# 超市采购工作计划与目标 超市采购工作计划(模板9篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-06-17

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。超市采购工作计划与目标篇一将被动采...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**超市采购工作计划与目标篇一**

将被动采购改成主动采购;—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主动接受财务及其他部门监督。20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事：

20xx年重新制定《采购管理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开寻价：

采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益：

实施公开透明的采购策略后，xx年现有纸张原材料一直在上涨，我部门提议将现有常规产品纸箱不再用d555d，每平方价格为3.45元，只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为3。15元，公司可节约9%的成本;为了节约成本，彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

4、评估价格及品质要求：

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

20xx年采供部继续围绕\"控制成本、采购性价比的产品\"的工作目标，要求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。要求各长期合作供应商在xx电器、xx电机、超力微等的原价位的基础上下浮3-5个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整，寻找新的供应商)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行了\"采购部的两级价格复核机制\"，然后再传送财务部。力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

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《供应商管理体制程序书》，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。同时也利于采购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，在进行报价之前，对商家进行评估、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。

**超市采购工作计划与目标篇二**

不知不觉中，硕果累累的2024年又在悄无声息中成了过往，成了历史。但是，真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司久长以来对我的信任和栽培!

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，这都是尽人皆知的，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，使我晓得了很多道理，也积累了一些过往历来没有的经验。了解到一个采购所具有的最基本素质就是要在具有良好的职业道德基础上，要保持对企业的虔诚;不带个人偏见，在斟酌全部因素的基础上，从提供最好价值的供给商处采购;坚持以诚信作为工作和行为的基础;规避一切可能危害贸易交易的供给商，和其他与自己有生意来往的对象;不断努力进步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贸易准则等。

在这里我想说作为一个采购，其实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。在领导的提示下，2024我及时调剂好心态和观念，凡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!由于我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标!

在采购进程中我不但要斟酌到价格因素，更要最大限度的勤俭本钱，做到货比三家;还要了解供给链各个环节的操纵，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能下降本钱，不论是哪一个环节，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，让我们不能不想方设法往下降本钱，也是在他的英明领导下，我发货时遵守少许屡次的原则,固然还要在不影响销售的条件下，尽量充分利用供给商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽可能以送货上门的方式从而下降公司的额外提货用度。在付款方面，间接性地下降本钱。在这里我还要对公司所有职员说声：谢谢!感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供给商谈判时做到了心中有数，从而成功下降了库存本钱。另外，每个月月底，由于销项税远远大于进项税，为了下降公司没必要要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票。

2024年是个进步的一年，在公司各个部分的配合和采购部的多方努力下，我公司与供给商建立了非常良好的合作关系，有的已直接向我公司发货，开始友好贸易来往!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。对新进品种，采购部都会向业务职员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总本钱优先原则，和灵活应用各种采购技能的重要性。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具有较强的沟通调和能力和采购经验，我知道自己间隔一个优秀的采购还有很远的差距，由于采购经验是靠长时间不断积累经验和自我启发，到达熟练程度后才能把握的一种技术，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!

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其本源可回纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思惟才能使企业永久保持活力。根据公司管理层的最新思惟，公司新一代的供给商也应建立在真实的战略伙伴关系上来，乃至比他们当自己公司的部分来看待。由于公司的本钱核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供给商的支持力度，供给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本钱核心竞争力的高低。因此供方管理部必须斟酌怎样既能使供给商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能规范他们的内部管理，乃至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的题目而酿成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，最好的处理结果应当通过双方友好协商让供给商心甘情愿、心悦诚服接受我方提出的补偿要求。

对目前正在为我司做出贡献的合格供给商需多加鼓励，因此在上半年的工作中我部分将更好的为公司所有供给商提供良好合作环境，使供给商能真正全心全意的为明景服务，抛弃双方的短时间利益，谋求共同长时间的健康发展。同时我们希看公司各个部分出新、出奇的想出不断降落本钱和进步效力的方法，其实不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变成可操纵、无缺陷的好方案。

最后，我想说的是，我有今天的进步，实在离不开大家的帮助和支感，是他们的协同和支持使我成功，所以非常感谢公司所有领导和同事。总之，2024年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。

