

1、有一批物料你已经下订单通知供应商生产，但接到通知说因为客户已取消此订单，但公司其它的产品又不可能用到。请问你该如何解决，而且要有3个解决方案？

答：这个问题太笼统，不过碰到这种情况时，首先得了解供应商对你所下订单的完成状况，同时要求供应商停止订单的生产。根据供应商的反馈来决定处理。A 若供应商还未进行订单的正式生产，可与供应商协调取消此单，请其帮忙将所订原材料用于其它产品的生产。若供应商已进行了生产，要求供应商提供准确的生产数量，再与市场部协调看此种物料是否会在今后的生产中使用？若将来有用，只需与供应商协调将送货期推后即可。若不可能再用，应向客户索取已生产物料的赔偿金。若客户以毁约日期在合同准许之内为由，不做任何赔偿时，应尽快与供应商协调以成本价将物料金额算清，并考虑物料报废后是否有利用价值？尽可能将损失降到最低。

2、为什么选择做采购？

答：A 可以熟悉商品市场，增长见识。B、可以接触不同的人，提高语言交流能力，增强个人魅力。C、其次要做好采购是不容易的，个人发挥空间比较大，对个人发展很有帮助。采购的压力—如何以成本结构为导向，保证商品采购为最低成本。采购管理

3、采购员的价值体现在哪里？谈谈你对采购的认识？

答：采购为公司节省1元相当于销售卖出11元的货，这就是采购员的价值，作为采购就是按照公司的需求，生产产品的需要，从公司利益出发买到所需的物品，即符合产品要求，又是公司可以接受的价钱，那么你算一个合格的采购。采购流程

4、采购员应该怎样去开发新的供应商？

答：开发供应商每个公司都有自己的流程，大体是先收集供应商信息（网上，展览会，朋友介绍，供应商自荐等）- 进行供应商问卷调查 实施调查 - 评估 - 供应商送样 - 合格 - 列入合格供应商；不合格则重新找。

5、电子料的市场价格怎样？

答：这个不好说，变动很大，自己查查最近的价格。

6、客户突然取消订单，而物料又回到工厂了，供应商不同意退货(不能向客户索赔)？

答：通常这种情况，在采购行业中比较少发生，因为你跟客户有签定一系列的合同，跟你的供应商也有签定一系列的合同，当客户突然取消订单的时候，并不是说客户只是说把订单取消，而不给予任何处理方式，一般来讲，客户肯定会给予你一些处理的方式，例如说：为这批货找新的买家，需要一定的时间，所以，这时候，一般来讲，口头上客户是说要找新买家，可是时间不等，你只能去想办法通过各种渠道去帮助客户，同时适当的跟供应商沟通，如果此款产品是行业中通用了，也就是说是标准件，可以适当的跟供应商沟通看供应商能否把此款产品销售出去，用双方合作的诚信关系，试着去说服供应商，如果供应商不帮忙，不同意退货的话，只能跟老板或是跟客户商量，把这批货收下来，然后试着找这个产品的同行，或是寻找一些相关信息，看能否把这批货卖出去！因为采购商都有跟供应商签定合同，不是供应商问题的时候，采购商不可以轻易的作退货处理；

7、公司产品的成本呢

答：原材料费用+制造费用(水电、人工、维修、包装、检验、机器折旧、报等) 管理费用+税收+利润+运输

8、如何让公司同供应商共同发展？谈谈你对采购战略的看法？

答：这个问题比较大，但无非是在技术进步、成本的降低、供货周期的缩短、质量控制水平的提高、发展规模和速度等几方面考虑，共同进步。

采购需要的是最好有专业知识，有一定的谈判经验与技巧并且对市场有一定的了解，实行买卖双方高层及经办人一季度一会晤，解决前期存在的不良现象，提出往后的发展目标及战略目标，让供货商有一个明确思想，全力配合我司的一个开发过程。

9、如何维持旧供应商关系？

答：供应商关系的维护：因为供应商不是客户，没有必要经常主动打电话去联络感情，有必要时才进行联络，一般供应商都会主动打电话给采购，公事公办，如果是私事就像对待普通朋友一样就可以了！

