# 采购日记账记录(优秀9篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-06-28

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。采购日记账记录篇一又一年...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**采购日记账记录篇一**

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。新的一年已经到来，根据自身工作实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据，总结主要有个人成长、工作和存在的不足三个方面。

转变心态。工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事之间关系，还有在工作当中的不尽人意的事情，这些都要我们以一颗平常心去对待。别人对我所讲的，我将会重视和珍惜，即使你已把这件事忘了很久；可是他还牢牢记着你所说的话。”这是一种多么难能可贵与人相处的心态，所以及时的转变心态会让我们工作更加顺利。有明确的计划，只有这样目标才够清晰，以至于在以后的工作中不会茫然。在我到采购不这段时间里，我会经常整理工作日记，这其中记录着一年走来的点点滴滴，无论是化学品，还是净化用品，每天我都要记录下自己所做的事情，然后再总结一下完成状况，不过有时候越是总结越是觉得自己所欠缺东西太多，懂的却太少。所以也曾为之着急，但事实好像跟自己拧上了劲，越是急越容易出错，越是急越是感觉自己所追求的目标离自己越远！还好有这些平时不起眼的日记，它帮我清晰的记录了我的每处过失与进步，在无形中提高了我做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

处处留心皆学问。在工作当中我深有体会。初到采购部我把看了以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，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，这个简单买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。调入采购部后，我首先从思想上转变了原来不正确的观念。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，也是生产后勤的主要环节。要求我们以满足市场和生产需求为准则，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，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，我会一步步向这个方向靠近，跟上公司发展的脚步！通过自己努力成为一名优秀采购工作者。

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为公司多做一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距；一方面，由于个人能力素养不够高；另一方面，就是时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强；对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前量，上报情况不够及时。

三是领导的参谋助手作用发挥不够明显；对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当“算盘珠”。

今后一定要改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好领导交付的每一项任务。打算以后从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，对今后工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

生产辅料，目前生产辅料分成三部分，化学品，净化用品和包装材料，重点在于化学用品，技术含量较高，品种比较多，我现在对这一块的了解还不多，在20xx年我要熟悉的了解车间生产线上的化学用品使用量，使用品质，要求。

总之，在新的一年开始一定要以一个崭新的面貌来迎接工作中的各种挑战，无论是个人成长方面还是工作方面都要以积极的态度以求进步，从而弥补以往存在的缺点与不足。

**采购日记账记录篇二**

新年佳节的预备铃已经敲响，春节期间请一些亲朋好友做客是古往今来的习俗，请客的饭菜酒水和下午聊天吃的小零食，都是年货中的一部分。

随着科技越来越发达，生活条件越来越好，年货的档次也越来越高档。人们除了到超市采购，更多的是去进口零食商店买。

周六下午，我和妈妈一起去购买年货，第一站：大润发。年货不单买食物，也包括对联、福字贴等装饰用品，这就是第一站买的东西，刚走进大润发，一眼望去已是红彤彤一片，到二楼，想买的东西就展现在眼前，福字贴一包一卖，10张8元；对联就要12元一副了，过年长辈给晚辈压岁钱是必不可少的，所以顺带卖了红包袋。

第二站：来伊份。过年请客下午喝点茶，聊聊天，瓜子基本是家家户户都会准备的，来伊份就是专卖这种小包装零食的，一般到过年都会购一箱，选择自己喜欢的，一箱大概400~500元，便宜的也有100~200元，如果选的`都比较贵，那么上千元也有。

大人喜欢吃瓜子，小孩可不喜欢，所以第三站：芳原堂。小孩喜欢吃的就是薯片、饼干之类的，芳原堂里应有尽有，但价格也不便宜，一包大约在20~30元之间。

一购就是一下午，傍晚回家拎着大包小包的东西，这下春节假期吃的总算有着落了。从小时候的“旺旺”到现在的“特仑苏”，光一箱牛奶就可以看出时代的变化，生活的改善。不查不知道，一查吓一跳，原来春节期间的开销那么大，看来大家对春节是非常重视的！

