

酒店采购部工作计划 (精选5篇)

篇1：酒店采购部工作计划

自2021年7月入职至今，我在XXX酒店已经工作了1年零8个月的时间了。在这段时间中我通过努力的工作，在工作中学会自我总结和自我完善，目的在于提高自己，把工作做得更好，为此我对这一年的工作进行简要的总结。

一、熟练操作采购流程。

从接单到询价，到审批购买再到跟踪收货，我坚持每个细节都经手，熟悉每个供应商及供货方式，让自己在第一时间了解物品到货情况。在到货出现差异或质量问题时，第一时间与供应商沟通，进行退换货，保证酒店的利益不受损失。

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，我会不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，坚持对领导和职工负责的原则。

二、坚持询价和比价原则，坚持把性价比最优的物品购入酒店。

作为采购，最重要的是把好进货关口，让酒店能够在低成本的前提下创造高收入。这就要求采购要把最好的产品以最低的价格够入酒店。通过货比三家，筛选最好的供应商，保证所有物品都有依可询，有据可依。逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应商使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，我坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。在与供应商打交道的过程中我始终坚持三点原则：一是要优质的产品；二是要优惠的价格；三是保证能够得到周到的售后服务。在这三点的基础上与供应商建立良好的合作关系。

篇2：酒店采购部工作计划

回忆过去的一年，这一年是经济波动比较大的一年，我们餐饮行业遭到了一定的阻碍，2020年，经济情势仍不容乐观，餐饮行业将接着遭到不良阻碍，相信在我们大家同心同德、同舟共济的团结协作下，企业一定能够战胜眼前的困难，迎来更为灿烂的辉煌！

一、按照2020年酒店年度总计划，酒店将在淡季对酒店内部进展装修，为此我们采购部针对装修前的各项善后工作做出以下计划：

1、按照仓库所出具的库存单，要求各部门及西湖春天、盛世开元两店据此进

展物品、食品及调料的申购，处理库存积压，力争装修前做到零库存。

2、装修期间合理进展工作安排，确保即便性物品的及时采购，装修期间配合各部门车辆使用。

二、货品采购渠道征询题

1、定点供货商

加强对定点供应商货品、价格、质量的监视，提高供货商所供物资品的质量，加强食品卫生、保质期等方面的检查，确保食品卫生平安。

2、零售店采购

所有零点采购食品均要求商家出具质量检疫证明，其他采购物品均索要保修卡和发票。积极配合财务部健全台帐、保证随时能通过工商防疫、动检等部门的检查。

3、主打羔羊肉产品采购

做好每年一次去内蒙采购羔羊肉工作，跟踪库存情况。及时反响给总经办，制定缜密、详细的采购计划，及时与内蒙羔羊肉供应商保持联络。掌握全国羔羊肉价格情况。保证采购的羔羊肉肉质优价廉，维持酒店的正常需求，保持我们酒店羔羊肉质量在南阳餐饮行业的龙头地位。

三、关于新品的觉察和采购计划

主要是通过每日一一次的市场调查对当日市场上出现新菜品通过询价后少量采购，通知一、二楼厨师长进展新品研制，每周一由两位厨师长到市场进展调查，通过调查，对采购工作进展监视并多提宝贵意见。

四、对采购员的治理制度

1、对驻郑采购员加强货质量量、价格的监视治理;对驻郑州发的海鲜类货品要尽量提高存活率，对郑州多发的调料类及冻品要提高质量确保无变质、无过期现象并提高驻郑采购员的工作效率。

2、对店内所需要物品的采购、合理安排采购时间段，确否工作有条不紊，对需要及时采购的物品要在第一时间购回。

3、配合财务、仓库掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零存确保酒店现金流通畅畅。

五、采购车辆的治理

1、不断强调采购员行车平安认识，宁停三分，不抢一秒，严格遵守交通规章制度。要求采购员外出执行任务时着装干净、整洁，言谈举止文明大方，注重礼节礼貌，使用礼貌用语，树立良好的企业形象。

2、对采购员行车专业知识进展培训和督导，标准驾车操作程序，防止因操作不当造成的车辆损坏。要求采购员纯熟掌握路貌路况，少行弯路，节约采购本钱。

3、在本职工作完成的根底上，亲切配合其他部门的工作，随叫随到，不扯皮、找理由，提高整体工作效率。坚决杜绝公车私用现象，常督导、常检查，抓典型、重处理!

六、物价操纵和节约

1、所有采购物品均详细掌握其市场行情，耐心讨价还价，坚决买到最低价，从一点一滴进展节约。

2、所有供应商送货价和每日零星采购价每日填入"采购部每日价格比照表"，每日对照，探寻规律，要求供应商及时按照市场行情调整供货价，一经觉察调价不及时，那么按最底供货价倒推一个月进展货款清算。

3、每日准时准点带着采购员到市场采购，对当天所有货品价位认真征询、掌握，以便对供应商供货价进展核对并采购质最优、价最低的货品。及时将新品购回交于厨房进展新品研发。对当日沽清的货品尽最大努力组织货源，力争不阻碍当日销售，确实断货的商品及时通知厨房。

4、接受厨师长每周一时常调查监视，不定期对驻郑采购的工作情况进展抽查，确保各项采购工作顺利开展!

