段：总结与展望

通过采购员的工作，我不仅学到了许多关于采购和供应链的知识，也锻炼了自己的沟通能力和解决问题的能力。我深感采购员是公司运营中不可或缺的一环，我对于自己的工作和职业道路有了更清晰的认识和定位。未来，我希望能进一步提升自己的专业能力，在团队中发挥更重要的作用，为公司的发展做出更大的贡献。

在我作为一名采购员的工作经历中，积累知识与经验、建立良好的合作关系、控制风险与降低成本都是非常关键的。通过不断地学习和实践，我相信自己能够成为一名出色的采购员，并为公司的发展带来更多的价值。

采购员的感悟和心得篇四

作为公司采购员，我在这个岗位上已经工作了一段时间。在这个快节奏的工作环境中，我积累了丰富的经验，并获得了一些宝贵的心得体会。在这篇文章中，我将分享我在采购员工作中学到的一些重要教训和经验，并总结一些实用的工作技巧。

第二段：倾听客户需求、精准定位

作为采购员，了解客户的需求是非常重要的。在与供应商进行沟通 and 协商之前，我始终坚持与客户深入交流，以确保了解他们的具体要求和期望。通过与客户的良好合作，我能够精准定位产品和服务的需求，从而为公司寻找最合适的供应商。在这个过程中，我不断学习如何倾听和理解客户的需求，以便更好地完成采购任务。

第三段：建立良好的供应商关系

同时，与供应商建立良好的合作关系也是为做好采购员工作的关键。我始终坚持与供应商保持诚信和透明的合作态度，建立互信和双赢的合作关系。通过与供应商的深入了解和合理协商，我能够寻找到高质量的产品和有竞争力的价格，为公司节省成本。此外，与供应商保持沟通和及时反馈也是保持合作关系良好的重要手段。

第四段：严格把控质量与成本

作为采购员，我始终将质量与成本视为两个同等重要的因素。在采购过程中，我会严格把控供应商提供的产品质量，确保产品符合公司的要求和标准。严把质量关可以保证公司生产和运营的顺利进行，并给客户带来更好的购物体验。同时，我也会力求在维持质量的前提下寻找具有竞争力的价格，以降低公司的采购成本。通过合理协商和仔细管理，我在维持

质量的同时也有效控制了采购成本。

第五段：持续学习与创新

作为采购员，我深知行业和市场是不断变化的。为了保持竞争力并适应新的市场趋势，我不断学习和更新自己的知识。我会参加行业会议和培训，与行业专家和同行交流经验，了解最新的市场动态和采购技巧。同时，我也鼓励自己在工作中保持创新思维，不断寻求新的方法和途径，提高采购工作的效率和质量。

通过以上总结，我深刻认识到作为一名采购员，倾听客户需求、建立供应商关系、把控质量与成本以及持续学习与创新都是取得成功的关键要素。这些心得体会将继续指引我在未来的工作中不断进步和成长，为公司的发展做出更大的贡献。

采购员的感悟和心得篇五

作为一名采购员，我工作已经有几年的时间了。通过这几年的工作经验，我学到了很多，也积累了一定的心得体会。以下是我对采购员工作的心得总结。

第一段：职责与要求

采购员是一个非常重要的职位，负责为公司采购物品和服务。他们必须保持与供应商和客户的良好沟通，并确保公司得到最佳的采购价格。此外，采购员还需要具备良好的协商和洞察力，以帮助公司选择最适合的供应商和商品。

第二段：优势和挑战

作为一名采购员，我发现这个职位有许多优势和挑战。其中一个优势是能够与许多供应商和客户进行接触，并且为公司争取到最佳的采购条件。另一个优势是能够学习和了解不同

行业和产品的知识。然而，采购员也面临一些挑战，例如处理复杂的合同和价格谈判，以及确保供应商交付的及时性和质量。

第三段：关键技能和经验

为了成为一名成功的采购员，需要具备一些关键的技能和经验。首先，良好的沟通和协商能力是必不可少的。采购员必须能够与供应商和客户建立良好的合作关系，并有效地解决问题。其次，了解市场和行业趋势也非常重要。采购员应该时刻关注市场的动态，以便在采购过程中做出明智的决策。最后，良好的组织和时间管理能力也是必备的。采购员通常需要同时处理多个项目，所以能够有效地管理时间和资源至关重要。