**超市采购工作计划与目标篇三**

采购的水果品种有：杨桃、猕猴桃、杏、梨、苹果、香蕉、火龙果、柚子、葡萄、菠萝、龙眼、甘蔗、番茄、李子、西瓜、哈密瓜、芒果、橘子等。

二、水果采购的原则

三、采购的方式

我们的水果超市采用现代的jit采购技术，做到在需要的时候订购所需要的产品。品种配置上，保证品种的有效性，例如夏季的西瓜等，在适当的季节提供适当的水果品种;数量配置上，保证数量的有效性，拒绝多余的数量，降低成本，避免水果库存造成的损失;时间配置上，保证所需的时间，拒绝不按时供应;质量配置上，保证产品的质量，拒绝接受烂水果或催熟的水果。

水果是不易库存的产品，对保鲜技术要求高，消费者在消费时也十分注重水果的新鲜程度，几乎是每天都有订货，且是小批量订货，采用jit的采购方式，保证水果的新鲜度，以适时、适量、适质、适地的条件来满足消费者的需求。且jit的采购方式与传统的采购方式相比，能与供应商之间建立长期良好的合作伙伴关系，价格合理，质量有保障，零库存最大程度上节约成本。

四、采购渠道

水果需求量比较大，进货渠道应采用通过从批发商进货，而批发商大概有两大类四小种：

(1)本地批发商，都有自己固定的场地，他们又分两种：一批人到外地收货，自己再批发;另一批人从外地中间商处接货。

(2)外地批发商，他们一般没有固定场所，又分两种：一种批发商在本地收大量的果子，运到批发市场直接批发给零售商;大种植户直接把自己家中的果子运到市场批发给零售商。

这四种批发商，给出的价格和销售的品种都不一样，需要多观察了解才能区分，确定长期合作的批发商。

五、采购批量

六、采购时间

因为消费者对水果的要求比较高，所以水果的新鲜程度是消费者比较关注的

则水果的新鲜水果应当日进货当日消耗，大约每天早4:00送到，每次热销的水果产品进100斤，而一些价格比较高的水果则进50斤左右。

七、付款方式

校园水果店可采用预付付款方式，买家先支付相当于买卖合同总金额一定比例的订金等买家验货后再付剩余款项，这样可以缓解买卖双方资金的周转。

八、供应商选择

**超市采购工作计划与目标篇四**

二、基本规定事项

1、作为采购部的员工必须对公司绝对忠诚。不接受厂商的回扣、旅游招待、赠品、宴会，违者将按公司有关规定处理。

2、采购人员必须了解本部门的专业知识，避免采购假冒伪劣商品及被厂商蒙骗。

3、采购人员必须具备丰富的商品知识，慎重选择商品，建立商品组织，控制商品结构，清除滞销商品，经常引进新商品，维持商品的快速周转及新鲜度。

4、控制毛利，尽量达到目标毛利;创造销售业绩，完成目标值。

5、采购人员必须考虑新商品的陈列问题，对正常陈列的商品要画出商品陈列图(moduler)，促销商品应注明其陈列方式。

6、采购人员应密切注意市场行情的变化，掌握市场信息，

7、采购人员应随时关注天气的变化，及时调节受影响的商品的库存。

8、采购人员应经常深入卖场，了解商情、客情，以期创造最佳的销售业绩。

9、采购人员应建立稳定的采购渠道，寻找充足的货源，避免脱销。

10、采购人员必须适时开发新商品。

11、采购人员应经常做市场调查，掌握竞争对手的商品构成、价格策略、促销手段等。并采取相应对策。

12、采购人员应定期收集销售数据，分析销售状况，并及时做出整改措施。

13、采购人员应定期拟定促销计划，并策划实施。

14、采购应了解商品特性，并突显其特性。

三、专业知识

作为一个合格的采购员，除应具备丰富的商品知识外，还应了解与采购有关的法律、法规等相关的专业知识。具体如下：

1、国家规定的商品检验标准;

2、商品安全期限;

3、商品品质的辨别方;

4、商标知识;

5、销售技巧;

6、商品功能;

7、商品的制作技术;

8、商品制造成本的构成;

9、商品价值的显现方法;

10、供应商的优缺点;

11、商品的季节变化规律;

12、供应商谈判技巧。

**超市采购工作计划与目标篇五**

将被动采购改成主动采购；—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主动接受财务及其他部门监督。20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

