

<<餐饮企业采购控制手册>>

图书基本信息

书名：<<餐饮企业采购控制手册>>

13位ISBN编号：9787115296009

10位ISBN编号：7115296006

出版时间：2012-10

出版单位：人民邮电出版社

作者：段青民 编

页数：211

字数：224000

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>

<<餐饮企业采购控制手册>>

内容概要

《餐饮企业采购控制手册(图解版)》从餐饮企业采购部门管理、食品原料采购控制、酒水采购控制、其他物资采购控制、采购谈判管理、供应商管理、采购安全控制、验收作业控制、库存作业控制九个方面,对餐饮企业的采购管理工作进行了细致的讲解与分析。

为了方便读者学习和使用,《餐饮企业采购控制手册(图解版)》还针对具体的采购环节给出了相应的实战范本,同时提供了大量的知识内容。

《餐饮企业采购控制手册(图解版)》适合餐饮企业管理人员、采购人员、相关培训机构以及大中专院校相关专业师生阅读使用。

<<餐饮企业采购控制手册>>

书籍目录

第1章 餐饮企业采购部门管理

采购部是餐饮企业的一个重要部门，主要负责餐饮企业各种物资的采购工作。采购部门主要由采购经理、采购主管、仓库主管、采购员、验收员、仓管员等组成。餐饮企业对采购部及采购部人员的管理要从明确职责、选择人员、开展培训、绩效考核等方面入手。

