# 采购实习工作日记5篇范文

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-01-10

*能够提供这些资源的供应商，形成了一个资源市场。为了从资源市场获取这些资源，必须通过采购的方式。也就是说，采购的基本功能，就是帮助人们从资源市场获取他们所需要的各种资源。下面给大家分享一些关于采购实习工作日记5篇，供大家参考。采购实习工作日记...*

能够提供这些资源的供应商，形成了一个资源市场。为了从资源市场获取这些资源，必须通过采购的方式。也就是说，采购的基本功能，就是帮助人们从资源市场获取他们所需要的各种资源。下面给大家分享一些关于采购实习工作日记5篇，供大家参考。

**采购实习工作日记(1)**

实习工作开始以后，才感觉读书的时候每天不用上班在学校里面晃荡有多么悠闲。因为百威啤酒采购部的上手需要比较长的时间，所以周三就提前入职了，每天六点起床，然后到傅家坡五月花酒店赶公司武昌的班车，下午工作到5点准时下班再坐班车回来，到三环已经要6点半左右。没开始工作的时候，幻想这种每天朝九晚五刷卡出入的生活，真到了这一天也觉得就是那样。

才开始三天，对百威的了解还很浅。那就先从浅薄的谈起吧。在百威工作的条件没话说，整个啤酒厂干净整洁，环境优美;一日三餐自助，无论是饮食的质量还是卫生条件都要比学校好上太多;给实习生1000的实习津贴，还提供实习住宿，而且也的确不是很功利的为了招聘而录用，不会因为你并不想为百威工作而有所保留。

百威为每个实习生都指定了mentor，我的馒头Steven在百威工作了两年，华工的mba毕业，专门负责包装材料的采购，他带着我其实会耽误他很多时间，但是无论是部门经理masson还是steven都很重视我的实习，没有因为我会耽误大家的工作而忽略对我的要求。百威的管理非常严格，实习生最后是不是进入百威也得看部门是不是有实际的空缺，很多优秀的实习生因此不能留在百威，但是百威并不会因此减少对实习的重视，或者是人才储备或者是公益活动为社会做贡献吧，这样的态度比起很多以找兼职打杂为目的招实习生的公司来说要好多了。

百威的内部管理很严格，而且非常重视细节的管理，相比较管理严格的台湾企业来说，百威武汉的管理水平是中上的，即使是相比较百威美国的十几家酒厂来说，武汉酒厂管理水平排名也是靠前。A

B并购哈尔滨以后，一部分哈尔滨的高端品牌要放到百威武汉来生产，减少往广东市场供应的物流成本。但是百威本身的生产能力已经远远供不应求，在武汉地区基本上是很难买到百威的啤酒，即使如此百威也没有投资建设新厂或是授权生产，还是坚守这个已经经营了十一年的酒厂，扩大产能，精细化经营，有利于严格控制品质。

个人感觉，企业表现在外面的细节，都是和一个企业的价值观和愿景有关的在日常运作中的反映。AB公司要“through all of ourproducts, services and relationships, we will add to life\'senjoyment\"，百威对于员工，百威的环境，处处体现出来这种enjoyment，百威奉行EHS政策，环境，健康和安全是始终放到工作重心的头等大事。平常工作是在行政区域，有时候需要进入车间，就必须要带上帽子，耳塞和防风镜，进入不同的生产区域，防护措施都是不一样的。如果要代表公司去供应商那里，还必须带上百威的帽子，体现公司的形象。毕竟是在武汉已经经营了十年，内部流程的严格，管理和生产经验的积累，以及和本地文化的融合都已经上了档次。

**采购实习工作日记(2)**

实习的时候，能见识很多在学校里接触不到的东西，也能充分暴露自己每一处缺点。一直以为自己很“职业”了，真到正儿八经的展开工作，才感觉自己与理想中的那种职业人素质差的太远，能力不足经验欠缺倒还在其次，更重要的是心态、态度和习惯等等方面，责任心不强，自制能力不够，心高气傲眼高手低，汗颜……这样的自己怎么能当职前培训的老师……同事导师和经理理解我还是学生，不能对我要求那么高，但是一些很简单的小事处理不好，或是工作习惯问题出现的时候自己都觉得不好意思。实习阿，心智的磨练放在第一位，幸亏现在就暴露出来这么多的毛病，还有很多时间让我把习惯养好，不用等到完全进入社会了再到处碰壁。