**采购日记账记录篇三**

晚上，我和妈妈还有弟弟兴高采烈地一起去超市购年货。

走进超市的里面，映入我眼帘的是琳琅满目的食品区。我飞奔到了食品区，哇噻！有各种各样的食品，我在这些食品中挑了我最爱的薯片、好丽友派、蛋黄派、奥利奥、夹心饼干。购买了这些，又和妈妈还有弟弟来到了水果区，那水果也是新鲜可口。快过年了，超市里每个水果都满满的，等待着人们火速购买，我们买了些橘子、甜橙、葡萄、桂圆、苹果、香蕉。来到了水果区，买了些黄瓜、白菜、芹菜、西葫芦、豆角，还买了一些鸡蛋。

最后，我们来到了肉区，和妈妈买了鸡、肉、鱼和油，买过这些必备之物，一看购物车，已经挤满了，我们便去了付钱区付账，一共花了几百多，我们便开开心心地回家了。

今晚真是满载而归，这些东西过年也慢慢享用，一定吃的`很充足，过得很开心、有趣。同学们，你们都买过年货了吗？新的一年再过几天即将要降临了，我期待着新年的到来，也希望大家过个开心的好年！

**采购日记账记录篇四**

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，相比较管理严格的中国台湾企业来说，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。ab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 our products, services and relationships, we will add to life\'s enjoyment\"，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。

今天是徐帅弟在南富士的第一节课，虽然一直对他的口才和水平抱有极大信心，还是被他的表现完全折服，非常的优秀。有点林海的风格，气度非凡，幽默，口才出色，表情和手势都非常到位。当然也有他自己的特色，平易近人，而且非常善于启发学员的思考和鼓励学员发言，听他的课自己都有很多忍不住想说。南富士的讲师团队是越来越强大了，对我们下个学期的职前培训充满信心。他的题目是《责任心与信用度》，一开始就谈到要勇于承认错误，正好这两天的实习经历让我有一些深刻的体会。

前天和我的mentor一起去我们的一家供应商sca做了供应材料的一个比较检测，同去的还有负责qc的经理。昨天我们要把我们之前的检测结果做出一个proposal给masson和qc的经理，馒头让我十点把数据分析的结果做好excel表格给他，然后十二点之前他把proposal做好一起汇总给他们。

数据分析的工作不复杂，我很快就做好汇总的分析表格，本来应该给馒头了，但是时间还早，想想只是列出均值和波动范围似乎不够，不能反映材料质量的稳定程度，就想再做细致一点的分析。于是又加上标准差，但是百威给我的办公电脑是全英文系统和英文的office软件，员工手册上还规定不准安装非授权的软件，于是研究如何使用在中文界面下很熟悉的excel函数还是老费了一些功夫，加上数据又比较繁多，做出来的时候已经10点了。恰好馒头在和客户谈生意，我的系统邮箱因为美国总公司那边系统出了点问题，所以还没有给我申请好，没法通过内部网发给馒头，只好就在那干等着。正好masson和其他两个经理开会，看我手头上的事情处理完了，就让我也参加去了解一下，我就去开会了。一下忘了这事，直到会开完了才想起来，已经快12点了。赶紧回到采购部，把东西给mentor，但是他看了以后指出来我做的表格很多细节问题，让我重新再改，但是做好的时候已经1点半了。

我没想过要承认错误什么的，毕竟馒头当时正和客户在谈生意，我不能去打断他，而我没法把东西给他也是因为公司内部不让用优盘我的内网邮箱is部门还没有给我开通，我“以为”我做的表格又没有问题，可以直接汇总就可以了，所以我“以为”我当然没有责任。

后来下班回来的路上，馒头委婉的说了这件看起来很不起眼的小事，提到他因此中午向masson和qc的经理道歉，因为他承诺过要在中午之前把结果反馈给他们。我才意识到自己的错误，赶紧向他道歉，首先，我没有及时的把我所做的工作和他沟通，如果我已经完成了基本任务，但是想增加一些分析是好的，不过我应该和他沟通一下，把已经做好的东西给他然后再想着增加新东西，不要为了体现自己的水平而自做主张但是误了工作进度安排。然后，我觉得自己没有责任，毕竟masson让我去开会，而我的内部网邮箱没有开通，馒头也没有我的号码，但是再反过来一想，去做一件新的事情之前，首先要把手头必须要完成的任务结束;不能联系他，我可以在他的桌上留字条，让他直接看我的电脑上做出来的结果;即使没有这么做，我也应该把我的手机号留给他，能让他随时可以联系到我。看起来是小事，但是确实能反映一个人工作上处事的态度、能力和风格。