要点01：采购部门组织架构及部门职责

要点02：采购部门与其他部门的协调

要点03：采购部门岗位职责

要点04：采购部门人员选择

要点05：采购部门培训管理

要点06：餐饮企业培训误区

要点07：采购部门绩效考核指标

实战范本：××餐饮企业采购部绩效考核指标

要点08：采购员绩效评估指标

实战范本：××餐饮企业采购员绩效考核指标

要点09：采购部门用车管理

第2章 餐饮企业常见采购方式

餐饮企业的采购方式有多种，不同的方式适用于不同的企业，在选择采购方式时一定要以企业的实际情况为依据。

方式01：大型连锁餐饮企业统一采购

方式02：集团统一采购与各区域分散采购相结合

方式03：本地采购与外地采购相结合

方式04：餐饮企业联合招标采购

实战范本：××餐饮企业食品招标采购公告

实战范本：××餐饮企业招标文件

方式05：加大科技投入，实现电子采购

【相关链接】关于推广餐饮企业电子商务采购平台的通知

方式06：供应商长期合作采购

方式07：同一菜系餐饮企业集中采购

方式08：农餐对接——向农户直接采购

方式09：餐饮企业自建原料基地

实战范本：蔬菜种植协作合同

实战范本：西红柿种植收购合同

第3章 餐饮企业食品原料采购

食品原料是餐饮企业的主要采购物资，餐饮企业必须明确采购程序，确定采购质量标准和采购数量标准，以确保采购到优质、安全的食品原料。

要点01：食品原料采购程序

要点02：原料采购质量控制

要点03：鲜活类原料采购数量控制

要点04：干货及可冷冻储存原料采购数量控制

要点05：叶类蔬菜采购标准

要点06：根茎类蔬菜采购标准

要点07：瓜果类蔬菜采购标准

<<餐饮企业采购控制手册>>

要点08：豆类蔬菜采购标准

要点09：菇菌类蔬菜采购标准

要点10：水果类采购标准

要点11：猪肉采购标准

要点12：牛肉采购标准

要点13：羊肉采购标准

要点14：禽肉采购标准

要点15：其他肉类附属产品采购标准

要点16：活鲜采购标准

要点17：冰鲜采购标准

要点18：鱼糜制品采购标准

要点19：海产干货采购标准

要点20：谷类原料采购标准

要点21：豆制品采购标准

【相关链接】如何鉴别劣质豆制品

要点22：植物油采购标准

【相关链接】如何鉴别地沟油

要点23：调味品采购标准

要点24：签订食品供应合同

实战范本：××餐饮企业食品供应合同

第4章 餐饮企业酒水采购

酒水的销售利润在某些餐饮企业的营业利润中占很大的比例。

目前，市场上酒水的品种非常多，选购哪些酒水、如何保证酒水的品质及保有适量的存货、如何以合理的价格购入等，这几项是酒水采购时要重点关注的问题。

要点01：白酒采购

实战范本：白酒销售陈列协议书

要点02：啤酒采购

【相关链接】中国十大啤酒品牌

实战范本：啤酒销售合同

要点03：葡萄酒采购

实战范本：葡萄酒供货合同

要点04：饮料采购

要点05：确认酒水采购单

第5章 餐饮企业其他物资采购

除了食材、酒水之外，家具、餐具、厨房设备、员工工作服、日常消耗品也是餐饮企业正常经营中必不可少的物资，也必须纳入采购控制范围之内。

要点01：家具采购

【相关链接】餐饮企业家具选购常识

实战范本：××餐饮企业家具订购合同

要点02：餐具采购

实战范本：××餐饮企业餐具购销合同

要点03：厨房设备采购

实战范本：××餐饮企业厨房设备采购安装合同

要点04：员工工作服采购

【相关链接】员工工作服特性

<<餐饮企业采购控制手册>>

实战范本：××餐饮企业工作服购销合同

要点05：日常消耗品采购

第6章 餐饮企业采购谈判管理

谈判是指买卖双方经过研究、计划及分析，最后达成互相可接受的协议或折中方案的过程。这些协议或折中方案里包含了所有交易的条件、价格、品质、交货期、配送、检验、付款及索赔等内容。

要点01：采购谈判规划

要点02：收集采购谈判资料

要点03：制定采购谈判方案

要点04：选择采购谈判队伍

要点05：确定谈判地点

要点06：明确谈判立场

要点07：采购谈判沟通技巧

要点08：采购谈判禁忌

要点09：采购员询价技巧

要点10：讨价还价技巧

第7章 餐饮企业供应商管理

随着餐饮行业竞争的加剧，供应商管理工作被越来越多的餐饮企业所重视。有效地进行供应商管理，可以降低供应链总成本和库存水平，加强信息共享，改善相互之间的交流，保持相互之间操作的连贯性，从而提高自身的竞争优势。