第四段：重要的一课

在我工作的这几年里，我最宝贵的经验之一是学会了如何与供应商建立良好的合作关系。我发现，在与供应商进行谈判时，建立信任和共赢的关系非常重要。通过给予供应商适当的尊重和倾听他们的需求，我们可以更容易地达成双方都满意的协议。此外，尽早沟通和解决问题也非常重要。在采购过程中，问题难免会出现，但及时处理问题可以减少损失，并保持供应链的顺畅。

第五段：不断进步

作为一名采购员，我相信终身学习和不断进步是非常重要的。市场和行业都在不断变化，我们需要与时俱进。除了通过参加相关培训和展览会来了解最新的趋势，我们还应该借鉴同事和上级的经验和意见。此外，通过专业认证和学习新的采购技术，我们可以不断提高自己的技能和知识，以适应职场的发展。

总结：

采购员工作是一项既有挑战又有机遇的职业。通过良好的沟通和协商能力，了解市场趋势，建立良好的合作关系，以及持续学习和不断进步，我们可以成为一名卓越的采购员。采购员的工作并不容易，但是通过努力和经验的积累，我们可以不断提高自己的能力，并为公司带来更大的价值。

采购员的感悟和心得篇六

一采购员发展前景二采购的心得在这几个月中从事采购这方面，让我收获不少，与吸取了不少经验，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供了一个磨练自己的机会，现在我将过去几个月工作中的心得体会作一个汇报。

众所周知采购部是公司很敏感的部门，也是关系到公司整个销售利益的重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，让我在一个如此重要的岗位上，给我一个实习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触了更多新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了更多见识。在公司各位领导的关心支持下，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，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，从提供最佳价格的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；不断努力提高自己的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，相信这些我都已经做到了。在刚开始接触采购这个行业时，在对与供货商的认识上有一些错误的观念。在采购部延部长的提醒下，及时的调整好了对供货商的态度和观念，改变了过去的错误意识，我们和供货商的关系应该是友好的，而不是我们是买家就要比卖家高人一头，我们和供货商应该一起来实现公司的货品需求，双方培养长期伙伴关系，配合我公司降低成本，提高质量的供应

商，才是我们最后的选择。采购的时候要比较多联系几家，多听听报价。要多了解市场的情况，而让自己保持适度的神秘感，不要让你联系的工厂或者供应方看出你有多急，多需要他们的材料，这样他们就吃定你了，价格也是高的离奇。

对不懂的产品，我们要会骗，会蒙，会装。经常会碰到此类产品，我会把产品或零件先基本了解下，有了2，3点东西，就去找专业的工厂。再在交流时候，少说话，偶尔插下话，故意透露你懂行，那些销售的或者老板会把很多有用的信息透露给你，这时候就可以记下来。多问几家。到最后信息越累越多，可以变成专家了。哈哈做采购的，不要把自己的姿态抬的很高。自以为了不起，我最看不起这些人了。以为没有他，工厂的东西就卖不出去了。其实他们都有感觉的。工厂有求于你，会低声下气的来迎合你，但不要被表面给迷惑，其实他们心理对你是有距离的，大家都知道，每个人对4眼朝天看的人都会套要，除非别人有求于你。如果工厂不怎么缺活，但你姿态还是高的话，这样肯定要吃闭门羹，搞的自己灰头灰脸。所以我们采购要放低姿态，态度谦虚点，总会有意想不到的结果的。做什么事情都要学做人，面对各式各样的人，能采取不同的对待方式，而且能和平的相处，是做人的最高境界。即使你看不惯的人，也不要表现出来，俗话说：多一个朋友，多一。什么来着，反正树敌越少，在社会上立足的越好。对于那些经常来推销的各式人等，对有用的，我们可以跟他们了解下，这样对大家都有好处。没用的，或者烦人的，可以礼貌点拒绝。

