# 大宗购物的工作总结(必备19篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-04-24

*大宗购物的工作总结1我于20\_\_年\_\_月加入商场，开始了我新的工作和学习过程，四个多月来，收获良多，感慨也不少，现将本阶段工作总结如下：一、服务台的工作服务台的工作流程性和技能型较多，原则性相对较强，在本阶段的工作中，我学习了服务台各种系统...*

**大宗购物的工作总结1**

我于20\_\_年\_\_月加入商场，开始了我新的工作和学习过程，四个多月来，收获良多，感慨也不少，现将本阶段工作总结如下：

一、服务台的工作

服务台的工作流程性和技能型较多，原则性相对较强，在本阶段的工作中，我学习了服务台各种系统的操作和问题的处理流程，现在能够独立执行服务台的所有工作，并对服务台的工作做了细致的思考和研究，认为服务台的工作应该再细化，再拓展，结合我商厦竞争力打造步伐，进一步开拓服务领域和服务职能，具体内容将在20\_\_年工作计划中详述。

二、学习商场工作内容阶段

x月初公司安排我去开元考察督导工作的基本事宜，用了两天时间，我对\_\_的督导做了细致的观察，基本了解了他们的工作内容和工作方法及工作范畴。于x月x日开始着手准备督导部门筹建资料，这个任务对初入商场，对商场认知一片空白的我来说是有很大压力的，在x经理的鼓励和支持下，我借助网络和卖场各位同事的帮忙，于x月x日完成了成立督导部的策划方案，在此过程中，我学到了很多知识，视野得到了很大的拓展。

20\_\_年\_\_月x日，公司的竞争力打造活动开始了，在此期间，x经理带着我在各部门实习，在卖场检查、学习，开始慢慢介入商场工作，虽然比较迷茫，但却很充实。因为每天都能接触到一些新鲜的东西，收获一点一点堆积进了我的脑海，我对\_\_逐渐有了一个来自于我自己心里的认同和肯定。并对自己有了一个不算清晰但却真实可行的目标，努力学习商场的各种知识，用我的力量来推进\_\_更好的发展。

三、初步介入商场工作阶段

在对竞争力打造方案学习并应用了一段时间以后，卖场环境在公司全体员工的共同努力下有了比较明显的变化。为了调查员工对服务竞争力打造的认识和执行情况，我协助x经理对员工代表作了深入座谈，座谈中员工方提出了种种问题和情况，对这些问题和情况我一一做了总结和记录，并寻求方法和办法去为他们解决这些问题。解决问题的过程是的学习过程，在此阶段，我对员工、对公司、对客户、对顾客有了一个深入的认识和了解，给我在日后的工作过程指出了一条路。

我的目标和方向渐渐清晰起来，我知道了我以后要怎样去工作，后来在x经理的指导和引导下，我深入到商场的每一个角落，严肃查处了一些执行落后，使竞争力打造培训内容得到了巩固和延伸的违规行为，在一定程度上严肃了卖场作风和纪律，并为日后的工作打下了良好的基础。

四、自我工作开展阶段

x月x日，客服督导部成立了，我带着期望和愿景在x经理的带领下开始了公司交给我的任务和工作，和服务台的其他四位同事并肩作战。在此期间，我和大家围绕卖场劳动纪律和员工基本行为的纠正开展工作，在繁忙的店庆和国庆结束后，策划和组织了《\_\_商厦服务整顿月》活动，在公司领导的协调下，最后将整顿月变更为整顿活动，执行期限随整顿情况即时调整，本次活动加大了对竞争力打造阶段的要求和承诺的维护以及执行，并对卖场不良风气和习惯性行为做了严查处理，针对检查和整改情况，每周我都写出整顿总结，每个阶段都会界定出新的整顿目标。

服务整顿方案要求各部门于x月x日写出本部门的服务整顿活动总结，要求每个员工于x月x日写出自己对服务整顿活动的感想或总结，员工的个人总结中，99%的员工都很认可本次整顿活动，60%左右的员工认为之前的整顿还存在很多盲区，有待进一步细化和加强，并长期坚持。80%左右的员工从意识上到行为上，再到对自己的要求上都对服务和服务打造有了一个比较深刻的理解和认识。有20%——30%的员工把自己在整顿期间的表现和同事做了对比，在对比的基础上对自自己的表现做了分析，最后还对自己在下一步服务整顿过程中的打算做了愿景规划，并表达了自己的决心。60%左右的员工在感想中对服务承诺做了细细的温习和复习，期间将自己对这些承诺的应用做了详细的描述，提高了他们对服务打造方案的认识和理解，并在每天的检查中对这些措施的应用进行了督促和检查。

**大宗购物的工作总结2**

今年，我部门员工在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，不分昼夜、节假日，出色的完成了公司交办的采购工作。积极参与公司组织的各种紧急任务，获得公司领导的肯定和表扬。在作风上执行公司管理制度，坚持原则，坚持财务制度，以采购纪律严格要求自己，廉洁奉公，从未出现违法、违纪、腐败现象。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，坚持同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节约成本的原则。紧紧围绕公司生产这条主线努力开展工作，使各项工作比去年得到了比较明显的进步。现对本年度工作完成情况进行以下总结。

>一、采购部职责

根据公司安排，我们物资采购部主要担负：公司卤水加工厂、办公区、生活区建设所需的钢材、水泥;井上钻采工具、套管、隔热油管、泥浆材料;建厂所需成套设备、仪器仪表、阀门管件;电器设备;劳保用品;一般工具;输卤管线;研究所实验材料、化学试剂、仪器仪表;公司交代的其它采购业务。

为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕在建项目，保障钻井施工，科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务。

>二、逐步完善制度

由财务转账，减少现金交易环节，逐步建立起物资采购渠道及供应商信息档案。现已有一百多家供应商。我们一直强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多与相关职能部门共同参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，和相关部室人员一起询价比较，在采购工作的各个环节中主动接受监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。逐步完善制度，部室建立每人每天工作写实，所干工作一目了然，督查每人每天工作量，和每一笔业务操作进程，也便于采购环节上的查询。每周上报周工作量，每月报采购报表，出年底财务报表等供领导参阅决策。

>三、重新制定完善岗位制

人员按其所长，专业化分工分类，各负其责。解决职责专业分不清：容易出现行行都会干，行行都不专，材料性能不知道，型号参数搞不清，有了失误扯不清，干起工作来理不清等憋病。避免丧失自觉性，业务始终得不到提高，很难独挡一面处理问题，对公司，对个人危害极大。岗位责任制的落实，彻底扭转了这种局面的存在，每个人的工作积极性和工作效率显著提高。

今后我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力。使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结;开展批评与自我批评，找差距，评不足以推动工作。尽最大力量的去降低成本提高效率。集中大家的智慧和力量，团结一致，克服困难，争创文明科室。为公司在新的一年投产创效益，贡献力量。