最近在做一个工业润滑油合同更新的事情，因为油价上涨，供应商给我们报了新价，我就先在网上找了几家其他供应商，想都拿到报价，好做一个比较。

因为不想轻易的改变合同，所以对于其他的供应商询问的目的只是想套出人家真实的供应价格，所以看起来简单，怎么套词倒是一门艺术，既要表现的游离一点，又要露出一点想做生意的意思，不然要么人家觉得我们不是诚心做生意只是打探信息，要么就会因为为了想进入我们公司供应商的名单而故意报个低价，这样都拿不到真实的价格信息。哪里想过还得做这样的事情，打电话去询价的时候，内心打鼓，好像做错了事情担心被发现似的，声音小，还很快结束匆匆发个传真过去完事，有一家供应商打电话来说要碰个头聚一下，慌了，赶紧含糊两句就过去，报价也没有给我。

气坏了，mentor提醒我，做采购，花钱的主，表现得要有底气一点，尤其电话里面，看不见人，需要底气，不然人家还以为是骗子或是做推销的，即使是做销售吧，谈判的时候也要底气十足，一方面是对自己的产品很了解很有信心，一方面也是对自己要有信心。

想想下午过来公司和mentor谈生意的一家托盘生产厂的代表，貌不惊人，看起来像个工厂里挥汗如雨的工人，一问还是安徽老乡。坐下来谈业务的时候立刻表现出来优秀的的素质，语速很快但是一点都不慌乱，简洁干练，言语中透露出来极强的底气和充分的逻辑，虽然一点没有贬低其他厂商产品的话，但是和他谈完确实就产生一种印象就是他的托盘就是做的比别人的好，效率更高。和这样的销售代表谈生意，非常愉快，就凭那种底气十足地气势，不由得产生信任的感觉。

当然一方面确实是人家的托盘做的很好，质量高倒是其次，他非常骄傲自己的托盘生产高效率，居然还是一种供应链管理的模式，接订单，然后制定供货计划，下给各个木材供应商，直接让他们交木片，然后统一组装发货。虽然托盘的生产没有任何的技术含量，成本也大致由原料决定，但是他就反复的强调自己企业的供应链管理模式和与之而来的高效率，再结合他们公司所服务的其他客户对他们的好评，不得不承认说服力很强。即使是小小的托盘，小生意也有大学问。

底气阿底气，什么时候我谈生意的时候，也能像这个销售代表、我的mentor，还有我的部门经理那样底气十足……虽然面试的时候在部门经理面前ms很有底气，但是工作的时候向他汇报工作紧张的一塌糊涂……

想想我的朋友，说话最有底气的就是徐帅弟了，第一次面试他的时候就被他的自我介绍打晕呵呵，令人佩服，向他学习呵呵，看到他的博客上写了他最近的丰富多彩的生活，赞叹ing，替他宣传一下……，加油啊。还有，其他的mfsg的伙伴，都在炎热的天气中继续的努力，加油，相信这个暑假过去，每个人都会不一样的……

我也得加油……

**采购实习工作日记(3)**

如果自己花了一晚上的心血，殚精竭虑精心钻研之后做出来的东西被主管很轻易的delete掉，是什么感觉?