5、对采购部外线的使用进展严格治理，建立供应商及酒店内部人员通讯录，除通讯录上的外，其他一律禁打，特别情况需将号码及联络人进展存档，以便月底调出话费清单进展核准，以次到达话费节约的目的!

篇3：酒店采购部工作计划

一、保证采购的合理性与及时性

有效的采购计划可以使企业资金的有效利用，企业大部分的营业额是由采购部门划出去的，采购计划的好不仅能减少企业资金的流出，还可以有效的控制库存。

1、对所有部门申请的计划单进行逐一核对，确认是否有库存或其他可代替物，并进行审核购买的合理性，并随时向总经理汇报。

2、对所需要采购的物品、合理的安排采购时间段，确保工作有条不紊，对需

要及时采购的物品要在第一时间购回。

3、配合财务掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零库存确保酒店现金流通顺畅。

二、物价控制和节约

利润主要来源于采购，因为产品的市场价格是企业无法主导的，而采购成本可以企业控制。

1、所有采购物品时均详细掌握其市场行情，耐心讨价还价，坚决买到，从一点一滴进行节约。

2、对当天所有货品价位认真咨询、掌握，以便对供应商供货价进行核对并采购质、价最低的货品。

3、采购时以“质量好、价格合理”为原则，货比三家。

三、货品采购渠道问题

1、定点供货商。加强对定点供应商货品、价格、质量的监督，提高供货商所供货物的品质，加强食品卫生、保质期等方面的检查，确保食品卫生安全。

2、随时与供应商联系，了解行情，及时发现采购中存在的问题并进行改进。

3、经常走访供应商，对报价单进行核对，并与其他商家对比，如出现高价或瞒报，要及时更换供应商，保证公司利益不受损失。

四、及时核销

督促采购员尽量做到日采日清，并及时与财务部核对帐目。做到比比清晰，分厘不差。

五、完善制度及学习

1、完善采购的工作制度，严格按照采购流程进行采购与核销。

2、建立、健全购买与领取制度，所有购买后的物品不得直接送到申请部门，需要入库后方可领取。

3、保证每周例会，对集团及公司下发的通知做好上传下达，加强员工的工作主动性，提高员工的工作效率。

积极配合各部门的工作，并完成领导交办的临时性工作。根据公司发展的要求，在总经理的带领下开拓创新，配合酒店统一作好经营成本的控制管理，达到经营成本控制目标。

篇4：酒店采购部工作计划

一、货品采购渠道问题

1、定点供货商

加强对定点供应商货品、价格、质量监督，提高供货商所供货物品质，加强食品卫生、保质期等方面检查，确保食品卫生安全。

2、零售店采购

所有零点采购食品均要求商家出具质量检疫证明，其他采购物品均索要保修卡和发票。积极配合财务部健全台帐、保证随时能通过工商防疫、动检等部门检查。

3、主打羔羊肉产品采购

做好每年一次去内蒙采购羔羊肉工作，跟踪库存情况。及时反馈给总经办，制定周密、详细采购计划，及时与内蒙羔羊肉供应商保持联系。掌握全国羔羊肉价格情况。保证采购羔羊肉肉质优价廉，维持酒店正常需求，保持我们酒店羔羊肉品质在南阳餐饮行业龙头地位。

二、关于新品发现和采购计划

主要是通过每日一次市场调查对当日市场上出现新菜品经过询价后少量采购，通知一、二楼厨师长进行新品研制，每周一由两位厨师长到市场进行调查，通过调查，对采购工作进行监督并多提宝贵意见。

三、对采购员管理制度

1、对驻郑采购员加强货品质量、价格监督管理;对驻郑州发海鲜类货品要尽量提高存活率，对郑州多发调料类及冻品要提高质量确保无变质、无过期现象并提高驻郑采购员工作效率。

2、对店内所需要物品采购、合理安排采购时间段，确否工作有条不紊，对需要及时采购物品要在第1时间购回。

3、配合财务、仓库掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零存确保酒店现金流通顺畅。

篇5：酒店采购部工作计划

一、娴熟操作选购流程。

从接单到询价，到审批购买再到跟踪收货，我坚持每个细节都经手，熟识每个供应商及供货方式。让自己在第一时间了解物品到货状况。在到货消失差异或质量问题时，第一时间与供应商沟通，进行退换货，保证酒店的利益不受损失。

供应工作是企业制造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是简单发生问题、倍受别人关注的工作。对此，我会不断提高思想熟悉，永久牢记自己的职责，坚持对领导和职工负责的原则。

二、坚持询价和比价原则，坚持把性价比的物品购入酒店。

作为选购，最重要的是把好进货关口，让酒店能够在低成本的前提下制造高收入。这就要求选购要把的产品以最低的价格够入酒店。通过货比三家，筛选的供应商，保证全部物品都有依可询，有据可依。逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的方案、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

在市场经济条件下，许多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种状况下，供应商使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也许多。对此，我坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。在与供应商打交道的过程中我始终坚持三点原则：

- 一是要优质的产品;
- 二是要优待的价格;
- 三是保证能够得到周到的售后服务。

在这三点的基础上与供应商建立良好的合作关系。