**大宗购物的工作总结3**

今年采购xx室紧紧围绕以采购业务为重点，按照“巩固成果，开拓创新，与时俱进，依法采购”的原则，本着“价格更底、效率更高、质量更好和服务更优”的要求，努力提高供应保障能力，各项工作稳步提升。现对今年工作加以总结。

>一、工作完成情况

根据统一安排，我们采购xx室主要担负物资集中采购任务。今年我们克服编制、业务人员全部调整的情况下，始终把完成采购任务放在首要位置，一切工作围绕采购工作这个中心来开展，圆满完成年度采购计划，采购总量稳步有升，创历史最高水平。采购规模逐步扩大，采购经济效益明显。灵活运用采购方式，全年合计通过公开招标方式完成采购总量的，竞争性谈判采购完成采购总量的，询价采购完成采购总量的，单一来源采购完成采购总量。

>二、基本做法

树立服务意识，做为物资采构机构，我们认为坚持优质服务是得到认可的唯一途径，不断强化自身建设，大打“服务牌”，想采购单位所想，急采购单位所急，主动加强沟通协调，推进上下联动采购，极大提高采购效率。对所有的采购项目，按日跟踪掌握其实施采购运行时间及完成情况，对采购每一环节所需的时间进行细化，确定各种采购方式的完成时限，并定期对项目完成情况进行分析，对一些大型项目，特别是技术条件比较复杂、需公开招标又急需采购的项目，主动登门服务，及时与采购单位联系，了解项目的技术参数、资金、交货时间等基本情况，协助采购单位做好有关采购前的准备工作。

用真诚和诚信赢得了用户的信赖。同时我们还设立物资采购投诉与服务咨询电话，建立投诉备忘录处理制度。对购买标书和咨询的供应商我们讲清招标原则、投标过程中注意事项和要求，耐心解答供应商提出的各种问题，对采购项目有变动和更改时，我们都及时通知供应商，确保供应商能掌握最新的变动信息。通过我们大量的工作，增进了我们和供应商的相互了解，加深了彼此感情，提高了供应商投标质量，对已经采购过的商品，我们助理员每月都要对用户进行定期电话回访制度，对己采购物品的使用情况、单位满意程度、需求状况等进行电话回访，并针对在使用中出现的一些问题作指导和处理，更是获得了的信誉。

>三、存在问题和建议

采购工作还在不断摸索阶段，在实践中常遇到许多新问题，还需要进一步完善采购制度，规范采购程序，不断提高采购效益。采购人员的技术能力与水平直接影响到采购工作的质量，目前，采购人员在采购技能上有待进一步提高。明年将极积为他们提供培训和学习的机会，逐步建立一支清正廉洁，敬业高效的采购管理队伍。一则由于传统和习惯的因素，二则出于对售后服务响应速度的考虑，以往邀请供应商大都以老客户为主，这在一定程度上影响了竞争能带来的效益。

>四、下一步工作思路

进一步加强制度建设，规范采购操作行为与程序。制定采购站采购管理细则，力争形层次分明、上下衔接、综合配套的采购站制度体系。使采购站采购活动逐步走向正规、有序。整体推进采购站发展。进一步扩大供应商邀请范围，充实供应商的信息库。开展市场调研，收集相关供应商的信息资料。进一步加强采购的后续管理工作。一是加强采购事后管理，建立有效的回访制度，及时了解协议履行情况，听取供应商和采购人的建议和意见。二是进一步加强货物验收管理工作，使验收程序化、规范化、专业化，确保采购人利益。三是进一步完善供应商准入制，建立供应商诚信档案。

**大宗购物的工作总结4**

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!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，通过一年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。以下是我的工作总结。

>一、思想方面

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。

>二、工作方面

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，我及时调整好心态和观念，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。

>三、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，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有人员说声：“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。另外，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\_。

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。我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!

**大宗购物的工作总结5**

20\_\_年春节后，我依旧负责市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。

通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对市场进行了一定的布局调整。2月份市场商场开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，市场商场得以平稳的发展与过渡，自己对商场最新的业务知识又得了系统的强化。

负责市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在市场工作得到的最深刻认识。同时，市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在市场工作得到最大的收获。

5月份因工作的需要，我被调到商场任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了这个大家庭，对商场的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。

在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。

与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

**大宗购物的工作总结6**

20xx年的脚步已经迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的，也有淡淡的失落。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我们采购部在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。为了能够更好地指导部门今后的工作，是应该好好静下心来面对过去一年中的得失，展望一下未来。我将过去一年中工作的作如下总结：

>一、完成工作方面

1、完善制度，职责明确，按章办事。20xx年通过组织学习《采购管理战略》和ISO9000质量管理体系文件，完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础；

2、制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前，对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。为节约资金，防止库存积压，坚持零库存管理方法，在采购量大，部分物资紧缺的情况下，千方百计，精心组织寻找货源，积极组织落实，始终把保障生产所需放在首要位置，一切工作围绕正常生产和科研开发这个中心来开展，圆满完成了工作任务；

3、与各供应商建立并保持良好关系。20xx年采购部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。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，甚至拿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；

4、工作中团结同事。能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

>二、心得和体会总结

1、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为酒店选择最佳供应商战略伙伴关系；

2、围绕控制成本、采购性价比最优的\'产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略；

3、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督，有问题第一时间反馈给上级领导；

4、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时与办员配合把资料输入保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

>三、工作不足方面

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是市场价格变化情况，没有彻底贯彻总经理的备货任务，对市场了解也不够深刻，一直带着一种怀疑态度开展工作，直接导致了走的步伐不大，备货不充分。

>四、明年

1、建立完善的供应商体系。确保资材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验；

2、极力配合质检部解决物料质量问题，与质检部讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案；

3、善制度，职责明确，按章办事。

总结上一年得失，指导下一年的工作思路。在20xx年的工作中，我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。为公司在新的一年投产创效益，贡献力量！

**大宗购物的工作总结7**

>一、工作总结

20xx年前三季度中交一航局安装工程有限公司严格按照局及公司的采购制度，进一步规范整合公司范围内大宗物资的集中采购，依靠中国交建物资采购管理信息系统进行采购工作，截止到三季度末公司集中采购共亿元，签订采购合同64份。根据前三季度的采购管理工作总结如下：

1、物资采购供应商管理方面，利用中国交建物资采购管理信息系统，可以高效的对供应商进行管理，扩大了物资采购的渠道，同时加强与物资战略供应商的合作，也能够降低物资采购风险和采购成本，提高物资采购工作效率;

2、物资采购合同履约方面，通过前三季度的物资合同履约监控发现多处采购过程管控风险，如不能严格按照供货要求履约、后期提出费用增加等。公司在三季度重新修订了物资及机械设备采购管理办法，明确了履约责任，提出了到货签收单及发票的交接管理，并指定为联合检查中重点检查对象;

3、物资采购合同风险管控方面，针对物资采购履约风险，公司从四季度开始要求对在执行采购合同进行风险分析及报告，对存在潜在风险提前进行预防;