10、如何判定供应商报价的真实？

<1>通过多家比价

<2>通过成本分

<3>通过该产品的功能定位来自行与同等产品比较进行确定

11、老供应商每次报价都略高于新供应商，但沟通后又同意适当降低，应如何处理对这种情况

答：分开走货，从新供应商小批量购进。当然此批如果还是从老供应商走大部分。因为一个产品不仅仅是价格问题，还有规格，外形，使用寿命、交期等等一些方面，我必须小批量试样后才能做出最后决定。

另外一般来说公司一样产品的分额应该是 37 开，谁的有优势谁占大头。实际生产中会有各种状况出现，有两家供应商才能有效的去解决这些问题。如果最后老供应商价格比新的高，那么我会从新的买大头，但是仍然会维持与老供应商的供求关系，一个长期往来的供应商是一笔财富。价格一致我会从老供应商那买大头，保留新供应商的供货资格。

12、供应商请吃喝时怎么处理？

答：我说原则上都拒绝，无法拒绝的就邀上其它同事赴约。老板不怎么满意他说应邀请上司去就可以了，不能叫其他人去！这点以后要注意了

13、供应商物料有问题时如何处理？

答：如果货款还没有全额付完的话，扣部分货款，以此要求供应商提供退货补货或折扣的要求。如果是客户指定要求用那家厂商的话，提供检验报告以及有问题的样本给客户，向客户告状，另外考虑开发同类产品的供应商，避免受制于该供应商！

14、有款物料采购额约 30W/月，要选多少家供应商较合理？

答：个人认为还是要视情况而定。如果供应商有实力，有品质，服务好，一个厂家供应也未尝不可。30 万的货款数目也不是很大。（当然后备厂家也是必须要有的）。两家厂供应，我认为最好不过的。相互之间有个比较，而且还能相互制约。厂商太多，效果可能反而不好。货款相应少了，厂商的积极性也不会太高。相应的后遗症可能还比较多。如退货，到底是那家厂的，可能到时还会令你头痛。

15、你以前的公司有年度采购计划或降价目标吗？谈谈你们是如何实现或达到的；

答：每一个正规公司都有这样的计划，在市场没有大的变化下，是按原计划进行的，对于最后比原计划还要低的成本下，公司高层给予了差价的 10% 的奖励。降价一就是多寻厂商报价，再就是找可替代的新材料替代来降价，货源最好从生产商拿货减少中间商的差价，还有付款方面可以缩短或加长，再就是做好计划对常用物料统购，量大单价可以再优惠，找几个每月货款较多的供应商商量谈价，告知公司明年的计划与大概的订单量去与供应商谈，让供应商看到以后的希望，自然他就同意降了。

16、如果你被本公司录取，你将如何开展你的工作？

答：“首先听取领导的指示和要求，然后就有关情况进行了解和熟悉，接下来制定一份近期的工作计划并报领导批准，最后根据计划开展工作。”

17、如果有一家供应商的货，品管说是供应商的来料不良，而供应商说是他只能做出这种程度，身为采购会怎么办？

答：有两种可能：1、如果公司还可以用这种料，就申请特采，同时修改进料检验标准，在可用范围内，修改一个上下限，如果以后再来料，品质按照新修改的检验标准验货，这种货就可以用了。2、如果这种料确实有品质问题，公司根本没办法用，在对方无法改善的情况下，建议更换新的供应商！

18、如果供应商交期无法达成，采购应怎么办？

答：如果供应商的交期无法达成，先发改善通知书，强烈要求对方改善，可根据交期未达成而影响公司生产情况的程度，给予扣款或延迟付款，以督导并强制对方改善，若对方无法改善，建议更换新的供应商！毕竟，品质和交期对一个公司的正常运作来说，非常的重要！