毕竟是自己下班之后继续加班，花了很多时间，而且吸取之前的教训，慢工出细活出来的东西，很多想了很久在proposal加进去的认为是亮点的东西还没等我介绍来历和考虑的地方就被omit了，多少有不值的感觉。另一方面，多少有点信心遭受打击，难道只能做那些无须动脑子的简单重复劳动。

虽然做出的proposal在最终交给老板过目之前被无情的delete掉很多东西，但是还好只是删减，没有让我再需要添加什么，不用打回来重做，剩下的东西虽然少了很多，还是顺利通过。被删掉的东西，花了很大的精力，昨晚在办公室折腾了一夜。

虽然删掉，但是不是无用功，通过这样的方式，我把这个项目前后左右分析的很多。本来以为只是两份很简单的标书，但是在报价信息之外，有很多的名堂。即使只是一个随包装赠送的设备，就涉及到返点方式、最小订购量、进口关税支付和退税、租赁协议、租金支付方式、租期、租期到后产权归属、设备运费、安装和调试时间、设备试运行、维修方式、与现有生产线的衔接、包装方式调整、包装工安排、打包上托盘的设计等等方面都需要考虑到，反映在proposal里面。

下了功夫还是有效果的，让主管只需要删东西不用花精力再修改就是成果之一，减总比加要轻松。今天其中一家美资供应商的经理专门过来谈合同的事情，就不像以前那样和供应商谈生意的时候干瞪着眼竖起耳朵听了。

感觉要做一个好的采购商务代表，需要学和了解的东西太多，就像前面的设备引进，反映在标书上可能只是简简单单的一句“采购量到了\_\_就赠送\_\_X机器一台”，或是“租期$\_\_/月，年采购量\_\_返点\_\_”，实际操作过程中却要涉及到财务、国际贸易、工程、生产、市场等等各个方面的信息和知识，如果不在谈判之前把功夫做足做实，就只好被供应商忽悠。

花了那么多时间慢慢研究，摆弄了一晚上样品，总算还能勉强谈谈，提几个问题研究一下，但是要能把所有涉及的方面都考虑全面周到，不是短时间的努力突击就可以办到的了，还需要全面的知识储备，丰富的经验积累，以及在这些基础上形成的眼光。

学习，工作的时候感觉到学习的重要性，不是知识的储备，而是迅速的接纳新知识的能力，采购商务代表不一定是各个领域的专家，但是一定要有在短时间内成为专家的能力。

网络、期刊、专业培训都是掌握行业信息成为专家的途径，其实另外一个重要的途径不能忽略，就是供应商，供应商也希望和懂行的专家打交道，而不是单纯比较价格服务。每一次和供应商交流，其实都能学到很多东西，掌握很多信息。迅速的积累，勤于总结经验，成为专家也就快了。

今天来的这家供应商的经理是很专业的，在这个看似狭小的细分行业浸淫了很久，本来也是设计专家和工程师出身，和这样的人打交道很愉快，会讲解很多，没想到小小的东西能有那么大学问……但是别听傻了被忽悠，幸亏我们有招标，不是他说什么就是什么，有竞争的时候，我们做采购的会有底气的多，也成长的更快，不然哪会那么大费唇舌的跟我们讲解。

生意是个博弈，也是一种竞争与合作，如果参与各方都是专业人士，交易成本和错误判断的风险都会小很多。

做一个专家……不管你是做什么的……汗颜，虽然我学了四年的食品，又学了一年的管理，不知道自己究竟在什么方向才是专业的。能告慰自己的是，至少在“成为专家”这项能力上，觉得自己做的还是不错的，这就具备了潜力……

未来，要做一个咨询专家，这基本上是要求咨询领域的专家、主要行业的专业、何迅速成为专家的能力的集合，希望这段做采购的经历会让我迅速的学会如何去做到专业。

**采购实习工作日记(4)**

本人\_\_\_，在\_\_生物(中国)有限公司财务部实习，并兼处理采购部的有关工作。

在财务部，主要负责帐单和凭证的核对，对金碟k3财务系统也有一定的接触。采购部方面，负责iso环境认证体系的建立。主要跟公司的供应商进行沟通，调查了解他们提供的产品(原料)是否符合环保标准，并负责环保协议的签订。

工作表现与收获

在实习期间，严格遵守公司的规章制度，积极投入到工作中，做到了自觉、自律、自学、自新。自己虽是实习，但我以对正式员工的要求来要求自己。自觉遵守考勤、办公管理等规定。坚守\_\_人守则，从小事做起，从身边的事情做起，严于律己。