听了徐的课，想起来实习时候发生的这件事情，更加深刻的体会到承认错误的重要性，为什么我在第一时间没有意识到自己的错误?自己首先还是想着把问题怪到不可控制的外界因素上，没有想过从自己身上发现问题，寻找不足。直到我的馒头委婉的提醒我，我意识到自己在工作方面，其实还有很多的不够职业的地方。感谢我的mentor，不管是实际工作的指导，还是这样细节方面的问题，都会不厌其烦的带我，希望我也能尽快的上手工作，能够发挥自己的作用。感谢徐帅弟，给我们带来这么有用处的一门课。

有个很经典的所谓职场人士必读之寓言，感触颇深

张三李四——积极工作就会得到赏识

张三和李四同时受雇于一家店铺，他们拿同样的薪水。一段时间后，不知道怎么回事，张三青云直上，又是升职又是加薪，而李四却仍在原地踏步。李四不满意老板的不公正待遇，终于有一天他到老板那儿发牢骚了。老板一边耐心地听着他的抱怨，一边在心里盘算着怎样向他解释清楚他和张三之间的差别。

\"李四，\"老板开口说话了，\"您现在到集市上去一下，看看今天早上有什么卖的?\"

一会儿功夫，李四便从集市上回来向老板汇报：\"今早集市上只有一个农民拉了一车土豆在卖。\"

\"有多少?\"老板又问。

李四没问，于是赶紧戴上帽子又跑到集上，然后回来告诉老板：\"一共40袋土豆。\"

\"价格呢?\"老板继续问他。

\"您没有叫我打听价格。\"李四委屈地申明。

\"好吧，\"老板接着说，\"现在请您坐到这把椅子上，别出声，看看别人怎么说。\"于是老板把张三叫来，吩咐他说\"张三，您现在到集市上去一下，看看今天早上有什么卖的。\"

张三也很快就从集市上回来了，他一口气向老板汇报说：\"今天集市上只有一个农民在卖土豆，一共40口袋，价格是两毛五分钱一斤。我看了一下，这些土豆的质量不错，价格也便宜，于是顺便带回来一个让您看看，\"

张三边说边从提包里拿出一个土豆，\"我想这么便宜的土豆一定可以赚钱，根据我们以往的销量，40袋土豆在一个星期左右就可以全部卖掉。所以我把那个农民也带来了，他现在正在外面等您回话呢。\"

此时老板转向了李四，说：\"现在你知道为什么张三的薪水比您高了吧?\"

李四无语。

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。

我也得加油……

按照重要性和需要的主动性程度两个维度来划分，可以把工作分为四个象限，如下图所示

operation：既不需要什么主动性，本身又不重要的简单重复劳动，就是作业性质的工作，实习开始几周做的基本上就是这样的简单重复劳动，新鲜劲一过去就开始嫌无聊没意思了。

task：工作不重要，无需投入过多的人力物力，但是需要承担者个人的思辨，联系以及动手处理问题的能力，就是所谓的任务。上级往往只给一个大致目标和需要，但是怎么做，什么时候做，做出什么结果，都得自己解决。实习的开始阶段部门也分配我这样几个任务，熟悉一个工作，也看看我独立处理事情的能力。这样的工作其实相对来说做起来还是比较简单的，只要最后能有一个结果就行了，反正不是很重要，所以做起来也没有太大兴趣。

strategic problem：这是我最想做的……但是现在这个阶段，不是我能掌控的工作。重要性越高意味着权力，也需要更高的责任感，只有部门经理和独当一面的商务代表能够有资格和有能力充当问题解决者。要有眼光识别困难所在，界定问题，制定行动计划，整合和分配资源，监督执行。想solve一个problem，也不是提出一个solution就搞定的，还要有能力领导团队，协调与这个problem有联系的利益相关者，保证solution的执行。

但是，在制度和流程很严格的大公司，再大的strategic problem的solution也是由一个个的key process构成的。某种程度上，越是主观能动性也就意味着更多的不确定性和风险，这也是为什么越是大公司越是重视条条框框的制度和流程，通过一个个看似枯燥process的完成来保证整体的效果。