19、采购的定义

答：运用公司的资金来换取公司有用的物品与服务，也就是说以资金来建立资源（物品+服务），此资源透过管理的运用产生最大附加价值的资产，从而为公司创造利润。

20、对于一款新产品，你如何评估供应商的报价是否合理？顺便谈谈你通常是如何估算产品成本！

答：对于一款新产品，如果你要评估供应商的报价是否合理，在新产品评估价格前，首先你要知道新产品的零件 BOM 表，这样，你可以通过对各款零件的认识，去大概做一个市场的调查，各款零件的调查结果统筹做成表格，再根据零件的加工精细要求去寻求一些相关的资料，可以适当的去了解这些零件行业的一些相关的质量标准，而后根据当时当地的加工成本和加工费用作一些大概的统筹，这样，当供应商报价给你的时候，你就可以大概的算出供应商的报价是否合理；而我估算成本的方式也会通过这一系列的调查来评估我产品的成本；如果涉及到的工艺超过采购的专业范畴，一般就需要公司的工程技术人员从旁协助，以其达到最好的谈判效果。

21、如何管理供应商

答：供应商的管理：将所有的供应商列在一张表上，定期对供应商的品质，交期，配合度进行评审，并列入评审资料中，根据评审结果可对供应商进行汰淘或更换，如果表现特别好的供应商，可视其情况，多下订单！

22、我们为什么要雇请你呢？

答：回答“因为我一直想在这里工作”很糟糕，“我真的很需要一份工作”就更糟。雇主希望听到你能为公司付出什么，而不是他们如何帮你解决生计问题。适当地谈谈自己如何解决了一个难题、缩减了公司开支，可以在回答中提到先前的成功事例、你掌握的知识或技能。

23、你认为自己最大的弱点是什么？

答：现在他们是在鸡蛋里面挑骨头，这是面试中自我保护的一招。要利用这个机会，让对方找不到任何理由淘汰你，太多诚实的求职者就是因为过于坦白而犯下大错。我们不是要你说谎，但一定要小心说话！比如说，即使你真的非常拖沓，或做事条理性很差，千万别承认。如果你面试的职位要求团队精神，那就不要承认自己总不合群。

以下保险的回答会让你顺利过关：

- (1) 有时候对那些水平不如自己的人，我会缺乏耐性。
- (2) 有时我会过于敏感，太在意别人的想法。
- (3) 有时候我找不到时间放松自己。
- (4) 有时为了做成一桩交易，我会有些激进。

按照以上的说法，其实你是暗示自己不赞成偷懒、并不冷漠、自己是一个工作狂，或是一名顽强的销售人员。作为员工来说那其实不是缺点！

24、最能概括你自己的三个词是什么？

答：适应能力强，有责任心和做事有始终，结合具体例子向主考官解释，使他们觉得你具有发展潜力。

25、你对我们公司有什么认识？

答：要向对方摆明自己通过调查掌握了不少公司资料，当然只谈公司的正面消息很重要。

26、你是怎么知道我们招聘这个职位呢？

答：如果你是从公司内部某人处打听回来的消息，记得提及他的名字，公司不说偏袒内部关系不代表它不存在。

27、不错的发展和有利的发展你会选择哪一项呢？除了工资，还有什么福利最吸引你？

答：有利的发展吧，因为人生在世，本来就要有自己的理想，和自己的抱负，一个好的发展空间有利于实现自己的理想和抱负，趁年轻的时候可以多学点东西，赚钱并不是最重要的。定期培训以及好的发展空间就是给我最好的福利了。（尽可能诚实，如果你做足了功课，你就知道他们会提供什么，回答尽可能和他们提供的相配。如果你觉得自己该得到更多，也可以多要一点。）

28、你参加过什么业余活动？

答：既然最好是让人觉得你处事不乏手腕，那么最好强调一下那些需要群体合作和领导才能的活动。

29、你参加过义务活动吗？

答：现在就着手做一些义务活动，不仅仅是那些对社会有贡献的，还要是你的雇主会在意的，如果他们还没有一个这样的员工，那么你会成为很好的公关资源。

30、你心目中的英雄是谁？

答：最好的答案是你的朋友或者家人，尽量避免说及名人。

31、你有什么问题吗？

答：一定要提问。

32、你过去的上级是个怎么样的人？

答：正确的回答只有一种：说好话。即使你很想借此机会，好好痛骂一顿那个让你无法忍受的人，可千万别这么做。不要攻击以前的老板，那会让你前功尽弃。即使他是一个笨蛋或一无是处，你也不应该过分批评。如果实在说不出好话，就给一些中肯的评价。

