# 最新房地产采购年终总结(4篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-12-21

*房地产采购年终总结一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...*

**房地产采购年终总结一**

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。唯一能告慰自己的是，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。

**房地产采购年终总结二**

20\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，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。

（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，每个物料到料状况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货状况。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状况及存在那些问题，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。

明年必须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）参与单价的录入及整理

年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也能够说进入采购的一个大门，才明白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带给最好的服务态度及质量。而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，透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。期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忙了，透过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货状况，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。透过盘点工作。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。怎样才能消化库存，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，思考不周全。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。用一颗感恩的心应对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价、适质、适量、适时、适地。期望明年工作能职责到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解职责更明确。

20\_\_年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一齐工作更是一件很愉快的事。透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齐向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

**房地产采购年终总结三**

一转眼间，在\_\_\_有限公司工作三个月过去了，在公司老板们的指引、指导下，在各部门领导与同事们的共同努力、帮助下，采购部认真完成了公司给予的各项工作任务，并在\_总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，对各部门交待的采购任务，均能够按质按量完成。

一、完成工作方面

1、职责明确，按章办事；操作有据可查，为\_\_采购奠定基础；

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。

3、与各供应商建立并保持良好关系。加强对供应商的管理，确保了每一个供应商资料不会流失。

4、工作中团结同事，能正确处理好与老板、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，协助综合部门的工作需要。按照技术、质检等部门的质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽努力按照我公司的质量标准供应物料。

二、对采购工作的几点心得和体会总结如下

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。最终为公司选择供应商战略伙伴关系。

2、围绕控制成本、采购性价比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老板。

4、提高业务素质和责任感，注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中，强调采购的重要性和责任感。

5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。

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，特别是辅料市场价格变化情况，没有搞彻底，对辅料市场了解也不够深刻，对鞋料行情还有待更深入的学习和研究。

四、下一步的工作计划

建立完善的供应商体系。确保鞋材、辅料能够及时供应，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，不断积累工作经验。极力配合生产、品质部解决物料供应、质量等问题，与生产、品质部门讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。做好鞋料价格、技术规格分离和职能定位工作，价格必须经总经理审批，方可采购，采购鞋料必须经品质部检验合格后入库，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。提高自身的素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买辅料，减少工时成本，提高采购效率，提高企业利润。

**房地产采购年终总结四**

时光如梭，转眼即将告别20\_\_年，回顾过去的一年工作，内心不禁感慨万千，虽然工作忙忙碌碌，但忙碌的很有意义，同时也学到很多的东西，在业务能力上也有了一定的提高与进步。现将主要情况总结如下：

一、积极开展工作，力求业务能力不断提高

1、踏实认真，更好的完成本职工作。

一年中，紧紧围绕公司的生产和经营开展工作，由于专机事业部和结构件事业部的产品都为单件生产且品种多、任务大、需求急等原因，采购工作一直处于忙碌之中。铸锻件在采购工作中难度较大，但我经过不断努力，克服种种困难，忙而不乱的开展工作，从未因个人原因耽误生产。从供应商的选择到采购计划的下发，采购价格的控制到交货期等，我都严格管理，有条不紊，较好的完成了铸锻件共149个制造号的生产任务。

另外，在日常工作中积极的向同事们了解和学习业务知识，并且能够在同事请假、休假的情况下主动负担起电器业务，保障生产顺利进行。

2、千方百计，降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是我不断思考的问题和努力的方向。一年里我的绝大部分付款都为承兑汇票，间接的为公司节省了资金使用效率。一年中我通过严格控制铸锻件的毛坯余量，为生产降低了成本。在采购过程中，我始终坚持在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。

上半年，由于生铁、废钢、焦炭等原材料价格的不断上涨，供应商纷纷要求多次涨价从而使铸锻件的组织更加有难度，但是我通过多多的沟通，理顺价格构成的各个明细，适当合理的进行了价格的调整，确保了生产的顺利进行。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识。在与这些部门不断的接触与合作中，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有了显著的提高。

二、严格要求自己，摒弃工作中的不足

虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的铸锻件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺；对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂；个人的沟通能力和独立解决问题的能力还远远不够。面对无法解决的问题，比较被动。今年面对的最大压力与困难就是：“担心自己的业务能力跟不上公司的发展需求以及公司紧张的财务状况。”这一方面需要我以后更加的不断努力工作，积累经验。另一方面还需公司领导给予帮助才能解决。在今后的工作中，我会清醒看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。

时光又将翻过20\_\_年的最后一页，步入新的一年，面对突然恶化的国际、国内经济形势公司也即将迎来更加严峻的挑战，我的工作也会更加繁重，要求也会更高，为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找