而我觉得，在实习过程中，最大的挑战不是做不完的operation，不是做起来有点困难的task，不是和自己相距千里的strategic problem，而正是如何高效和准确的执行process，尤其是当自己只是做strategic problem下的一个小process，根本不清楚这个strategy和problem的重要性，不知道自己做的究竟是什么的时候，这才是职场的真正考验。

时间过得很快，实习已经接近一个月了。这周以来，明显感觉自己的工作量加大了很多，两天都是从早上一直忙到下午下班，而且开始逐渐的让我参与key process的工作。但是苦恼的是，现在做的事情不像operation，我的师傅会手把手的告诉我怎么做，什么时候做，做到什么程度;也不像task，可以任我天马行空随便做，反正也没有一个definite的期限;可是我又没完全搞清楚整个系统的流程，不清楚什么是关键的东西，也不知道自己的工作对整个团队的重要性，会不会影响团队的效率，结果一做就出问题，也因此挨了批。

表面上看起来，流程是一个死的东西，照着做就行了，但是strategic problem本身就是一个项目性的工作，中间的每一个process在每一次做的时候都会面临新的问题和挑战，尤其关键的是，如何认识到自己所处理的process对于整个项目的作用，认识到关键点所在，然后坚决的执行和跟进关键点，贯彻到位。换句话说，虽然发挥的空间不大，但是要做好，做出效果，做的提高整个团队的效率，是需要极大的责任心和主动性的。

如何把process完成的更好，我想得从以下几个方面改进：

1、拿到每一个process，明确process的关键性在何处，瞄准关键点，为process的完成制定计划，清楚自己的每一个步骤。

2、系统全面的认识整个project，有个宏观的了解，自上而下的认识自己所做的process对整个项目的重要性。

3、与process的相关者沟通，知道如果做不好会对其他人造成什么影响，同时不管的沟通以了解相关者的信息反馈。尤其需要关注紧密衔接的前一个process和后续的process的进展情况，协调整体的运作，提高效率。

4、不断的跟进，不仅仅完成计划，还要保证process完成的效果。

工作就是这样，用心去做，才能有收获，不然像现在这样一天下来，浑浑噩噩，累个半死，但是没有一点效果。苦干加巧干，今天到此为止，明天继续努力。

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xx就赠送xxx机器一台”，或是“租期$xx/月，年采购量xx返点xx”，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。

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。

**采购日记账记录篇五**

新的一年就要到来了，家家户户都忙着置办年货，来迎接新的一年。

今天早上，起床后，吃完早饭，我和老妈便来到了银座购物广场，银座里真是人山人海啊！我差一点就被前来购物的人挤了出来，幸好老妈把我拉了进来。

我们来到了超市的入口，把包存了起来，存包的地方都满了，只能到买表的地方存起来，把包存起来后，就来找车子，找了半天，没找着一个车子，就在这时，我看见一个人把筐子推过来，我眼疾手快，把车子推了过来。上下分别放上一个筐，便和老妈开始了疯狂大购物，薯片、沙爹牛肉粒、面包、果汁、可乐、糖果……全跑进了我的筐子里，我高兴极了，不一会儿，一个筐子已经满满当当的`了。

眼看整个超市已经被我和老妈转了整整一圈了，老妈提议说：“要不咱们再去买衣服的地方看看？”“好吧！”我爽快的答应了。

我和老妈来到了卖衣服的地方，这里更是人山人海，这不，老妈一眼就相中了一条棉裤，然后，就问我好看不好看，我说好看，老妈就买了一条，放在了第二个筐子里。

就在要回去的时候，老妈又想起一件事，那就是要给我买一件衣服，我和老妈又来到了兔仔麦，买了我渴望已久的一条裤子，这让我特别高兴，衣服买完了，第二个筐子也就满了。

出去结账的时候，我们刚刚超出了抽奖的范围，我特别高兴，由于我的手气不好，只抽出了十张红包。

抽完奖后，我和老妈满载而归的回到了家里。

**采购日记账记录篇六**

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。ab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 our products, services and relationships, we will add to life\'s enjoyment\"，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。