我不是学财会专业的，在财务部实习有一定的困难。但我做到了“心态归零”，通过自学、请教等方式努力学习财务知识，提高了自己的工作能力和服务水平，养成了持续“工作+学习”的意识。

在\_\_的最大收获在于体验到了其独特的企业文化。\_\_那种“创造顾客、贴近顾客、服务顾客、感动顾客”的经营思想，那种“先学做人，后学做事”的理念，使我深深认识到企业管理不仅是一门科学，更是一种文化。文化是企业的灵魂，是企业核心竞争力所在。

自身存在问题

第一 自己的财务知识有限，而同事们的工作繁忙。不能经常请教他们，以至很难对公司作出较大的贡献。

第二 自己身兼两职，隶属于两个部门。有时不能很好的区分工作的主次轻重，工作效率不是特别高。

第三缺乏协调的技巧。因为身受“双重领导”，财务部与采购部同时需要我的情况时有发生。而我未能提出解决问题的方法，只是等两位经理协调后才开展工作。

第四未能积极地与公司高层沟通。常务副总曾对我----一个行政管理专业毕业的学生到财务部工作表示关注，“双重领导”也不时发生小矛盾。但自己没有主动地与公司高层接触沟通，解决存在的实际问题。

除了收获、看见自身不足外，也凭借较扎实的理论基础，发现了公司存在的一些不足：

第一招聘录用不是非常规范。在体育中心的招聘现场，我递交简历说明应聘人力资源职位后，招聘人员互相交流“素质不错，不能做人力资源管理，其他职位也行。”而未问我是否愿意服从调配，感觉自己没受到尊重。一百多人参加了复试，复试很简单就是“一分钟自我介绍”，然后追问一两个问题。

这样很可能导致能力强但缺乏面试技巧者被筛选出去，或没能力但熟练掌握面试技巧者进入公司。不管出现哪种情况，对公司来说都是个损失。我曾参加过国家公务员面试，虽未能成功，但我比较心服，我觉的结构化面试是比较公平有效的。

第二培训机制有待完善。为期一个星期的封闭式培训，感觉就像是在渡假。培训讲师大多是市场上很出色的人员，但上起课来明显力不从心。纪律比较松散，缺少激励士气的课程，未能形成一套规范的培训体系。我曾经在某保险公司接受两个月的培训，觉得保险公司培训课程的设置，培训的方法都值得其他公司(尤其是销售服务型的公司)效仿。

第三 人力资源战略似乎不符现代管理理念。\_\_每个月都开一个培训班，招聘大量的人员。与此同时，每个月都有大量的员工流失。

我深信留住一个老员工的成本要比招聘一个新员工的成本低的多。企业应该想办法留住人才，而不是不断地补充人员。

**采购实习工作日记(5)**

　　今天至于我来说，具有特殊的意义;因为今天是我在某某某公司实习的第一天，也是我为不久的将来迈向社会大舞台的第一步，心里紧张而又激动。古人云天行健以自强不息，地势坤以厚德载物，对未来的实习生活，我愿意付出极大的热诚和努力。

　　早晨八点我准时来到位于新华街某某某位置的某某公司，迎面就遇上当时面试我的王副总，副总热情地带我到了我的办公室旁，给我介绍了其它同事。我坐在公司为我准备的办公桌上开始熟悉负责人给我的一些资料。部门同事都开始陆续来上班，十分热情的跟我交流，他们看起来都很友好。

　　我感觉心里也很轻松。但是当我接触到具体要处理的文件时，我深深的发现自己所具有的专业知识完全不够用，很多时候必须借助同事们的帮助，这让我认识到自己不足。整整一天我都在努力的听取领导和同事们的建议和帮助，对于公司基本业务和条例掌握的越来越精熟。

　　一天的时间没感觉就一晃过去了，看起来不大的公司，里面的结构却很复杂。明天的工作我一定会更加用心，我在心里暗暗下定决心。

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！