

<<饭店餐饮管理>>

图书基本信息

书名：<<饭店餐饮管理>>

13位ISBN编号：9787504589859

10位ISBN编号：7504589853

出版时间：2011-5

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：李娉婷 编

页数：161

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<饭店餐饮管理>>

内容概要

《饭店餐饮管理》为国家级职业教育规划教材，根据高等职业技术学院饭店管理专业教学实际，由人力资源和社会保障部教材办公室组织编写。

《饭店餐饮管理》按照任务驱动教学法的思路编写，前导知识部分介绍了饭店餐饮管理的基础知识，后续部分分为7个模块，具体介绍了饭店餐饮管理所涉及的各项内容：餐饮部日常接待管理、组织宴会、餐厅楼面与其他部门的沟通、餐饮生产管理、仓库管理、餐饮成本分析与控制和餐饮服务质量控制。

本书为高等职业技术学院饭店管理专业教材，也可供从事饭店管理工作的有关人员参考。本书由李娉婷主编，董韵捷参编。

<<饭店餐饮管理>>

书籍目录

前导知识——认识饭店餐饮部

模块一 餐饮部日常接待管理

任务1 主持餐前例会

任务2 做好餐前准备工作

任务3 提供点菜服务

任务4 餐中接待管理

任务5 正确处理日常接待中的投诉

模块二 组织宴会

任务1 接受宴会预订

任务2 设计菜单

任务3 宴会厅的设计与布置

任务4 宴会服务的实施与指导

任务5 筹划主题宴会

模块三 餐厅楼面与其他部门的沟通

任务 保证楼面与相关部门的沟通顺畅

模块四 餐饮

任务1 走进厨房

任务2 保证厨房产品的质量

模块五 仓库管理

任务1 制定采购制度

任务2 原料验收

任务3 发料与库存盘点

模块六 餐饮成本分析与控制

任务1 制定餐饮成本报表

任务2 为餐厅和厨房合理配备员工

任务3 分析与控制餐饮成本构成

模块七 餐饮服务质量控制

任务1 制定餐饮服务质量标准

任务2 用PDCA法控制餐饮服务质量

<<饭店餐饮管理>>

章节摘录

版权页：插图：1.食品原料的采购形式我国大多数的饭店食品原料采购大致的形式：（1）饭店专设独立的采购部。

负责整个饭店所有物品（包括厨房所需各种烹饪原料）的采购。

这种形式适合大型饭店。

（2）餐饮部附设采购部。

负责餐饮部所需物品的采购，属餐饮部经理领导。

这种形式适用于中、小型饭店。

（3）厨房设立食品采购组。

负责厨房内所需食品原料的采购，属总厨师长或餐饮经理领导。

采购人员一般由餐饮部经理或总厨师长来决定人选。

这种形式适用于中、小型饭店或商业性餐馆。

（4）其他形式。

饭店将厨房所需采购的一般食品原料，由厨房提出订货单，交饭店采购部进行采购；而厨房所需的鲜活原料订购，则由餐饮部或厨房选定专人采购，并设专人验收。

2.采购方法较常用的采购方法有以下几种：（1）即时购买法。

市场即时购买，就是按照当时（当日）的市场行情，对所需的食品原料进行选择购买的一种方法。

这种形式适用于一些价格起落频繁、不宜储藏的食品原料，例如：新鲜的肉类、禽类、水产品、蔬菜、水果等。

其优点是货源新鲜，当日购买可以当日使用，能较好地保证原料的质量；缺点是货源和供货价格不稳定，特别是价格往往会受到市场的货源、天气、节假日等因素的影响。

（2）预先购买法。

所谓预先采购，就是在预先确定了经营需要后，提前购买储存备用。

这种方法适用于餐饮规模较大的厨房。

预先采购的优点是可使餐饮产品的销售价格和成本控制做到相对稳定缺点是食品仓库所需的面积加大，存货成本提高，流动资金相对周转慢。

另外并不是所有的食品原料都可以采取此种方法。

并必须考虑以下几点：1）采购数量要与储存的使用期限相一致。

2）采购量要与储存条件相适宜。

储藏室大，采购量可多一些；反之就要少购。

3）储存后的损耗和储存费用是否与将来价格上涨后的差价相抵消。

4）储存后是否降低了原料的质量。

（3）综合购买法1）实行定点购买。

选择多家供货商进行保密性供货报价，当得知市场最佳的供货价格时，饭店选择供货信誉好、质量过硬、价格适中的供货商送货，以保证一些市场上紧缺商品能及时供给。

2）对于一些罐头食品、干货原料、调味品等，可直接到生产厂家或大型商场进货，保证质量、价格的稳定，货源充足，进货渠道通畅。

二、采购程序采购程序是采购工作的核心。

它是由许多环节组成，只有将这些环节紧密相连，才能保证采购工作的顺利进行。

<<饭店餐饮管理>>

编辑推荐

《饭店餐饮管理》为人力资源和社会保障部职业能力建设司推荐。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>