今天是徐帅弟在南富士的第一节课，虽然一直对他的口才和水平抱有极大信心，还是被他的表现完全折服，非常的优秀。有点林-海的风格，气度非凡，幽默，口才出色，表情和手势都非常到位。当然也有他自己的特色，平易近人，而且非常善于启发学员的思考和鼓励学员发言，听他的课自己都有很多忍不住想说。南富士的讲师团队是越来越强大了，对我们下个学期的职前培训充满信心。他的题目是《责任心与信用度》，一开始就谈到要勇于承认错误，正好这两天的实习经历让我有一些深刻的体会 。

前天和我的mentor一起去我们的一家供应商sca做了供应材料的一个比较检测，同去的还有负责qc的经理。昨天我们要把我们之前的检测结果做出一个proposal给masson和qc的经理，馒头让我十点把数据分析的结果做好excel表格给他，然后十二点之前他把proposal做好一起汇总给他们。

数据分析的工作不复杂，我很快就做好汇总的分析表格，本来应该给馒头了，但是时间还早，想想只是列出均值和波动范围似乎不够，不能反映材料质量的稳定程度，就想再做细致一点的分析。于是又加上标准差，但是百威给我的办公电脑是全英文系统和英文的office软件，员工手册上还规定不准安装非授权的软件，于是研究如何使用在中文界面下很熟悉的excel函数还是老费了一些功夫，加上数据又比较繁多，做出来的时候已经10点了。恰好馒头在和客户谈生意，我的系统邮箱因为美国总公司那边系统出了点问题，所以还没有给我申请好，没法通过内部网发给馒头，只好就在那干等着。正好masson和其他两个经理开会，看我手头上的事情处理完了，就让我也参加去了解一下，我就去开会了。一下忘了这事，直到会开完了才想起来，已经快12点了。赶紧回到采购部，把东西给mentor，但是他看了以后指出来我做的表格很多细节问题，让我重新再改，但是做好的时候已经1点半了。

我没想过要承认错误什么的，毕竟馒头当时正和客户在谈生意，我不能去打断他，而我没法把东西给他也是因为公司内部不让用优盘我的内网邮箱is部门还没有给我开通，我“以为”我做的表格又没有问题，可以直接汇总就可以了，所以我“以为”我当然没有责任。

后来下班回来的路上，馒头委婉的说了这件看起来很不起眼的小事，提到他因此中午向masson和qc的经理道歉，因为他承诺过要在中午之前把结果反馈给他们。我才意识到自己的错误，赶紧向他道歉，首先，我没有及时的把我所做的工作和他沟通，如果我已经完成了基本任务，但是想增加一些分析是好的，不过我应该和他沟通一下，把已经做好的东西给他然后再想着增加新东西，不要为了体现自己的水平而自做主张但是误了工作进度安排。然后，我觉得自己没有责任，毕竟masson让我去开会，而我的内部网邮箱没有开通，馒头也没有我的号码，但是再反过来一想，去做一件新的事情之前，首先要把手头必须要完成的任务结束;不能联系他，我可以在他的桌上留字条，让他直接看我的电脑上做出来的结果;即使没有这么做，我也应该把我的手机号留给他，能让他随时可以联系到我。看起来是小事，但是确实能反映一个人工作上处事的态度、能力和风格。

听了徐的课，想起来实习时候发生的这件事情，更加深刻的体会到承认错误的重要性，为什么我在第一时间没有意识到自己的错误?自己首先还是想着把问题怪到不可控制的外界因素上，没有想过从自己身上发现问题，寻找不足。直到我的馒头委婉的提醒我，我意识到自己在工作方面，其实还有很多的不够职业的地方。感谢我的mentor，不管是实际工作的指导，还是这样细节方面的问题，都会不厌其烦的带我，希望我也能尽快的上手工作，能够发挥自己的作用。感谢徐帅弟，给我们带来这么有用处的一门课。

有个很经典的所谓职场人士必读之寓言，感触颇深

张三李四——积极工作就会得到赏识

张三和李四同时受雇于一家店铺，他们拿同样的薪水。一段时间后，不知道怎么回事，张三青云直上，又是升职又是加薪，而李四却仍在原地踏步。李四不满意老板的不公正待遇，终于有一天他到老板那儿发牢骚了。老板一边耐心地听着他的抱怨，一边在心里盘算着怎样向他解释清楚他和张三之间的差别。