采购员的感悟和心得篇七

今年以来，认真履行职责，按时、按质、按量地完成了各项采购供应等工作，取得了一定成绩。

去年以来，我场在盐田扩建和技改投入方面的力度都非常大，我们除了要保证正常的原盐生产所需要的各项原材物料之外，还要保证两个新建滩和老滩的四五个大修、技改项目，以及

制卤分场、复晒分场的几个投资项目的物资和设备供应。采购的物资比较集中，用的急，时间紧，资金又非常短缺，加上今年原材物料的价格上涨，大部分经营者都竖起了先付款后发货的招牌，给我们的工作带来了很大困难。特别是今年，是近几年来采购物资品种数量最多的一年。我们时刻把盐场的利益放在首位，克服人手少、工作量大等困难，白天黑夜加班加点，超负荷工作，1-5月份共采购各种物资材料及设备合计金额4490多万元（其中各种盐膜1820多吨、2200多万元，红砖2100多万块、485万元，浮板1120方、140万元，各种钢材220吨、92万元，各种电器材料130多万元，各种盐机设备500万元，塑料绳90吨114万元，涂塑布30多万平方米、98万元，各种油料340多万元，各种水泵及配件145万元，零星材料250多万元），到5月底还欠采购货款900多万元，保证了生产和工程项目建设需要。主要工作有以下几点：

1、严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领取、批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近

几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为12000元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2-3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

作为分管或从事供应工作的人员，必须具备基本的业务知识和技能，对所采购的物资、设备或产品，要达到一定的认知程度，熟知所购物件的性能、特点、在生产中的地位和作用、市场行情以及生产厂家的市场份额等等。只有这样，才能达到以最低的价格，采购最好产品的目的。对有些材料涨价幅度大的，我们首先考察他们用的原料涨了多少，再分解到产品中，每吨或每平方应增加多少钱，绝对做到心中有数。如肥城的涂塑布首次定价时3.24元/平方米，后期对方因原料涨价要求每平方米最少加0.5元。通过我们考察了解，对方原料每吨涨价1000元左右，经过计算，我们只给对方上涨0.2元而成交订货。

标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量足。1-5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已

过100万元，大宗食品都是定点采购（如青菜到稻田市场采购，面粉到寿光二面和恒台面粉厂采购，猪肉到瑞源屠宰厂采购，豆油到寿光和博兴植物油厂采购，鸡蛋到瑞源养鸡厂采购），满足了职工饮食需要。原盐放销管理，在保证有序、合理放销的基础上，重点抓了放销现场的管理。前5个月共放销原盐72万吨（其中碱厂59万吨，碘盐厂10万吨，氯碱厂1.7万吨，运储公司2.1万吨），无论在哪个分场、哪个工区放销，每个盐坨都放得干干净净，基本杜绝了运输途中的撒盐现象，减少了盐的损耗，减轻了基层职工的劳动负荷。

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点（一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务），我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

半年来，个人牢固树立工作“一盘棋”的观念，凡是场里研究决定由我负责的工作，在实施过程中敢于负责，并支持其他同志大胆开展工作。积极树立务实的工作作风，做到了说实话，办实事，求实效，保持了正派的工作作风。

以上是个人半年来在工作中的一些做法，虽然取得了一定成绩，但就我本身来说，还存在着一些不足之处，如理论学习不够、工作重点还抓得不够突出等问题。今后，我一定要按照肖董事长在高管干部会上的讲话要求和场领导的安排，进一步提高认识，转变作风，尽心尽力工作，做出新的贡献。