20xx年重新制定《采购管理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

实施公开透明的采购策略后，xx年现有纸张原材料一直在上涨，我部门提议将现有常规产品纸箱不再用d555d，每平方价格为3.45元，只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为3.15元，公司可节约9%的成本；为了节约成本，彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

20xx年采供部继续围绕\"控制成本、采购性价比的产品\"的工作目标，要求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。要求各长期合作供应商在xx电器、xx电机、超力微等的原价位的基础上下浮3—5个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整，寻找新的供应商）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行了\"采购部的两级价格复核机制\"，然后再传送财务部。力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

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《供应商管理体制程序书》，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。同时也利于采购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，在进行报价之前，对商家进行评估、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。在20xx年人民币贬值加上国内政府对玩具行业要求的检测的项目也越来越严格，加上纸张原材料及辅料锡涨幅也在20-30%左右，今年的玩具行业如果没有价格优势根本无法生存。因此采供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政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为奔田服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。从而抢占市场、节约成本、降低价格的制高点，为公司的`持续健康发展奠定基础。

**超市采购工作计划与目标篇六**

1、工作说明：

公司采购员的职责是尽可能选择和保持丰富的商品品种，为公司的顾客提供商品的价值，

超市采购员

工作计划

。

2、 基本规定事项

1）作为采购部的员工必须对公司绝对忠诚。不接受厂商的回扣、旅游招待、赠品、宴会，违者将按公司有关规定处理。

2）采购人员必须了解本部门的专业知识，避免采购假冒伪劣商品及被厂商蒙骗。

3）采购人员必须具备丰富的商品知识，慎重选择商品，建立商品组织，控制商品结构，清除滞销商品，经常引进新商品，维持商品的快速周转及新鲜度。

4）控制毛利，尽量达到目标毛利；创造销售业绩，完成目标值。

5）采购人员必须考虑新商品的陈列问题，对正常陈列的商品要画出商品陈列图（moduler），促销商品应注明其陈列方式。

6）采购人员应密切注意市场行情的变化，掌握市场信息，

7）采购人员应随时关注天气的变化，及时调节受影响的商品的库存。

8）采购人员应经常深入卖场，了解商情、客情，以期创造的销售业绩。

9）采购人员应建立稳定的采购渠道，寻找充足的货源，避免脱销。

10）采购人员必须适时开发新商品。

11）采购人员应经常做市场调查，掌握竞争对手的商品构成、价格策略、促销手段等。并采取相应对策。

12）采购人员应定期收集销售数据，分析销售状况，并及时做出整改措施。

13）采购人员应定期拟定促销计划，并策划实施。

14）采购应了解商品特性，并突显其特性。

3、 专业知识

作为一个合格的采购员，除应具备丰富的商品知识外，还应了解与采购有关的法律、法规等相关的专业知识。具体如下：

国家规定的商品检验标准；

商品安全期限；

商品品质的辨别方；

商标知识；

销售技巧；

商品功能；

商品的制作技术；

商品制造成本的构成；

商品价值的显现方法；

供应商的优缺点；

商品的季节变化规律；

供应商谈判技巧。

**超市采购工作计划与目标篇七**

采购的水果品种有：杨桃、猕猴桃、杏、梨、苹果、香蕉、火龙果、柚子、葡萄、菠萝、龙眼、甘蔗、番茄、李子、西瓜、哈密瓜、芒果、橘子等。

我们的水果超市采用现代的jit采购技术，做到在需要的时候订购所需要的产品。品种配置上，保证品种的有效性，例如夏季的西瓜等，在适当的季节提供适当的水果品种;数量配置上，保证数量的有效性，拒绝多余的数量，降低成本，避免水果库存造成的损失;时间配置上，保证所需的时间，拒绝不按时供应;质量配置上，保证产品的质量，拒绝接受烂水果或催熟的水果。

水果是不易库存的产品，对保鲜技术要求高，消费者在消费时也十分注重水果的新鲜程度，几乎是每天都有订货，且是小批量订货，采用jit的采购方式，保证水果的新鲜度，以适时、适量、适质、适地的条件来满足消费者的需求。且jit的采购方式与传统的采购方式相比，能与供应商之间建立长期良好的合作伙伴关系，价格合理，质量有保障，零库存最大程度上节约成本。