buyer.top-sales.com.cn

33、你为什么还没找到合适的职位呢？

答：别怕告诉他们你可能会有的聘请，千万不要说“我上一次面试弄得一塌糊涂……”。指出这是你第一次面试。

34、你的业余爱好是什么？

答：找一些富于团体合作精神的，这里有一个真实的故事：有人被否决掉，因为他的爱好是深海潜水。主考官说：因为这是一项单人活动，我不敢肯定他能否适应团体工作。

35、你怎么看待要向比你年轻的人/女性汇报呢？

答：“我从不根据年龄性别划分别人,只要他们是凭借自己能力到达该职务的,那绝对没有问题。”

36、有想过创业吗？

答：这个问题可以显示你的冲劲，但如果你的回答是“有”的话，千万小心，下一个问题可能就是“那么为什么你不这样做呢？” buyer.top-sales.com.cn

37、你为什么辞去原来采购的工作。

答：我离职是因为这家公司倒闭；我在公司工作了三年多，有较深的感情；从去年始，由于市场形势突变，公司的局面急转直下；到眼下这一步我觉得很遗憾，但还要面对现实，重新寻找能发挥我能力的舞台。

38、你为什么应聘采购职位,觉得这个职位与其它职位有什么区别。

答：“我花费了很多时间考虑各种职业的可能性，我认为这方面的工作最适合我，原因是这项工作要求的许多技能都是我擅长的。举例来说，

39、你要求的薪金是多少。

答：回答样板 1：如果你尚未彻底表现自我价值，面试者就提此问题考你，你不妨参考以下答案：

“钱不是我唯一关心的事。我想先谈谈我对贵公司所能做的贡献，如果您允许的话。”“我对工资没有硬性要求。我相信贵公司在处理我的问题上会友善合理。我注重的是找对工作机会，所以只要条件公平，我则不会计较太多。”

回答样板 2：如果你已经阐明该职位的重要性，可是对方仍旧告诉你给你的报酬已是最

好的。您不妨指出它的工作性质实际上值得你获得更高的报酬；阐明你将如何通过努力缩减公司的开支；说明在工作中你得自我承担哪些费用等，以证明你对公司的价值，和表明你要求更高报酬是以你的工作表现为前提的。但是如果对方不愿妥协，在你未得到肯定的工作答复之前，不要使雇主排除对你的考虑。你可以问：“你们决定雇用我了吗？”如果答案是肯定的，报酬却使你不愿接受，你可以这样拒绝：

“谢谢你给我提供工作机会。这个职位我很想的到，但是，工资比我想要的低，这是我无法接受这份工作的原因之一。也许你会重新考虑，或者以后能有使我对你们更有价值的工作时再考虑我。”

40、某供应商对其所供应的某一物料价格提出上涨,而且上涨的幅度符合市场行情,做为采购员应从哪些方面进行价格分析?采购员应该怎么处理?

答：做一个完整的市场调查，核实价格，了解行情，原料上涨浮度，请厂商重新列出成本分析表，合理商议，作出相应的价格调整；并约定价格回落时要调整回原来的或与市价相应的价，另从长远角度看是否在涨价期间少定量，如果一直处于上涨趋势，要多寻找可替代的新材料降低成本，请工程协助

41、假如你们公司需要一种海外采购的物料，但交期太长，为了保证生产，在国内能买到代理的同种物料，可价格很高，请问在这种情况下，你如何应对？

答：首先我会试着去跟代理商去谈，取得代理商的最低价格，然后把这类物料的海外价格，及国内供应商代理价格（与代理商谈定好的价格），作成一份正式的表格提供给销售部，让销售部去和客人沟通，如果是要价格低的话，我们会让客人考虑是否可以延迟交期，以达到满足的物料采购，及生产交货日期，如果客人选择价格高，交期准的话，我们就可以按客人的方式去做，这样一来可以保障自己的利益，而且还可能通过这样的方式，可以让公司不受亏损！

42、采购人员日常工作的重点？

答：开发、维护并评价供应商；采购合同谈判；价格评估；制定并不断改进采购流程；采购物质的质量要求和规格书 管理等很多方面。采购工作重点？适时适质适价购买公司所需物品。