\"李四，\"老板开口说话了，\"您现在到集市上去一下，看看今天早上有什么卖的?\"

一会儿功夫，李四便从集市上回来向老板汇报：\"今早集市上只有一个农民拉了一车土豆在卖。\"

\"有多少?\"老板又问。

李四没问，于是赶紧戴上帽子又跑到集上，然后回来告诉老板：\"一共40袋土豆。\"

\"价格呢?\"老板继续问他。

\"您没有叫我打听价格。\"李四委屈地申明。

\"好吧，\"老板接着说，\"现在请您坐到这把椅子上，别出声，看看别人怎么说。\"于是老板把张三叫来，吩咐他说\"张三，您现在到集市上去一下，看看今天早上有什么卖的。\"

张三也很快就从集市上回来了，他一口气向老板汇报说：\"今天集市上只有一个农民在卖土豆，一共40口袋，价格是两毛五分钱一斤。我看了一下，这些土豆的质量不错，价格也便宜，于是顺便带回来一个让您看看，\"

张三边说边从提包里拿出一个土豆，\"我想这么便宜的`土豆一定可以赚钱，根据我们以往的销量，40袋土豆在一个星期左右就可以全部卖掉。所以我把那个农民也带来了，他现在正在外面等您回话呢。\"

此时老板转向了李四，说：\"现在你知道为什么张三的薪水比您高了吧?\"

李四无语。

**采购日记账记录篇七**

今天我和妈妈一起去菜市场旁边的那个新开的超市，我刚进去就有一堆人。

，所有味的都有。

接着我们又去了一个地方，有个阿姨送我一个气球，我拿了之后又看见了一个东西。他们说买一袋洗衣粉送一个摇摇车，这太不值了吧!买一袋洗衣粉就能送一个摇摇车，摇摇车一分都不用掏。然后妈妈买了一袋洗衣粉，别人送了一个洗脚盆。

着拖鞋，嘴里叼了一提餐巾纸。

能帮妈妈拿东西了，我今天真开心!

**采购日记账记录篇八**

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。ab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 our products, services and relationships, we will add to life\'s enjoyment\"，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。

今天是徐帅弟在南富士的第一节课，虽然一直对他的口才和水平抱有极大信心，还是被他的表现完全折服，非常的优秀。有点林-海的风格，气度非凡，幽默，口才出色，表情和手势都非常到位。当然也有他自己的特色，平易近人，而且非常善于启发学员的思考和鼓励学员发言，听他的课自己都有很多忍不住想说。南富士的讲师团队是越来越强大了，对我们下个学期的职前培训充满信心。他的题目是《责任心与信用度》，一开始就谈到要勇于承认错误，正好这两天的实习经历让我有一些深刻的体会 。

前天和我的mentor一起去我们的一家供应商sca做了供应材料的一个比较检测，同去的还有负责qc的经理。昨天我们要把我们之前的检测结果做出一个proposal给masson和qc的经理，馒头让我十点把数据分析的结果做好excel表格给他，然后十二点之前他把proposal做好一起汇总给他们。

数据分析的工作不复杂，我很快就做好汇总的分析表格，本来应该给馒头了，但是时间还早，想想只是列出均值和波动范围似乎不够，不能反映材料质量的稳定程度，就想再做细致一点的分析。于是又加上标准差，但是百威给我的办公电脑是全英文系统和英文的office软件，员工手册上还规定不准安装非授权的软件，于是研究如何使用在中文界面下很熟悉的excel函数还是老费了一些功夫，加上数据又比较繁多，做出来的时候已经10点了。恰好馒头在和客户谈生意，我的系统邮箱因为美国总公司那边系统出了点问题，所以还没有给我申请好，没法通过内部网发给馒头，只好就在那干等着。正好masson和

其他

两个经理开会，看我手头上的事情处理完了，就让我也参加去了解一下，我就去开会了。一下忘了这事，直到会开完了才想起来，已经快12点了。赶紧回到采购部，把东西给mentor，但是他看了以后指出来我做的表格很多细节问题，让我重新再改，但是做好的时候已经1点半了。