4、物资采购成本控制方面，物资采购管理工作靠前延伸，加强与市场部的对接，参与投标定价及标后预算工作，严格管控采购成本。

5、物资采购合同结算方面，修订管理办法，要求对钢结构、浮动单价、预估采购量的采购合同进行结算管理，结算审批完成后签订补充协议。

>二、存在的问题

1、中国交建物资采购管理信息系统的操作上面还存在意识薄弱环节，对投标报价的IP地址等审查不到位;

2、中国交建物资采购管理信息系统和用友NC系统操作还不够熟练。

>三、20xx年四季度物资采购工作安排

根据各项目进展，20xx年在手的多个项目采购任务在四季度需要完成，主要涉及有武汉管廊、广西玉湛、黄骅港技改、广西防尘港等项目，预计采购金额为亿元，远超过前三季度的采购总额。具体安排如下：

1、黄骅港技改项目主要在9月份中标并签订完成承包合同，主要采购任务有电机、减速机、曲线溜槽、钢结构、除铁器、液力偶合器等，已经在四季度的第一个月份完成70%，计划11月份完成剩余的采购;

2、武汉管廊项目承包合同刚签订完成，四季度主要采购任务为桥架及支架、电力电缆，计划在11月份全部完成;

3、广西玉湛项目主要采购内容为波形护栏、隔离栅及标志牌等，为了保证年后材料能够及时供应，计划在11月份完成采购;

4、广西防尘港在详细深化设计阶段，后续主要采购内容为皮带机钢结构、滚筒、托辊、胶带、高低压设备、控制系统等，计划在12月初完成剩余所有采购;

5、根据前三季度物资采购中存在的问题，四季度前计划完成对公司项目主要项目的联合检查，督促现场加强仓储、出入库、到货签收单及发票交接等物资采购管理工作;

6、联合公司人事部组织一次物资人员的培训取证工作，提高材料人员的管理水平。

**大宗购物的工作总结8**

XX年是经营结构大调整以后，购物中心在新商场经营的第一年。一年来，在公司董事会和总经理室的正确领导下，在中心全体干部员工的共同努力下，创新破难，搞活经营，夺得了社会效益和经济效益的`双丰收。全年商品销售总量猛增，年销售达到 亿元;新商场在消费者中的认知度、信誉度迅速提高，品牌效应得到更大辐射。

公司对各门店进行经营结构的战略性调整以后，购物中心在新的经营环境下呈现了新的变化也碰到了新的问题：

一是企业规模扩大。营业面积比原来扩大了 %，人员增加了 %，已经成为xx最大的百货商场。

二是业态特色明显。以百货为主要业态，加大服装经营比重，品牌名牌荟萃。

三是管理难度加大。企业规模迅速扩大，经营成本相应增加，管理难度加大。

四是行业竞争加剧。xx商城的开业，xx的调整，进一步加剧了商场间的经营竞争。

面对新的经营环境和市场竞争，为完成和超额完成今年公司下达的万元的商品销售指标，购物中心各部门从调整商品结构到搞好营销促销，从加强内部核算到保证经营安全，动了不少脑筋，想了许多办法，采取了一系列行之有效的措施，收到了良好的效果。回顾XX年的工作主要抓了以下几个方面：

抓好营销促销,缩短市场磨合。新开商场从开业到商品适销到消费者认可有一个过程，为尽量缩短这个磨合期，购物中心在营销促销上做文章。在去年底购物中心成功开业以后，各部门乘势而上，抓住元旦、春节两大节日，推出一系列强有力的促销活动，聚集人气，扩大影响，促进销售，实现经营开门红。节日旺季过后，购物中心及时调整思路，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。针对商场客流晚上好于白天、双休日好于工作日、节日好于平时的特点，积极争取厂方支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。同时，根据顾客把逛商场、购物作为一种休闲方式的特点，增加促销活动的娱乐性、参与性，努力使商业促销活动具有更多的文化含量。像黄金珠宝部的“助学助残助困镶嵌珠宝、翡翠慈善义卖”活动，妇女儿部“六一”期间推出的一系列喜闻乐见的娱乐赛事，不仅吸引了大批消费者的积极参与，而且取得了良好的社会效益和经济效益。另外，充分利用一楼中庭、五楼特卖场开展内衣秀、时装秀、健身舞等造势活动和文胸内衣、羊毛衫、箱包皮具、名牌服装、运动服饰等换季、断码商品的大特卖。一年来，购物中心推出大小促销活动不少于 次，做到了周周有活动，日日有优惠。购物中心开业一周年期间，公司统一策划推出“六店同庆”促销活动，规模大、范围广、促销资源丰富、优惠力度空前，形成销售高潮。12月16日到18日三天，商品销售 多万元，创历史新高。

**大宗购物的工作总结9**

时间过得好快！不知不觉中加入三分部这个团队工作已经有一段时间了，暮然回首，有失落时的茫然，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不过这一切都过去了！我明白自己从一个普通的防损员能到分部工作，对我来说这是一个难得的历练机会，所以我一定要好好把握这个机会，我要在工作实践中不断的磨练自己，做一名优秀的楼层管理员，在这里我要感谢在我失落与茫然的时候给予我支持和鼓励的领导及同事们！

在分部这一个月的工作实践中，我对自己的工作成果并不满意，就因为自己的接受能力较差，所以导致了自己工作效率低下，上月的销售任务也没能完成！但是对我个人而言在分部学到的东西，取得的进步。也让我有少许的欣慰，对于接下来的工作我将分以下几点去开展。

1、关于调整心态方面：

在前月工作中我经常会因为自己没能及时完成上级交付的工作任务而懊恼，有时候甚至看不起自己，对自己没信心！工作性质的转换对我来说是一种磨练，在今后的工作中我一定要学会调整自己的心态，尽快适应三分部这个工作环境，用积极的心态去克服工作中遇到的种种困难，我要让自己成为一个崭新的人：在实战中不断的提升自己，在挫折中不断的成长，用一颗积极的心态去学习，为我能更好的完成下一个工作任务做好前期准备！作为一名楼层管理员只有摆正自己的心态才能更加出色的完成各项工作任务！

2、关于团队合作方面：

在团队合作方面我做得不是很出色，刚到分部工作。因为忙，乱，一心只想着赶紧完成自己的工作任务，所以没把团队合作能力发挥到极致！我希望今后自己能彻底的融入到三分部这个大家庭里去！和同事们一起并肩作战，一起分享战胜的喜悦，最好的见证还要在日后的工作中去检验，一个人的成绩是渺小的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的工作中，我一定要把自己彻底的融入到三分部这个团队中去，一起为提升三分部工作效绩和销售业绩而奋斗。

3、关于现场管理方面：

现场管理一直是我最头疼的问题！商场是一个人员很复杂的交际地点，有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工，明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词。有时难免会立即火冒三丈！与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督每个专柜的员工，因为她的行为正影响着整个商场的形像，只有坚持原则落实制度才能提高商场形像！专柜员工是终端销售人员，也是跟顾客交流的第一桥梁，所以在今后的工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专柜员工之间沟通，坚持原则，公平处理每件事情，真正做到以理服人！