水果需求量比较大，进货渠道应采用通过从批发商进货，而批发商大概有两大类四小种：

(1)本地批发商，都有自己固定的场地，他们又分两种：一批人到外地收货，自己再批发;另一批人从外地中间商处接货。

(2)外地批发商，他们一般没有固定场所，又分两种：一种批发商在本地收大量的果子，运到批发市场直接批发给零售商;大种植户直接把自己家中的果子运到市场批发给零售商。

这四种批发商，给出的价格和销售的品种都不一样，需要多观察了解才能区分，确定长期合作的批发商。

因为消费者对水果的要求比较高，所以水果的新鲜程度是消费者比较关注的

则水果的新鲜水果应当日进货当日消耗，大约每天早4:00送到，每次热销的水果产品进100斤，而一些价格比较高的水果则进50斤左右。

校园水果店可采用预付付款方式，买家先支付相当于买卖合同总金额一定比例的订金等买家验货后再付剩余款项，这样可以缓解买卖双方资金的周转。

文档为doc格式

**超市采购工作计划与目标篇八**

新的一年到来了，在新的一年采购部的工作重点是加强采购系统的自身建设，制定、完善和落实各项采购规章制度，初步建立起供应商管理系统模块，产品信息系统模块以及采购数据分析与统计模块，同时加强对软装采购系统的建设。下面是本人具体的工作计划：

一、工作目标

作为集团的总部采购部，将负责统筹管理景龙集团以及其辖下各分公司、子公司、各部门的采购工作。在董事长和总经理的领导下，总部采购部将致力于集团采购系统的建设和管理，提高采购及物资供应的效率，降低经营成本，提升公司盈利水平。

(1)长期目标：完善和发展公司的采购系统，建设有效的采购供应链，逐步提升工作效率，降低经营成本，由此提升公司的盈利水平。在发展战略的层面上，总部采购部可以利用采购部的自身优势，有机结合公司发展需求与市场形势，逐步拓展景龙的经营模式和渠道，提升景龙的品牌效应，从而可以更进一步推动景龙集团的发展。

(2)中期目标：逐步建设先进完善的采购系统，建立、丰富和完善供应商渠道管理系统，理顺总公司与各分公司、子公司及各部门间的采购运作，综合提升采购效率。

(3)短期目标：构建总公司采购部完整架构，加强与各分公司、子公司及各部门的沟通，建立及落实标准有效的采购流程及制度，规范采购工作，同时开展供应商管理系统建立工作。

二、工作计划

1、建立总部采购部组织架构。

完成部门岗位的人员配置;明确各岗位的工作职责及工作范畴。

2、制定采购部各项规章制度、标准工作流程。

制定和落实采购系统的规章制度;建立和推行标准的采购工作流程;建立监督机制;对采购人员的工作监督机制;对采购价格体系的监督机制。

3、考察各分公司、子公司及项目采购部门，并建立沟通渠道。

4、采购系统人员培训。

5、考察各种材料、设备及软装产品供应商，制定与推行供应商资格认证制度。逐步建立供应商管理系统。

6、理顺采购部与其他部门间的关联，制定相应的规范制度。

7、建立采购数据分析与统计系统模块。

收集各种数据材料;对数据进行分析与统计;通过对各种数据的分析，提升材料采购成本预算水平，减低采购成本、库存及工作失误。

8、建立产品信息系统模块。

硬装材料、设备产品信息库模块;软装产品信息库模块;材料样板房模块。

9、建立软装采购系统，完成公司交予的软装采购工作。

明确软装项目的工作职责;建立标准的软装工作流程;理顺软装项目各个环节的工作关系，提升工作效率;完成软装项目的具体采购工作。

采购经理个人工作计划范文

在20的工作中，采购部继续按照销售计划和生产需要做好原材料和辅料采购工作。采购部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水平，全面提升个人素质。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为更好的完成\*\*年的工作，采购部制定以下工作计划和目标：

一、管理目标

1、完成采购成本管理体系建设，推进采购管理规范化、制度化

依托企业现有的管理制度，通过整理和规范，将整个采购流程实行制度化。成本管理体系的建设符合公司实际情况，在不脱离实行基础的情况下，进行提升，将采购从面的管理到点的管理，增加成本管理体系延伸性和覆盖面，提高采购的性价比。