我没想过要承认错误

什么

的，毕竟馒头当时正和客户在谈生意，我不能去打断他，而我没法把东西给他也是因为公司内部不让用优盘我的内网邮箱is部门还没有给我开通，我“以为”我做的表格又没有问题，可以直接汇总就可以了，所以我“以为”我当然没有责任。

后来下班回来的路上，馒头委婉的说了这件看起来很不起眼的小事，提到他因此中午向masson和qc的经理道歉，因为他承诺过要在中午之前把结果反馈给他们。我才意识到自己的错误，赶紧向他道歉，首先，我没有及时的把我所做的工作和他沟通，如果我已经完成了基本任务，但是想增加一些分析是好的，不过我应该和他沟通一下，把已经做好的东西给他然后再想着增加新东西，不要为了体现自己的水平而自做主张但是误了工作进度安排。然后，我觉得自己没有责任，毕竟masson让我去开会，而我的内部网邮箱没有开通，馒头也没有我的号码，但是再反过来一想，去做一件新的事情之前，首先要把手头必须要完成的任务结束;不能联系他，我可以在他的桌上留字条，让他直接看我的电脑上做出来的结果;即使没有这么做，我也应该把我的手机号留给他，能让他随时可以联系到我。看起来是小事，但是确实能反映一个人工作上处事的态度、能力和风格。

听了徐的课，想起来实习时候发生的这件事情，更加深刻的体会到承认错误的重要性，为什么我在第一时间没有意识到自己的错误?自己首先还是想着把问题怪到不可控制的外界因素上，没有想过从自己身上发现问题，

寻找

不足。直到我的馒头委婉的提醒我，我意识到自己在工作方面，其实还有很多的不够职业的地方。感谢我的mentor，不管是实际工作的指导，还是这样细节方面的问题，都会不厌其烦的带我，希望我也能尽快的上手工作，能够发挥自己的作用。感谢徐帅弟，给我们带来这么有用处的一门课。

有个很经典的所谓职场人士必读之寓言，感触颇深

张三李四——积极工作就会得到赏识

张三和李四同时受雇于一家店铺，他们拿同样的薪水。一段时间后，不知道怎么回事，张三青云直上，又是升职又是加薪，而李四却仍在原地踏步。李四不满意老板的不公正待遇，终于有一天他到老板那儿发牢骚了。老板一边耐心地听着他的抱怨，一边在心里盘算着

怎样

向他解释清楚他和张三之间的差别。

\"李四，\"老板开口说话了，\"您现在到集市上去一下，看看今天早上有什么卖的?\"

一会儿功夫，李四便从集市上回来向老板汇报：\"今早集市上只有一个农民拉了一车土豆在卖。\"

\"有多少?\"老板又问。

李四没问，于是赶紧戴上帽子又跑到集上，然后回来告诉老板：\"一共40袋土豆。\"

\"价格呢?\"老板继续问他。

\"您没有叫我打听价格。\"李四委屈地申明。

\"好吧，\"老板接着说，\"现在请您坐到这把椅子上，别出声，看看别人怎么说。\"于是老板把张三叫来，吩咐他说\"张三，您现在到集市上去一下，看看今天早上有什么卖的。\"

张三也很快就从集市上回来了，他一口气向老板汇报说：\"今天集市上只有一个农民在卖土豆，一共40口袋，价格是两毛五分钱一斤。我看了一下，这些土豆的质量不错，价格也便宜，于是顺便带回来一个让您看看，\"

张三边说边从提包里拿出一个土豆，\"我想这么便宜的土豆一定可以赚钱，根据我们以往的销量，40袋土豆在一个星期左右就可以全部卖掉。所以我把那个农民也带来了，他现在正在外面等您回话呢。\"

此时老板转向了李四，说：\"现在你知道为什么张三的薪水比您高了吧?\"

李四无语。

**采购日记账记录篇九**

本文目录

采购实习日记

采购部实习日记范文

采购部实习日记

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。

采购实习日记（2） |

返回目录

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。

采购实习日记（3） |

返回目录

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。(via:)

百威的内部管理很严格，而且非常重视细节的管理，相比较管理严格的中国台湾企业来说，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。ab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“throughallofourproducts,servicesandrelationships,wewilladdtolife’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。

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