43、采购中怎样维护你的数据库？

答：供应商和商品的相关信息要及时更新。如采购单价，最小订货批量，交货方式，供应商的帐号、地址电话联系 人等信息变更要及时更改，另修改数据前一定要经过领导确认

44、采购的流程及相关的单据名称？

答：接收采购计划—询比议价—下 PO—审核—跟催—收货—付款—退货。相关的单据有：请购单、采购单、询价单，进货单等等。

45、采购合同的主要因素是什么？

答：数量、单价、付款方式(包括税金点数)、交货地点和运输方式、交货期、验货标准、签章审核

46、评价一个供应商应该具备的素质？

答：提供合适的品质、充分的数量及准时交货，合理的价格以及热情的服务。

47、对于供应商的评估有哪些项目？

答：A、一般经营状况 B、制造能力 C、技术能力 D、管理能力之绩效 E、品质能力。

48、你在做采购时的困惑？

答：产品的价格,供应商到底还有多少利润？

49、什么是采购 5R 管理？

答：合适的供应商、合适的品质、合适的时间、合适的价格、合适的数量

50、采购管理存在的问题？

答：传统供应商管理的不足、传统的供需双方关系问题、传统采购成本问题

51、如何建立良好的供应商管理体系？

答：1 正确选择供应商。2 科学的考评供应商的业绩.3 保持供应商之间适度竞争.4 构建与供应商的战略合作伙伴关系

52、采购主管如何评估采购员？

答：9 大项目：工作品质、工作量、特定工作的有关知识、合作度、可信赖程度、主动进取心、准确度、适应性、态度

53、采购成本降低的方法？

- 答：1、设计优化法
2、成本核算法
3、类比降价法
4、招标竞价法
5、规模效应法
6、国产化降价法

54、采购执业人员的资格要求？

答：1 综合知识 2 采购对象（商品）所涉及的技术与知识 3 市场分析与判断技术 4 采购技术 5 缔约与履约验收的知识 与技术 6 政府采购管理技术与知识

55、影响采购工作有哪些？

答：a. 生产排程经常因缺料而无法继续执行。b. 有些供应商之所以及时交货率不高是因为没有足够的时间准备其原料或者质量不稳定。

比如说，急需的物料好容易催到工厂，却发现质量问题。c. 船务不能及时将物料进口到工厂。d. 库存数据不准确也是缺 料的一大原因。e. 采购的提前期不准，计划经常无法保证确认了的销售定单的交期。

56、增值税发票都有几种？

答：17%6%4%*不常用的确 3%都是自己去查

57、如果供应商给你回扣你怎么办？

答:回答种类很多,可以借鉴;给大额的回扣当然会令人心动,但收回扣是违法的,如果收了回扣你对这个供应商将无法管理,必定拿人家的手短,他就算有品质问题你也不好处理,到头来赔了夫人又折兵,连工作都可能丢失,再换一家公司,如果有认识的人,人家肯定知道你被辞的原因,可能连工作都没希望,所以拒绝收回扣

58、采购员与供应商的关系是什么?

答: 互助互利互信的合作与交流关系, 增加互相的利益减少相互的损失。

59、采购管理中,有哪些相关的质量记录?

答: 设计、检验、试验、调查、审核、评审是证实质量体系符合规定要求并有效运行的重要证据, 因此应予以保存。

60、采购中影响交期的因素有哪些?

答: a.企业的资金问题如索赔、各种管理费用的增加、经常性的退货 b.仓库数据不准临时才知道缺货。c.生产排程问题如出现插单、加单和订单被取消 d.供应商问题如供应商明知无法实现你的交期,而为了接你的单。和他更换了他的供应商、修改了模具、调整了工艺、更改了设计、替换了材料等等却不通知采购商。e.送货品质不良第一品质描述不清楚,第二,品质资料有问题(如旧版图)f.采购对供应商资料管理问题, 如果供应商交货点、运输方式、供应商账号、地址、联系人不准确都可导致交期不准。至于如何改善只有你根据经验自己答了

61、采购员与公司内部各部门的关系是什么?

答: 沟通协调互助配合的关系