2、人员升级，业务提升，向数字化、表格化方向推进

按照采购流程，和企业调查需要，编制各类业务表格。以表格形式规范业务员的工作和行为，降低管理成本，提高业务人员的主动性和自觉性，同时提升业务能力和个人素质。

3、完成辅料采购手册编制工作

辅料采购手册，是辅料采购的基本知识、操作规程、注意事项和成熟经验，是规范操作的样本。采购手册能够帮助新人迅速熟悉和掌握辅料采购，缩短摸索过程，降低业务人员培养时间和成本。

4、继续分解、量化部门工作

将每个员工工作分解，并量化到每个岗位，能够合理分配工作任务、合理搭配岗位和人员，并剔除冗员。量化工作是绩效考核的基础，未来企业将推行绩效考核，同工不同酬，同岗不同薪。

二、业务目标

(一)原料采购

1、改进信息采集方式，完善信息渠道

把原来以客户提供信息为主的信息渠道，拓宽成以客户信息为基础，联合厂家、网站、政策等多层次、多侧面的信息采集方式;把以价格为中心的信息方式，向产业链下游延伸，把产地信息和港口信息，国内信息和国际信息结合起来，加强对行业和产业的全局观念。信息渠道多样化，信息调查全面化，有助于增加信息的全面性和准确性。加强信息的加工和分析能力，经过信息的提炼，为采购提供决策依据。

2、平衡企业和客户利益，推进公平接收

公司提出进厂公平接收、无客户接收的理念，增加厂商之间的互信，在合作过程中公开、公平、合理，坚持互惠共赢，以公平的方式降低客户成本，既而降低采购成本。我们坚持推进接收质量标准改革，对每项指标都进行科学核算，并检验执行效果。\*\*年的目标是确定可持续使用基本接收指标，并对个别指标进行调整，符合公司长期使用需要。

3、采集、累积各种数据，建立数据库

我们在进行分析时，只有当年的数据，缺少以往的数据，无法进行对比分析，得出的结论只能反映当年的情况，不能反映变化趋势，结果是静态的，不是动态的。建立年度数据库，为将来的数据动态分析和采购决策提供依据，比如公司要按照含量进行定价和采购，就要依靠数据库提供基础数据。

4、采购公开、透明，实施阳光采购

采购部接受内部和外部的共同的监督，防止吃、拿、卡、要现象发生，让采购过程都展现在阳关下。采购部也加强自身防范，持续进行思想教育，不断改进采购制度，用以约束采购行为，加强部门人员的廉洁自律。同时采购部推进信息平台建设，采购使用信息平台公开报价，减少采购中人为因素的影响，原料采购做到公开、透明。

(二)辅料采购

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，最大限度为公司节约成本”的工作原则。为此要做好以下几项工作：

1、稳定上游供应链，拓宽供应商渠道辅料采购具有项目多，数量少，需求变化大的特点，为保证公司的生产，首先就要稳定供应商队伍，在低库存运转的情况下，确保及时供货。现有供应商经过多年的合作和供应商的资质评定，基本稳定。但是也有供应不及时，价格不合理的情况出现，继续扩大和更新供应商队伍和供应渠道，不断寻找更符合公司需要的供应商，更好的满足公司生产加工需要。

2、进行库存成本分析，保持辅料合理库存保持辅料合理的库存，既要考虑价格因素行情变化，也要保证生产需要，还要分析资金占用的成本。要合理利用资金，降低库存成本，就要掌握价格行情，抓住后期价格变化趋势和规律，了解生产加工情况和生产消耗，把握好采购数量和节奏。

三、学习的目标

1、提高专业知识和操作技能

内勤人员要学习财务知识，采购内勤人员必须取得会计从业资格证书，外勤人员要取得采购师认证资格，采购部部长三年内取得注册成本工程师认证。提高专业知识，也要提高业务能力。采购部将结合公司培训，进行部门培训，采购部员工要向单位其他部门学习，向同行业其他企业学习，规范自己的业务行为，进行自我提升。

2、期货学习

期货学习本来是专业知识的一部分，但是采购来说，期货具有特殊的重要性。强化期货学习，利用好期货工具，发挥期货对现货的指导意义。

3、轮岗学习

采购部员工，要熟悉和掌握各岗位的工作，做复合性人才。在采购间歇期，采购部内部轮岗学习，达到能熟练操作采购流程中每个岗位的工作。然后部门间学习，向销售部、品控部、物流部学习。