要点01：供应商开发

要点02：供应商评价

要点03：供应商审核

要点04：供应商考核

要点05：采购合同审查要点

要点06：制定供应商管理规定

实战范本：××餐饮企业供应商管理规定

要点07：供应商合同管理

第8章 餐饮企业采购安全控制

食品安全问题近年来一次又一次地进入大众的视野，“地沟油”、“瘦肉精”、“假牛肉”、“染色馒头”等频频出现。

作为餐饮企业，要想赢得更大的市场，必须为客人提供安全健康的饮食。而这必须从食品源头抓起，也就是说采购时就要关注食品安全。

要点01：识别商品安全级别

要点02：其他食品安全标志

要点03：选择合格供应商

要点04：绿色食品选购

要点05：食品选购误区

要点06：查验索取有关票证

要点07：开展质量验收

要点08：明确禁止采购的食品及食品原辅材料

要点09：做好进货索证及验收记录

要点10：了解食品中常见生物性危害因素

要点11：了解食品中常见化学性危害因素

<<餐饮企业采购控制手册>>

【相关链接】餐饮企业禁用亚硝酸盐作为食品添加剂

要点12：了解食品中常见物理性危害因素

要点13：细菌性食物中毒常见原因

要点14：签订食品进货安全协议书

实战范本：食品供货安全协议

第9章 餐饮企业验收作业控制

验收是控制食材质量的关键环节之一。

要想做好验收工作，必须有称职的验收员、合适的验收场地、科学的验收设备和明确的验收标准，并要做好防盗、防作弊工作。

要点01：配备合格验收员

要点02：验收场地要求

要点03：验收设备、工具要求

要点04：餐饮原料验收程序

要点05：直送商品验收

要点06：配送商品验收

要点07：食品验收标准

要点08：生鲜商品验收标准

要点09：肉类检验检疫票据验收

要点10：肉类验收标准

要点11：验收防盗工作

要点12：不同类型退货管理

第10章 餐饮企业库存作业控制

食品原料的库存管理与食品原料的采购、验收一样，对餐饮产品的质量和食品成本的控制有着举足轻重的影响。

要搞好库存管理工作，就应该了解食品原料的储存特点，明确库存工作的目的，掌握库存管理工作的要领。

要点01：做好物品出入库记录

要点02：明确食品储藏区域要求

要点03：餐饮原料存放原则

要点04：餐饮原料干藏管理

要点05：餐饮原料冷藏管理

要点06：餐饮原料冻藏管理

实战范本：××餐饮企业冷冻库管理规定

要点07：酒水保管与储藏

要点08：仓库定期盘存

要点09：库外存货盘点

要点10：实行定时发放

要点11：内部原料调拨

要点12：仓库安全管理

要点13：仓库卫生管理

参考文献

章节摘录

版权页：插图：（七）轻诺寡信 不要为了满足自己的虚荣心而随意承诺，或承诺自己权限内无法做到的事情，这样不但会使个人信誉受损，同时也会影响企业的商誉。

要记住：为商信誉为本，无信无以为商。

（八）过分沉默 在采购谈判过程中，过分沉默会令对方很尴尬。

有些采购员会认为供应商是有求于自己，因此不太注重对方的感受，导致对方不知所措，最终无法通过充分的沟通了解更多的信息，反而让自己争取不到更好的交易条件。

（九）无精打采 采购员在谈判中要时刻保持旺盛的精力，不要显得无精打采，以免影响对方的谈判热情，因为这可能让自己失去很多的贸易机会。

（十）仓促草率 开展谈判工作前必须制订完善的计划，仓促草率地开始谈判，会被供应商认为对他们不重视，从而无法赢得对方的尊重，并导致谈判失败。

（十一）过分紧张 过分紧张是缺乏经验和不够自信的表现，会让供应商觉得遇到了生手，进而抬高谈判的底线，导致采购员无法达成上司设定的谈判目标。

（十二）贪得无厌 在谈判过程中，聪明的供应商会在合法合理的范围内以各种方式迎合和讨好采购员。

遵纪守法、自律廉洁是采购员的基本职业道德，也是发挥业务能力的前提。

因此采购员应当重视长期收益而非短期利益，不能在谈判时索贿受贿、贪得无厌。

（十三）玩弄权术 不论是处理企业内部还是外部的关系，都应以诚实、客观的处事态度和风格来行事。

玩弄权术最终受损失的是自己，因为时间会使真相暴露。

（十四）泄露机密 严守商业机密是谈判人员必须具备的一项职业道德。

在谈判过程中，谈判人员应时刻保持警觉性，在业务沟通中要避免暴露明确和详细的业务信息。

当有事要离开谈判座位时，一定要合上资料、关掉电脑或将资料直接带出谈判室。

要点09：采购员询价技巧（一）最大限度地公开询价信息 对于金额较大或技术复杂的询价项目，要扩大询价信息的知晓率，保证信息发布的时效性，让供应商有足够的响应时间，询价结果也应及时公布。

通过公开信息，从源头上减少“消息迟滞”、“不速之客”等现象的出现。

（二）邀请尽可能多的符合条件的供应商参加询价 询价小组应根据采购需求，从符合相应资格条件的供应商名单中选择三家以上的供应商，力求让更多的符合条件的供应商参加到询价活动中来，以增加询价竞争的激烈程度。

可大力推行网上询价、传真报价、电话询价等多种询价方式，让路途较远、不便亲自来现场的供应商也能参加询价。

<<餐饮企业采购控制手册>>

编辑推荐

为什么采购总是超预算，导致餐饮企业无法控制成本？

为什么原料验收环节总是出现疏漏，导致菜品也相应出现问题？

为什么采购人员总是不能按时完成采购任务，导致餐饮企业因缺货而影响正常营业？

如果不能解决这些问题，餐饮企业不仅不会盈利，甚至可能会面临生存危机。

《餐饮企业采购控制手册（图解版）》从采购控制的角度出发，把采购工作中常遇到的问题进行了总结，并提供了大量的实战范本和知识链接，实战性极强，可有效帮助餐饮企业解决自身在采购方面的问题。

<<餐饮企业采购控制手册>>

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>