4、关于销售问题：

销售业绩问题是我心里的一大块心病，也是最重要的一点！因前月忙于新柜装修及学习分部工作相关流程等事宜，忽略了销售业绩，导致没能完成当月销售任务目标！接下来的工作中我将虚心向各楼层领导同事请教与学习，探索销售良方，取长补短，通过对影响业绩因素的客观分析，发掘影响销售业绩的潜在因素，克服销售难题，挖掘专柜经营潜质，寻找品类销售亮点，提升专柜员工素质，激励员工斗志，坚定员工销售信心，联合供应商，把握最佳销售时机，待时机成熟，主动出击，通过终端促销在销售中突破自我，打一场销售硬战！

以上想法纯属个人愚见，不足之处还望领导批评指正！今后我一定加倍努力工作，尽心尽责，格守不抛弃不放弃的个人理念，至始至终为嘉兴天虹贡献出自己一份微不足道的力量！

**大宗购物的工作总结10**

20xx年的工作已经结束，20xx年的钟声已然敲响。回顾过去一年的工作，我们感到有意义、有价值、有收获。在这一年里我们树立了“为公司节约每一分钱”的观念，顺利完成了采购工作的各项任务和年初制定的工作计划。本着“诚信勤奋、开拓创新”的服务宗旨以及“价格更低、效率更高、质量更好”的要求，提高了公司的物资供应保障能力，各项工作稳中求进，逐步提升。现将主要工作总结如下：

>一、本年度工作取得的成就

1、内部管理方面：到20xx年年底，采购部将所有涉及到的资料、文档进行规整保存，如采购申请单、付款申请单、合同等，做到帐物相符，一查就明；

2、与各部门协调上：采购部与各个部门及时沟通，应急物品及时购买，避免出现物资缺乏等现象；

3、业务方面执行情况：在材料询价方面，力争做到了三家或三家以上报价，并进行多次洽谈报价，在价格和质量上寻求第一。在付款中与材料经销商及时进行对账、销帐，做到了账账相符，没有出现纰漏。采购部内部每周对账、销帐，金额详细、清楚；

4、工作作风和劳动纪律遵守情况：采购部的工作是企业创造效益的第一道闸门，事关公司利益得失，因而本年度采购部树立了以人为本的工作做风，遵守公司的每一项规章制度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事，工作责任心和工作热情都有了很大提高。业务方面，分工细化，职责分明，配合密切。手续清晰明了，做到了物清，帐清，提高了透明度。我们的辛勤劳动，为企业节省了资金，降低了成本；

5、采购渠道上：一年来，我们通过多方努力，拥有了成熟完善的采购渠道，保证了材料及时、充足的供应；

6、对待漏货少货的现象上：我们采取及时的补救措施，并在工作中实行订单跟踪，把差错率降到零。

>二、本年度的工作不足

1、采购规范化程度还需进一步提升：采购工作遇到许多问题，主要是采购的计划性不强。我们采购任务中的一多半是临时采购计划，因为没有库存，有时造成供应脱节。审批程序过于复杂，浪费很多人力、时间，影响了工作效率。采购程序还需要进一步规范，采购效率还有待进一步提高；

2、业务人员的素质还需进一步强化：质量与价格永远是采购工作的核心。采购人员的技术能力与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。以后将极积为他们提供培训和学习的机会，建立一支专业性强，业务精湛，清正廉洁，敬业高效，让领导放心的采购队伍，更好地服务公司；

3、供应商的范围还不够广：部分物资的采购以老客户为主，这在一定程度上影响了企业的效益，需要开辟更为广泛的供货渠道。

总结一年得失，在下一年的工作中，我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学好专业理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力，使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门还将不断搞好阶段性总结，找差距，评不足以推动工作。尽最大努力去降低成本，提高效率。在新的一年里，我们将群策群力，团结一致，克服困难，争创文明部门，为公司作出更大的贡献。

**大宗购物的工作总结11**

20xx年，政府采购办在旗委、旗政府的正确领导下，各相关单位和部门的大力支持与配合下，全面贯彻落实《政府采购法》和自治区、市、旗有关文件精神，继续以扩大政府采购规模为中心，以规范采购行为为重点，以促进社会经济健康发展为目标，紧紧围绕“依法采购、优质服务、规范操作、廉洁高效”的服务宗旨和“重服务、重效率、重规范”的工作思路，按照“规范采购行为，提高资金效益，维护国家利益，促进廉政建设”的目标要求，坚持“以人为本，规范运作，文明服务，公正立业”的工作理念，不断拓宽采购渠道，规范采购行为，积极认真地完成各项采购任务。现将采购办xx年工作运行情况总结如下：

>一、强化服务，高效完成政府采购任务

采购办紧紧围绕全旗经济建设大局，全方位拓展政府采购范围，着力培育公开、公平、公正的竞争机制和市场环境，不断强化服务意识、诚信意识，全力做好旗乡行政事业单位的采购服务，积极认真地完成各项采购任务，服务质量和公信力不断增强。

xx年任务完成如下：全旗实际采购规模达到万元，节约资金万元，资金节约率为 %。其中：货物类采购金额为万元，节约资金万元，资金节约率为；工程类采购金额为万元，节约资金万元，资金节约率为；服务类采购金额为609万元，节约资金万元，资金节约率为。公开招投标采购额万元；询价和谈判采购额万元；竞争性谈判采购额万元；邀请招标采购额万元。有效地降低了财政支出，最大限度地发挥了资金使用效益，为维护国家和社会公共利益、保护政府采购当事人合法利益、促进党风廉政建设以及构建公开、公平、公正、和谐的政府采购环境作出了积极贡献。

>二、完善操作规程，确保政府采购公开、公平、公正

一是做细做好采购前的准备工作。对采购单位提出的采购申请严格把关及时审核、登记，提出采购方式建议，并根据批准的采购方式下达给采购中心或采购单位进行采购。

二是做好政府采购信息发布公开工作。坚持《达拉特旗采购信息公告管理办法》的有关规定，在中国采购与招标网、鄂尔多斯政府采购网，“达拉特之窗”，《达拉特报》等媒体上发布招标公告、中标结果和采购信息等，并确保招投标、采购信息的真实、准确、可靠。

三是严肃采购程序。采购中继续邀请旗审计局、检—察—院预防职务犯罪科和采购单位代表等参与全过程监督，采购过程公正、透明。

>三、实施标准化政府采购档案管理

20xx年，对实行政府采购过程中形成的包括招标文件、评标资料、采购合同、验收报告等大量资料，按《政府采购法》规定，需要长期保存的文件，今年采劝专人保管、登记造册”的办法，管理现有的政府采购资料。对以前的文件资料重新整理装订，有效地防止资料的散失。