采购部在2024年工作中，将以降低成本和提高效率为工作中心，尝试新方法，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

采购经理的个人工作计划2024

2024年已经到来了，临近年初，我感觉有必要对自己的工作做一下工作计划。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。下面是我个人的工作计划：

一、通过日常工作积累加强对工作岗位的认识

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，买多少，何时买。

我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以货比三家为前提、以质量把控为原则，做好每一笔采购，做到物有所值，物有所用。严格按采购计划采购，做到及时、适用，合理降低物资积压和采购成本。对购进物品做到票证齐全、票物相符，报账及时。

二、明确岗位职能，认真做好采购工作

在“明确目标，勇于负责，主动配合，公司满意”的观念下，积极的落实采购工作要点和月度采购计划制定工作。

三、根据公司需求，挑选优秀供应商

选择供应商是采购工作中非常重要的一个环节，直接关系到所采购产品的质量、价格、服务等方面，所以选择一个优秀的供应商对于我的工作来说非常重要。我将通过以下途径来选择：

1、公开征求的方式

以公开招标的方式来寻找供应商，使符合资格的供应商有参与投标的机会。不过通常比较少用此种方式，因为这是被动地寻找供应商，换言之，若最适合的供应商不主动来投标，恐怕就会失去公开征求的意义。

2、通过同行业介绍

所谓“同行是冤家”是指业务人员之间，因为彼此间争夺客户，尔虞我诈;反之，同行的采购人员倒是“亲家”，因为彼此可以联合采购或互通有无。

3、市场寻找

经过挑选，建立长期合作单位供应商。

四、积极适应和遵守公司制度，进一步加强工作责任感

今年以来，公司的各项规章制度将得到进一步完善，本人要积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。

**超市采购工作计划与目标篇九**

超市采购是超市所有管理中最为重要的环节，因此超市采购部的工作人员需要提前制定好采购

工作计划

。以下有三篇范文可供参考：

1

一、组织实施

将被动采购改成主动采购;—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主动接受财务及其他部门监督。20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事：

20xx年重新制定《采购管理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开寻价：

采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益：

实施公开透明的采购策略后，xx年现有纸张原材料一直在上涨，我部门提议将现有常规产品纸箱不再用d555d，每平方价格为3。45元，只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为3。15元，公司可节约9%的成本;为了节约成本，彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

4、评估价格及品质要求：

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20xx年采供部继续围绕\"控制成本、采购性价比最优的产品\"的工作目标，要求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。要求各长期合作供应商在xx电器、xx电机、超力微等的原价位的基础上下浮3-5个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整，寻找新的供应商)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行了\"采购部的两级价格复核机制\"，然后再传送财务部。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

三、进一步加强对供应商的管理协调

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《供应商管理体制程序书》，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。同时也利于采购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，在进行报价之前，对商家进行评估、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。在20xx年人民币贬值加上国内政府对玩具行业要求的检测的项目也越来越严格，加上纸张原材料及辅料锡涨幅也在20--30%左右，今年的玩具行业如果没有价格优势根本无法生存。因此采供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，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为奔田服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。从而抢占市场、节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

2

一、必须始终树立三个“一”思想。

1、坚持一个中心：一切工作必须以有利于经营、有利于管理、有利于提高企业效益为中心而展开。

2、打造一支团队：努力建设一支专业、务实、和谐、有责任感的年轻的台客隆管理团队。

3、营造一种氛围：努力营造一种既重过程更重结果，既紧张又快乐，既有压力又能进步的积极向上的台客隆企业工作氛围。

二、加强运营管理，创新求变，真正提高门店经营能力。

1、制定运营标准，加大检核力度，实实在在提高门店基础运营质量。运营部要采取现场示范抓基础、蹲点协助抓经营。计划打造府山店、青阳店、繁昌店、西林店运营标准店4家。

2、拓展思路，大胆整改，解困门店经营。对达不到保本要求亏损严重的xx店、xx店、xx店、xx店必须有计划地逐一进行调整，通过整合经营品项、“外引”经营项目、扩大生鲜自营、放权经营甚至撤并等手段达到解困之目的。