>四、充实政府采购评审专家库

原有的评审专家数量少，技术力量薄弱，专业单一，已无法适应规模日益扩大，操作逐步规范的政府采购工作，因此我们扩充了专家的数量，截止11月份，全旗共有各类专家450人。针对一些专业性、技术含量高的设备采购，我们与自治区或市一级的专家库实行资源共享。如：旗人民医院采购的医疗设备请市里专家进行评审；规划局对城市规划设计、城市的总体规划请自治区一级专家评审。通过本机专家库的扩充和自治区、市级的专家实行资源共享，现基本能满足旗级政府采购工作的需要。

>五、大力抓好制度建设。

建立健全了《达拉特旗政府采购管理暂行办法》、《达拉特旗政府采购供应商资格认定管理办法》、《达拉特旗集中采购机构监督考核管理办法》、《达拉特旗政府采购信息公告管理办法》、《达拉特旗政府采购评审专家管理办法》、《政府采购工作人员工作纪律》、《政府采购工作流程》等制度。

>六、抓学习、抓服务、抓干部队伍建设，塑造政府采购的良好形象。

（一）抓服务

采购就是服务，服务必须付出，我们把为机关服务，为供应商服务作为自己的天职，真心实意搞好优质服务，努力塑造政府采购的良好形象。

（二）抓学习

一是采用自学与集体学习相结合方式，学习财政知识、政府采购法、采购操作程序等方面的知识；二是今年征订了《政府采购法使用手册》、《政府采购报》及《内蒙古自治区政府采购法规则制度造编》等与政府采购相关的报刊杂志，为学习提供物质基础；三是积极参与市里相关知识的学习和培训。

（三）抓干部队伍建设

认真学习反腐倡廉的相关知识，严格执行政府采购办人员的“八不准规定”。

>七、存在的问题

（一）采购预算不完整。各采购单位没没有统筹计划安排，采购数量少，批次多，形不成规模效益，工作量大，很难吸引供应商，采购效率不明显。

（二）采购规模孝范围窄，政府采购支出和财政总收入不相适应

（三）专家数量少，专业类别单一，请外地专家在招投标过程中保密性差。

（四）政府采购资金不能够按时到位。有些采购单位需赊欠采购资金，无法有效组织政府采购。

（五）对政府采购法认识不到位，有的采购单位找各种理由有意规避政府采购程序。

>八、积极探索政府采购工作，政府采购工作要想有新的突破，必须扩大政府采购规模，健全政府采购制度，编制政府采购预算，实行绩效评价。

（一）编制政府采购预算，必须严格按计划、按预算安排实行政府采购。

（二）实行专家库资源共享。

（三）要建立电子信息平台，构建政府各部门与供应商都能参与的综合信息平台。

（四）为提高通用（常用）货物的政府采购工作效率，方便采购当事人借鉴自治区、市里的经验，结合我旗实际，制定实施办公自动化、印刷、车辆等采购协议供货制度。协议供货制度是建立在公开招标方式上的一种采购制度，它具有一次招标，多品牌中标，减少重复招标，采购人可随时采购的特点。不仅可以降低采购成本，节约财政资金，同时可以满足采购单位使用的多样性和及时性，适用于通用型标准化专营商品，是实现政府采购规范，效益和效率的最佳结合。今后我旗准备对全旗公务用车及办公自动化设备、办公桌椅等一些通用采购项目实行协议供货定点采购的方式。

>九、加大监督力度，开展专项检查

政府采购监管既包括对采购代理机构、集中采购中心、供应商及专家的监管，同时对各个行政事业单位是否履行政府采购制度也具有法定的监督权。为此我们会同纪委监察局，审计局等组成政府采购专项检查领导小组，采用自查和重点检查相结合的方式，使政府采购工作进一步规范。提高财政资金使用效益，从源头上防范腐败做出贡献。

**大宗购物的工作总结12**

物资供应段肩负着全局运营维修物资的采购供应工作，年度采购额在8亿元以上，在保证物资供应、保证物资质量的前提下，如何落实好路局关于规范物资采购、降低采购成本的工作要求，为全局经营目标做出贡献，是物资供应端工作的重要课题。近年来，物资供应段认真落实路局关于强力推进物资采购公开招标的要求，紧紧围绕路局总体经营目标，发挥集中采购优势，规范采购流程、创新采购方式，强化采购风险控制，在规范采购管理、降低采购价格上进行了有益的探索和实践，取得了明显效果。

>一、落实总公司、路局关于强力推进物资采购公开招标的要求，扎实推进公开招标采购。

通过对全局历年采购数据的分析整理，我们把品种相对集中、数额发生量相对较多、年度采购额达到50万元以上的物资，筛选分类，打破既有供应商范围限制，公开向社会发布招标公告，委托有资质的招标机构(中铁物总)进行公开招标，从招标公告、标书售卖、开标评标、授标等方面严格按照招投标法规进行操作。在招标准备和招标过程中，组织专业人员查阅各类产品的技术标准、合理设定资格条件和商务、技术条件，走访站段用户了解产品需求信息和使用要求，聘请站段物资和技术部门专家参与评标工作，使招标工作得到了规范、有序的落实。公开招标工作的实施，进一步开放了局内物资市场，形成了竞争有序的格局，使招标采购进一步公开透明和规范，强化了对物资采购环节的控制能力，同时达到了降价节支的效果。通过对2151万元的物资进行公开招标采购，平均价格较20\_年降低了16%，实现采购降价节支340多万元。

>二、创新工作思路，探索框架协议招标采购方式。

物资供应段除了年度消耗达到50万元的物资品种实施公开招标外，还有7个多亿的物资品种如何实现规范采购，如何纳入招标采购的范围，这是我们面临的难题。物资供应段采购物资的特点是品种多、单个物资价值低、总量大、消耗量不确定。一是供应物资品种多，物资供应段管理物资目录约60万种，每年采购的物资约有10万种;二是供应金额总量大，全年采购供应金额8亿元左右;三是单个品种价值低，物资供应段供应的物资品种总体单价较低，约60%单个价值不足1000元，无法达到招标要求;四是发生频次无法准确预测，由于各单位消耗规律不尽相同，加之设备维修更换、铁路新线建设、既有线改造等方面的影响，每个月都有需求，但品种、数量不确定。

针对物资供应段采购工作的特点，我们成立专项小组，通过反复调研分析，提出了框架协议采购的思路，框架协议招标就是只约定年度中标供应商及中标品种、中标价格及技术规格和质量要求，具体的采购时间、批次、数量由每月的采购清单另行约定。在方法上采取集中同类物资多个品种合理打包形成批量，科学划分标段，采取年度集中一次组织招标，分批组织采购实施方法。框架协议招标采购方法既符合路局对物资采购招标的要求，又结合了运营物资采购供应的特殊性，是物资供应段扩大招标范围、落实全面推进招标采购要求的有益探索，也是形成我段规范高效采购模式的有益尝试。

由于框架协议招标对铁路物资采购领域来说没有没有成型的经验可以直接借鉴，为此物资供应段经过认真研究招投标有关法规，对石油石化、电力等大型企业以及政府采购的采购方式进行调研，制定了框架协议招标采购实施办法，形成了框架协议招标资格预审及框架协议招标文件范本，根据不同的品类和情况，制定了招标总价最低法、单价总和最低法和下浮率评标法等三种评标方法，使框架协议招标方式具有可操作性，为框架协议招标的实施打下了坚实的基础。

从20xx年3月份开始，我段在中国采购与招标网、路局招标采购平台公开发放招标公告，邀请供应商参与招标工作。第一批招标共涉及652个物资标段，33049个物资品种，通过发布公开招标信息，共有423个供应商购买资格预审文件，其中新增供应商87家，占总数的，每一个标段平均3-4家供应商参与投标竞争，最多一个包件达到14家供应商竞争，起到了“阳光采购、充分竞争”的作用。从20\_年3月份开始，物资供应段组成的评标委员会从经营资质、生产资质、以往业绩、财务状况、信誉等多个方面进行供应商资格预审工作。同时，为使框架协议招标工作更加严谨，资格预审后，我段又对部分通过预审的供应商进行了实地考察，最后认证合格供应商326家。第二阶段从20\_年4月2日开始至5月31日，经过报价评审，推荐中标厂商242家，完成招标额度约亿元，平均价格较20\_年度下浮，采购节支额达到2500多万元。

>三、通过20xx年框架协议招标采购的实施，达到了规范采购和降价节支的目标，效果明显。

1.进一步扩大了招标采购的覆盖面，归口管理、集中采购采购的优势得到从分体现。

通过探索实施框架协议招标采购，物资段将亿元的物资纳入了公开招标范围，占年度采购额(8亿元)的，使公开招标采购成为物资供应段的主要采购方式，实现了企业在一定时期内对同类物资需求的有效集合，从而能够形成规模采购效应，在供应商的选择和价格等要素的谈判上掌握话语权，占据主动地位。同时框架协议招标采购同“一单一询，一单一谈，一单一签”的操作思路和模式相比，避免了大量的重复劳动和人力资源浪费，使采购人员从大量重复性、事务性工作中脱离出来，转而聚焦于对市场形势的研究分析和对供应商的选拔、考核和管理，从而极大地提升了物资供应部门的工作效率。

2.进一步优化了采购流程，使物资采购管理更加规范高效

物资供应段框架协议招标采购的探索与实施，使招标采购进一步公开透明和规范，从招标公告、标书售卖、开标评标、授标以及专家库管理等方面严格按照招投标法规进行操作，每一个步骤和环节都纳入了规范有序的管理之中。

3.有效降低了物资采购价格，为全局运输成本降低做出了贡献

框架协议招标采购方式的实施，进一步开放了局内物资市场，形成了供应商有效竞争的格局，相对于过去询价采购、谈判采购等方式，增强了供应商之间的竞争程度，全年招标采购亿元，中标价格较20\_年评价降低，实现降价节支2800多万元，为全局运输成本降低做出了贡献。

框架协议招标的实施既符合总公司、路局对物资采购招标的要求，又结合了运营物资采购供应的特殊性，是铁路物资系统扩大招标范围、全面推进招标采购的有益探索，也是路局物资归口管理、集中采购效果的体现，对逐步形成运营维修物资采购模式具有重要价值和意义。下一步，我们将不断改进框架协议招标采购的操作方式，进一步细化标段划分和评标方法，使招标采购模式进一步完善。

**大宗购物的工作总结13**

20xx年已经过去，在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已顺利完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将我过去一年中工作情况作一个汇报。

一、在过去的一年里，严格按照公司采购管理制度，极力控制采购成本，保质保量的完成了各项采购任务，全年完成采购项目共计560万元，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98%，迟发货、质量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，加强与客户沟通，更好的保质保量完成各项采购工作，使各项工作正确、准确率力争达到100%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务。在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提，也是完成日事日毕的重要保障，每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，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、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供好所需的各种辅料。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六、学会主动与人沟通，交流，经常与车间，仓库，质检部的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，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！

**大宗购物的工作总结14**

在这将近一年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，临近年终，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明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

1）熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。

明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的。

2）年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3）参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4）参与盘点工作。让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。通过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对自行车的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

20xx年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过本年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

**大宗购物的工作总结15**

20xx年即将过去，采购部全体员工在医院领导的正确领导下，以提高经济效益为中心，真抓实干，奋力拼搏，开放视野，拓展思路，求实创新。在过去的一年里，随着我国经济建设的快速发展，各种各样原材料的持续上涨和劳动力、能源的价格飙升给我们的采购工作加大了一定的难度。在此情况下，我们仍然严格按照医院的管理规定，规范化、程序化地进行操作，以一切为了医院效益的原则，保质保量圆满地完成了各项任务。现将主要完成的工作、经验体会及20xx年工作计划汇报一下：

>一、主要工作与作法

1、采购及时，确保经营管理正常有序

采购部作为我医院正常营业保障的重要组成部门之一，我们坚持在日常采购中以《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等各项法律法规为工作原则，树立经营部门第一，医院声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成医院下达的各项工作任务，在20xx年度工作中，共完成采购任务一万余次，采购各类药品七千多种，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购一千余次，有力保障了医院的正常经营。

2、货比三家，确保采购药品物美价廉

为最大限度的降低医院经营成本，实现物美价廉，部门在日常工作中坚持对销售部所需药品进行每周一次的市场调查及定价，对出现价格波动较大的药品价格进行了及时的调整，同时部门对所有入库药品严格按《药品经营质量管理规范》组织质量管理部进行验收并做好购进记录，对不合格药品做到了及时的退货、更换，有效降低了医院经营成本；

3、积极努力，拓宽医院供给新渠道

为开辟和引进异地特色新特药品，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据医院总体工作安排，积极考察市场，参与药品交易会并成功引进了一批特色优质药品，为医院库存品种的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大终端客户的一致好评。

4、想方设法，降低医院运营成本

（1）配合质量管理部、销售部，完成了部分供货商合同到期后的续签，用采购量来压制供应商价格，进一步降低了采购成本，提高了供货质量；

（2）根据市场情况及时调价销售，做到合理利润最大化；

（3）为进一步提高医院的经营能力，部门同销售部一起寻找供货品种近100余种；

（4）根据实际情况，积极组织厂家开展培训活动和定货会，促进医院销售；提高员工素质；

（5）在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证医院资金周转。

（6）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。

总之只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。

>二、存在的不足

20xx年度，采购部在医院领导和指导下，虽已完成了医院下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距医院领导及其他部门的要求还有一定的差距，有待于我们采购部进一步的改进，其主要表现在以下几个方面：

1、在日常采购工作中，缺乏一定的计划性，没有全面系统的安排好采购计划，从而有时导致采购较为零乱，丢三落四；

2、在如何开辟和引进新特药品的渠道和点子不够多，未能为一线部门提供较多、有用的信息。

**大宗购物的工作总结16**

一年来，在院党委、行政的正确领导下，在全院各部门的大力支持下，采购中心工作取得了较大成绩。物资采购规章制度逐步完善，采购行为更为规范，采购价格更趋合理，采购档案更为齐全，采购方式更加灵活，人员职责进一步明确。全年物资采购总量208万余元，有力的保证了学院各项工作的顺利开展。

>一、始终把学习放在首位，不断提高员工素质，扎扎实实做好服务工作

物资采购是一项政策性很强、知识面很宽的工作，要求从业人员不仅具有较高的思想政治觉悟，还要具有较丰实的物资采购知识。为此，我们一是强化员工的政治理论学习，不断提高自己的政治理论素养，我们要求员工积极参加学院组织的各项理论学习活动，多看书读报，并通过各种媒体学习了解物资采购的法律法规;二是加强员工的廉政教育，时刻警钟长鸣。物资采购工作风险系数很大，物资采购人员要经常与钱、物打交道，与形形色色的供应商打交道，思想稍一不慎，就有可能违纪、违规，甚至触犯国家的法律。因此，我们经常组织员工学习勤政廉政的法律法规，教育员工要保持清醒的头脑，抵御来自金钱的诱惑，做到常在河边走，也能不湿鞋;三是增强员工保密观念，自觉维护学院利益。物资采购在很多时候要做好保密工作，如招标的标底，供应商的报价资料以及参与竞价的供应商的信息等。物资采购工作涉及到各个部门、多个方面，办公场所不仅院内人员来往频繁，供应商也进进出出，有的供应商上门就是为了打探各类信息。为此，我们要求员工不该说的话不说，不该在公众场合说的话不在公众场合说，把握好与各类人员打交道的度;四是狠抓员工的业务知识的学习，增强物资采购的能力。物资采购需要熟悉国家的法律法规，学习了解各种采购方法和各类商品知识。由于我中心是新成立的部门，各类资料很少，为此，我们一方面从网上下载学习，另一方面我们于12月中旬开通了物资采购中心网站，开辟了“物资采购知识”栏目，不仅为自己学习提供了方便，也为学院相关使用部门了解物资采购常识，了解我们采购流程提供了便利。

>二、切实做好制度建设工作，不断完善工作程序，充分发挥制度的保障作用

制度是我们做好工作的保证，加强制度建设也是学院领导对我们部门的一个基本要求，物资采购工作离不开制度建设。20\_年，根据工作需要以及国家的法律法规我们草拟并上报学院领导研究批准，发布了《咸宁职业技术学院物资采购管理办法》，拟写了《咸宁职业技术学院物资采购评标专家库及专家管理办法》和《评标工作纪律》，制定了部门职责及各岗位人员职责，制定了物资采购各种方式的工作流程，制作了各类工作表图，通过一系列制度建设，我们的采购更规范了，操作方式也更透明了。

>三、认真履行工作职责，不断规范采购行为，努力提高物资采购综合效率

物资采购中心是学院实施政府采购的专门机构，承担着全院的物资采购和相关招投标工作，我们坚持“阳光采购政策”，坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度地为学院节约成本”的工作原则，严格执行相关工作流程，合理合法实施相关运作。

在采购工作中，我们一是采购活动的组织及采购方式逐步规范。今年，我们根据国家的相关法律法规，制定了学院的《物资采购工作流程》以及《询价采购工作流程》、《竞争性淡利采购流程》、《公开招标操作规程》、《单一来源采购流程》等。二是加强了与政府采购管理部门的联系，经常上门就政府采购工作进行汇报，取得他们的支持，并按要求做好政府采购目录所列项目采购事宜的申报工作。三是做好供应商的选择工作，建立供应商库。在采购工作中，我们认真做好供应商的资信调查，根据一年来的采购情况，建立了诚信供应商的资料库，我们还将在今后的工作中，不断充实和完善资料库，充分满足我院教学和管理工作对物资采购的需求。四是科学采购，不断降低采购成本。五是跑市场，上网络，及时了解商品信息。在每一项采购前，我们都要通过市场和网络了解该商品的信息和大致价格，做到事前心中有数，事中不受摆布，事后不会后悔。六是严把物资采购质量关。物资采购回来后，我们及时组织相关部门进行验收并清点入库，对于问题商品马上联系供应商予以调换，不让一件问题商品流入我院。

>四、加强内部事务性管理，不断增强员工责任心，严格控制各项费用支出

今年是学院规范建设年，我们从中心内部事务入手，加强规范化管理。首先，我们制订了部门职责、人员岗位职责及工作流程并上墙悬挂，使前来办事的同志一目了然。其次，我们规范了档案管理，根据物资采购的具体情况建立了三十余个科目，整个采购活动一清二楚。第三，我们根据工作性质及与供应商打交道多的特点，调整了办公室的布局，布置了温馨的会谈区，笑脸相迎，热茶相送、好言相谈，使来客感受到职院人的热情、好客。第四，勤俭办事，严于律己。虽然采购中心可以说是职院的窗口部门，也具备采购的有利条件，但在办公条件上我们不追求高档次，自用的办公设备都是低档次和低价格的，能够满足办公即可，档案盒也是找学院档案室借的几十个纸盒，办公桌椅都是使用若干年的旧家俱。我们认为，为学院节约办学成本是我们采购人员的重要职责，决定工作成效的是我们的工作能力，工作水平和工作质量。

>五、存在问题

1.工作还有待进一步规范。制度和工作流程虽然制定出来了，但就全年工作情况看，由于各个方面因素影响，在实际操作中还是有不规范的地方。

2.学习还有待进一步加强。包括物资采购法律法规的学习、物资采购知识的学习和商品知识的学习。

**大宗购物的工作总结17**

在20xx年，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，保证了公司的正常运营，但在这半年中，还尚未达到预期的理想效果，如采购工作的及时率还存在不足。在今后的工作中还要继续努力学习，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，使工程部各项采购工作正确、准确率力争达到100%，确保做好来年的工作任务，现将今年工作做以下总结:

一、严格按公司采购制度做好每月采购计划与总结，针对工作中的不足不断改进和完善，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、围绕“四降两提”工程，和需求单位不断沟通，在公司制度允许范围内，尽量降低物流成本，确保质优价廉的物资及时运用到工作中、项目中。我们的采购工作就是服务于公司运营，就是以最低的成本满足高质量严要求的运营所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，始终坚持做好以质论价，货比三家原则。

三、在工作中边学习边实践，多比、多总结，不断提高采购业务水平。主动加强与供应商沟通，及时做好跟催工作，让供应商能主动争取配合我们工作。比如在稀土医疗基地围墙工程、绿化工程、稀土倒运工作等项目上，做到及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供所需的各种辅料。

四、下现场，加强与各作业部的沟通，缩短采购时间和采购周期，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、严把验收关，在发生质量、数量异常情况时，及时采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六、主动与作业部沟通、交流，经常与作业部、仓库的相关人员接触，这样便于自己了解物资的使用情况，跟踪运营需要，减少工作失误，提高工作效率。

在以后的工作中，我会更加努力的学习，不断地积累采购经验，高标准严要求的完成各项工作。

七、明年工作计划

1、确保月计划的准确率、及时率，保障公司整体运营工作所需物资的及时送达。

2、围绕包钢集团和北方稀土各项采购制度，健全完善公司采购管理制度，推动高质量发展。

3、充分利用好网购平台，做到降低成本的目的。

4、与作业部和库房密切配合，确保物资流通过程的低成本、高效率。

5、在公司和工程部的领导下，严把验收关，密切配合做好工程项目物资保障工作。

**大宗购物的工作总结18**

20xx年，在公司的正确领导下，在公司各部门的大力支持配合下，我按照公司的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，以“保施工，保供应，降成本”为工作目标，刻苦勤奋、认真努力，全面做好材料采购与材料管理工作，完成各项工作任务，取得了良好成绩。现将个人20xx年工作情况总结如下：

>一、认真努力学习，提高思想觉悟和业务水平

我认真学习公司的工作精神、制度规定和工作纪律，提高自己的思想觉悟，做到始终忠诚于公司，时刻把公司利益放心中，处处维护公司的利益，决不做任何有损于公司的事，为公司发展贡献自己的力量。我认真学习采购业务知识，深入开展市场调查，掌握市场材料信息；深入到施工现场，认真学习施工技术，熟悉施工材料，提高自己的业务水平，确保能够全面做好材料采购与材料管理工作，为一线施工做好服务工作，努力获得一线施工人员的满意。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，力争工作的完美与高效。

>二、兢兢业业工作，完成全年材料采购任务

20xx年，我按照公司的工作精神，根据施工需要，以“保施工，保供应，降成本”为目标，认真制定材料采购计划，认真听取施工部门的意见，跑市场、跑工地，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成了全年材料采购任务，保障施工工地材料供应，促进施工工作发展，按时、保质保量完成施工任务。全年完成了xxx、xxx、xxx等材料的采购，累计采购金额xx万元，为公司生产经营工作发展作出了自己应有的努力和贡献。

>三、加强材料采购工作，确保材料价廉物美

采购好材料，保障各工地正常施工需要，是我的工作职责。我精心部署，仔细安排，做到一要稳定货源，二要降低采购成本，全面做好材料采购工作，满足各工地施工需要。我严格执行公司材料采购管理制度，理顺材料采购程序，真正实现阳光采购。在实际材料采购过程中，我严把供应商资质关、采购评审关、合同签订关，主动接受各方的监督。同时，加强与公司各部门的联系，做到分工不分家，心往一处想，劲往一处使，大事经常议，小事随时碰，竭尽全力做好材料采购供应工作，确保所采购的材料质优价廉，满足工地施工需要。同时，我不断加强自身建设，努力改进工作作风，想施工工地所想，急施工工地所急，认真做好材料采购工作，提高材料采购的工作效率和工作质量。

>四、加强材料管理工作，努力为施工工地服务

我树立服务意识，认真当好后勤兵，为一线施工工地服务。一是在材料采购前，多了解、多听取施工工地的意见，多到施工工地学习施工技术，掌握材料的性能和用途，做到采购的材料能符合施工要求。二是对已经采购过的材料，经常向施工工地了解使用情况、满意程度、需求状况等，解决材料使用中出现的一些问题，为做好下次采购工作获取经验，打下良好基础。三是在做好材料采购的基础上，科学管理材料，对各施工工地闲置的材料进行调查摸底，对可以利用材料进行调剂，减少闲置材料浪费，节省材料采购资金，为公司降本增效做出贡献。

>五、抓好廉洁自律工作，确保自身清正廉洁

作为一名材料员，在当前的市场环境下，抓好廉洁自律，确保清正廉洁是一项十分重要的工作，这既是公司的要求，也是材料员所必须做到的。我严格要求自己，认真执行公司的廉洁从业规定和工作纪律，做到三个正确对待，确保自身清正廉洁。一是正确对待权力，我始终树立权力就是服务的意识，权力就是责任的理念，做到尽心尽责、恪尽职守，珍惜权力、管好权力，努力为公司服务。二是正确对待利益，我坚持正确的利益观，没有把物质利益看得太重，保持一颗平常心，不见利忘义，不见富思迁，杜绝一切不正之风和腐败行为。三是正确对待自己，我对自己高标准、严要求，严格遵守公司廉洁从业规定，做到“自省、自警、自励”，“慎独、慎微、慎欲”，做一名道德高尚、清正廉洁、深受职工群众拥护的材料员。

>六、存在不足问题和今后工作计划

20xx年，我认真努力工作，虽然完成了材料采购任务，取得良好成绩，但还是存在一定不足问题，一是学习有所欠缺，特别是深入工地学习施工技术不够，对材料采购工作带来一定不利影响。二是材料管理有些工作没有完全做到位，离材料管理规范化、精细化存在一定差距。三是创新意识不强，没有用新思维、新方法、新举措去做工作，影响了材料采购工作的进一步发展。

进入新的20xx年，我一是要认真勤奋学习，学好科学文化与业务知识，掌握工地施工技术，为做好材料采购工作奠定扎实基础。二是要勤政勤业、刻苦努力工作，探索材料采购和材料管理的新思路和新方法，正确领会和掌握公司的工作精神，进一步做好材料采购和材料管理工作，提高工作效率和工作质量，争取有更大的工作业绩。三是要贯彻执行公司廉政精神，按照“责任到位、监督到位、追究到位”的要求，明确自身责任，接受职工监督，做到遵纪守法、以身作则、廉洁自律，不能发生任何违纪违规现象，努力获得公司领导和职工的满意。

**大宗购物的工作总结19**

在繁忙的工作中不知不觉又过了一个月，随着新年的步伐充满希望的20xx已接近尾声，回想工作历程，感想颇多。

我从3月19日加入到同至人购物中心这个大家庭，从一个刚从学校毕业的学生走进职场。在这一年里，在各位领导的关心，同事们的支持配合和员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，流过辛勤的汗水，也流过泪水。正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长，进步着，让我学到了很多东西。首先我学会了如何面对一群人，锻炼了我的胆识和临场应变能力；巡场让我学会了如何发现和解决问题，锻炼了我的观察能力和处理问题的能力；和员工的沟通让我学会了如何更好的与员工交流，锻炼了我的人际交往能力；通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。经历了过节大型活动的宣传及进行，节后淡季各商户的经营困境，专柜欠费租金难收，因季节性原因大量减员等，自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。

楼层管理是商场的核心，负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，如何做好楼层主管，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行，一方面要读好无字之书。还要虚心向领导，同事，员工学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事等。同时在日常生活中坚持\_多看，多听，多想，多做。\_努力完成公司的各项任务指标，踏踏实实的做好自己的本职工作，使自己的工作更上一个台阶。

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！