三、扩大采购渠道，改变促销模式，提高核心竞争力。

1、逐步建立中央采购与区域采购体系，组织人员，合理分工，加快推进。

(1)、面对现实，推进地采保供应。增加门店当地区域供应商的合作，争取当地供应商资源，促进高效补货，增加单店促销活性，实实在在来降低门店的商品缺货和退货，提高门店竞争力。

(2)、调整促销模式，尝试总部统一促销与门店单店促销每月一期的新模式，促进采购能集中精力扩大单品促销力度与吸引力，实实在在来提高门店的促销效果，力争20xx年促销占比达到18%以上，有效降低促销商品退货率。

(3)、重抓生鲜自营，打造门店经营亮点。20xx年计划建立1000平米生鲜配送中心，设立生鲜经营公司，扩大门店生鲜自营的比重。推行生鲜早市与夜市的共性促销，增加经营活性。同时为公司实施“农超对接”提前做好准备。

四、创新思路，大胆尝试，建立制度，突破四大管理瓶颈。

1、建立新的可操作性强的门店经营考核责任制，行政副部长以上人员的绩效考核责任制，物流中心人员的考核责任制。

2、成立新品审核委员会，建立采购新品审核制度，防止“病从口入”，加强商品管理。

3、设立“品类管理”小组，通过强化对商品贡献率的系统数据分析，精简单品经营数量，特别是经销供应商单品的精简，门店开业二个月后的商品结构分析与调整。推进门店商品配置的优化，提高货架动销率，降低商品退货率。

4、调整或完善软件应用功能，满足企业个性化管理需求。

(1)、单店的公司化运作支持系统，包括促销调价、费用录入，地采供应商的结算对帐等功能。

(2)、物流配送流程的改进支持。包括门店要货整箱商品与拆零商品自动配送分离、独立数据传输、门店独立验收，拆零商品的系统复检，减少物流发货差错，加快门店验收速度等。

五、健全标准，加强培训，完善人事考核，推进企业文化建设。

1、完善规范化、手册化的企业流程和制度。包括：采购、运营、人事、培训、信息、财务、维修、物资、物流等流程和制度。

2、建立“企业职工代表大会”制度，促进企业内部的民主管理和法制治理。

3

1、工作说明：

公司采购员的最高职责是尽最大可能选择和保持丰富的商品品种，为公司的顾客提供商品的最大价值。

2、 基本规定事项

1)作为采购部的员工必须对公司绝对忠诚。不接受厂商的回扣、旅游招待、赠品、宴会，违者将按公司有关规定处理。

2)采购人员必须了解本部门的专业知识，避免采购假冒伪劣商品及被厂商蒙骗。

3)采购人员必须具备丰富的商品知识，慎重选择商品，建立商品组织，控制商品结构，清除滞销商品，经常引进新商品，维持商品的快速周转及新鲜度。

4)控制毛利，尽量达到目标毛利;创造销售业绩，完成目标值。

5)采购人员必须考虑新商品的陈列问题，对正常陈列的商品要画出商品陈列图(moduler)，促销商品应注明其陈列方式。

6)采购人员应密切注意市场行情的变化，掌握市场信息，

7)采购人员应随时关注天气的变化，及时调节受影响的商品的库存。

8)采购人员应经常深入卖场，了解商情、客情，以期创造最佳的销售业绩。

9)采购人员应建立稳定的采购渠道，寻找充足的货源，避免脱销。

10)采购人员必须适时开发新商品。

11)采购人员应经常做市场调查，掌握竞争对手的商品构成、价格策略、促销手段等。并采取相应对策。

12)采购人员应定期收集销售数据，分析销售状况，并及时做出整改措施。

13)采购人员应定期拟定促销计划，并策划实施。

14)采购应了解商品特性，并突显其特性。

3、 专业知识

作为一个合格的采购员，除应具备丰富的商品知识外，还应了解与采购有关的法律、法规等相关的专业知识。具体如下：

国家规定的商品检验标准;

商品安全期限;

商品品质的辨别方;

商标知识;

销售技巧;

商品功能;

商品的制作技术;

商品制造成本的构成;

商品价值的显现方法;

供应商的优缺点;

商品的季节变化规律;

供应商谈判技巧。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn