



مدیریت (Management)

مدیریت ؟

مدیریت دستیابی به اهداف سازمانی از طریق برنامه ریزی (planning)، سازماندهی (organizing)، هدایت (leading) و نظارت (controlling) است

انواع مدیران بخش غذا ؟

- (۱) مدیران ارشد
- (۲) مدیران میانی
- (۳) مدیران پایینی

مدیر ارشد ؟

کنترل سازمان را بر عهده دارد، تصمیم گیرنده و سیاستگذار موسسه می باشد.

در موسسات کوچک مانند رستوران، مدیر بخش غذا یک مدیر ارشد است اما در موسسات بزرگ مانند بیمارستان، مدیر بخش غذا یک مدیر میانی محسوب می گردد

مدیرمیان‌ی ؟

در واقع مدیران واسطه هستند که تعداد بیشتری را تشکیل می دهند.

یک مدیر میانی سرپرستی یک واحد از بخش غذا را به عهده دارد مثلا مدیر بخش سالاد، مدیر آشپزخانه سرد و...

مدیران سطح میانی ابتدا برنامه ریزی جامع توسط مدیران ارشد را دریافت می کنند، آن را با امکانات موجود انطباق می دهند، برنامه های عملیاتی را تعیین می کنند و سپس این برنامه ها را به عوامل اجرایی تحویل می دهند.

فعالیت مدیران میانی از چندین لحاظ، حائز اهمیت می باشد:

عامل مهم در رسیدن موسسه به اهداف خود هستند

موجب ارتقا کیفیت برنامه و رضایت کارکنان از موسسه می باشند

در صورت وجود نارضایتی در کارکنان، با برنامه ریزی صحیح آن را
برطرف یا کاهش می دهد

با اجرای صحیح و به موقع برنامه ریزی های جامع میتواند موجب کاهش هزینه ها و ضایعات شود.

می تواند با مدیریت صحیح موجب ارتقاء انگیزه در کارکنان شود.

با توجه به نقش مهم مدیر میانی، این فرد
باید چه نکاتی را مد نظر داشته باشد

پیش بینی برخی تغییرات و مشکلاتی که ممکن است ایجاد شود را کرده باشد و آمادگی لازم برای ارائه راه حل های لازم را داشته باشد تا از کیفیت غذا کاسته نگردد.

توانایی تمامی پرسنل خود را بشناسد تا در مواقع لزوم بتواند از فرد مورد نظر استفاده کند

شناخت کارکنانی که خلاقیت و نوآوری دارند

ارتقا کیفیت غذا با جابه جایی و جایگزینی پرسنل در بخش های مختلف

تقسیم کار درست بین کارکنان مطابق با صلاحیت و توانایی

اجرای اصول ایمنی کارکنان و جلوگیری از آسیب به آن ها

نظارت و کنترل موارد ایمنی و بهداشت کار در مرکز

اتخاذ تدابیر لازم در جهت افزایش انضباط کاری در محیط کار

اتخاذ تدابیر لازم در جهت کاهش هزینه و ضایعات

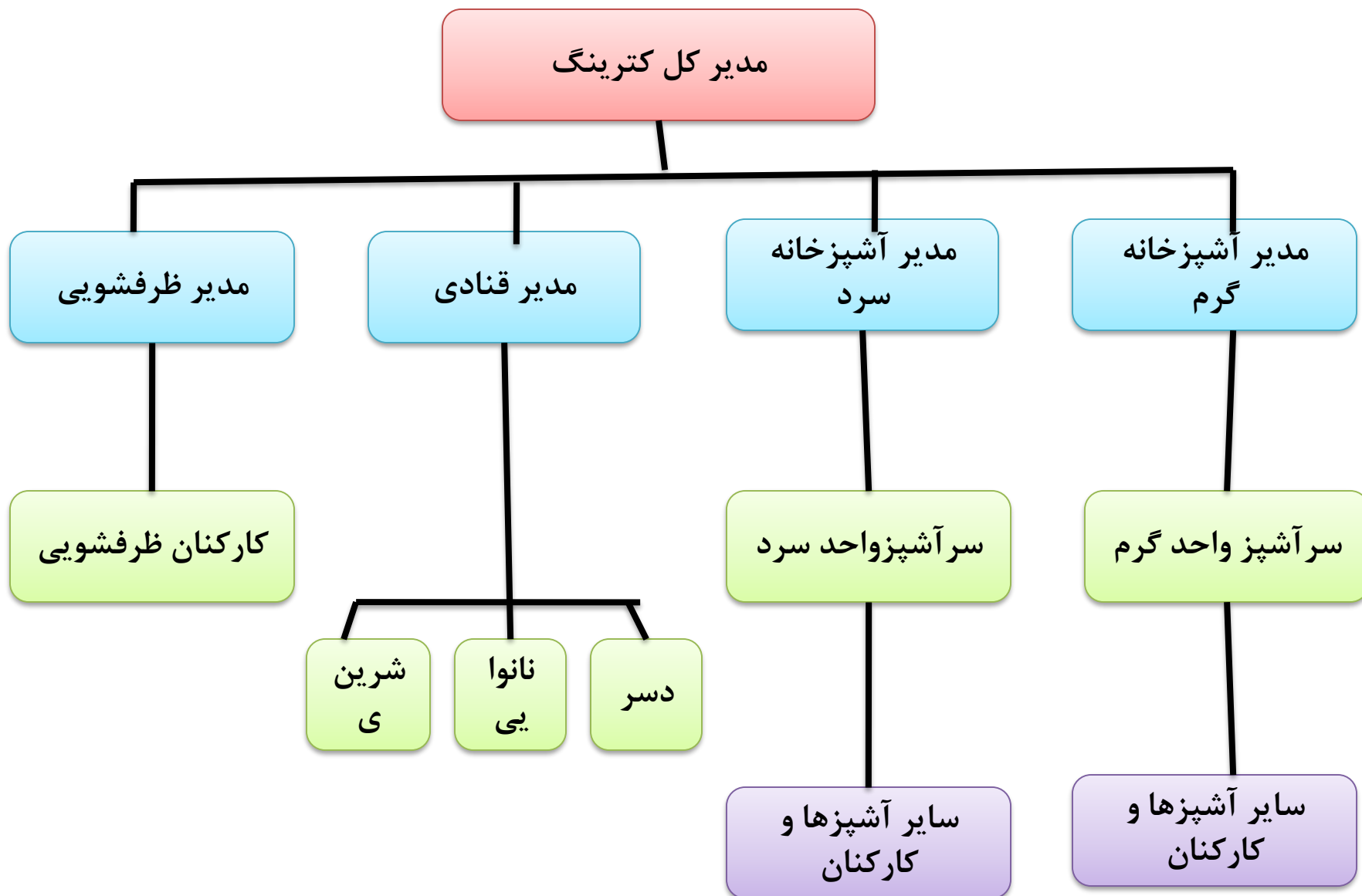
ایجاد عواملی که موجب بالارفتن روحیه ی کاری در محیط کار شود

افزایش انگیزه در کارکنان از طریق ایجاد تسهیلات و امکانات رفاهی

مدیر میانی مسئولیت نظارت و
سرپرستی بر مدیران سطوح پایین تر را
نیز دارد

مدیر پایینی ؟

نسبت به سایر مدیران تعداد بیشتری را شامل می شوند.
علاوه بر اجرای وظایف خود، فعالیت سایر افراد زیر مجموعه
خود را هم کنترل می کند. مثلاً سرآشپز یک مدیر پایینی است
که باید فعالیت سایر آشپزان را نیز کنترل کند.



از آنجا که بخش غذا یک واحد تولیدی است به شمار می رود
بنابر این مدیریت آن نیز یک مدیریت تولیدی است.
یکی از **وظایف مدیر بخش غذا** نظارت و کنترل بر خرید
مواد اولیه ، تغییرات مواد اولیه و محصول نهایی است که قبلا
در مورد آن صحبت شد.
یکی دیگر از وظایف مدیر بخش غذا طراحی خط تولید است
که در این جا توضیح داده می شود.

وظایف مدیر بخش غذا در مورد طراحی خط تولید

ابتدا تهیه لیست وسایل و ابزارآلات مورد نیاز

اختصاص محل مناسب (دسترسی به مواد اولیه ارزان، کارگر ارزان، بازار فروش و...)

طراحی مناسب برای استقرار وسایل و ابزار و قسمت های مختلف

نوشتن شرح شغل و وظایف کارکنان هر بخش

مشخص کردن شیفت کاری، معمولاً در بیمارستان ۲ شیفت و در کترینگ هوایی ۳ شیفت است.

یکی دیگر از وظایف مدیر بخش غذا
کنترل موارد و مراحل مختلف است:

کنترل کیفیت مواد اولیه قبل از ورود

کنترل تولید کنندگان غذا

کنترل ابزار و ماشین آلات غذا

کنترل کیفیت غذا در تمامی مراحل تولید

کنترل ضایعات ناشی از تولید غذا

کنترل بهداشتی واحد تولید غذا

وظایف اجرایی مدیر بخش غذا به ۵
بخش تقسیم می شود:

- (۱) تدوین فعالیت های بخش غذا (Writing a Plan)

در اولین قدم، مدیر بخش غذا باید برنامه و نقشه اصلی و اهداف را بنویسد تا بتواند بر اساس آن نقاط ضعف و قوت خود را مشخص کند(طراحی خط تولید و مراحل کنترل از جمله آن است)

۲) بازاریابی (Food Marketing)

مهمترین قسمت یک بخش تولید غذا بازاریابی است. اغلب مردم تصور میکنند که بازاریابی به معنای خرید و فروش است.

بازاریابی:

فرایندی که طی آن افراد آنچه دوست دارند و یا به آن احتیاج دارند را به واسطه تبادل محصولات و یا ارزش ها بدست می آورند.

در واقع بازاریابی مرحله اصلی یافتن و حفظ مصرف کننده است.

هدف از بازاریابی، یافتن مشکل، نیاز، و در نهایت پیدا کردن راه حل اجرایی مناسب در جهت برآوردن آن است.

- بدین منظور با توجه به اینکه بخش غذا به عنوان یکی از مهمترین مراکزی است که نیاز به بازاریابی دارد توجه به این نکات ضروری است:
- (۱) توجه به خواسته ها و نیازهای گروه هدف
- (۲) توجه به مزایایی که بخش تولید غذا برای مصرف کننده دارد
- (۳) توجه به نظرات مصرف کنندگان در زمینه ایمنی، جذابیت و رضایت از غذا
- (۴) تجزیه تحلیل امکانات مرکز و توانایی های مرکز در راستای پاسخگویی به خواسته های مصرف کنندگان

احتیاجات و خواسته های گروه هدف را در نظر بگیرید



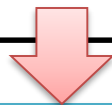
منفعت مصرف کننده را در نظر بگیرید



شرایط و امکانات را مورد تحلیل قرار دهید



برنامه خود را با توجه به عوامل (P+P+P+P) پایه ریزی کنید



بودجه و زمان را در نظر داشته باشید



برنامه را اجرا کنید و استراتژی خود را مورد ارزیابی قرار دهید

- عوامل P چه هستند:
- (۱) Product (محصول)
- (۲) Place (مکان) در نظر گرفتن در دسترس بودن و راحتی مشتری
- (۳) Price (هزینه) که در دوبخش محسوس (هزینه مرکز) و غیر محسوس (زمان و فعالیت ها) می باشد.
- (۴) Promotion (بهبود و ارتقا) در جهت برآورد خواسته و نیاز مشتری

۳) برآورد هزینه (Cost Control)

برآورد هزینه در هر کار تولیدی مخصوصا غذا از اهمیت خاصی برخوردار است زیرا مستقیما با میزان سوددهی و کیفیت بالای محصول مرتبط است

عوامل زیادی در برآورد هزینه های یک مرکز نقش دارند:

- (۱) گزارش خرید مواد اولیه و برآورد دقیق هزینه آن
- (۲) گزارش فروش محصول
- (۳) آنالیز آمارهای مربوط به خرید و فروش مواد غذایی
- (۴) میزان ضایعات
- (۵) چگونگی بازار از نظر تورم
- (۶) تجربه خرید و فروش
- (۷) در نظر گرفتن استانداردهای غذایی

بنابراین یک سیستم غذایی موفق آن است که بتواند مخارج خود را با توجه به سال قبل و به طور میانگین پیش بینی کند تا بتواند بودجه خود را مطابق با آن تنظیم نماید.

۴) آموزش (Training)

با توجه به آنکه اکثر بیماری های ناشی از غذا به جهت عدم رعایت بهداشت در مراحل تولید غذا می باشند، آموزش بهداشتی کارکنان تا حد چشمگیری می تواند به جلوگیری از ابتلا به بیماری ها کمک کند.

(۴) موارد آموزش

- (۱) بهداشت عوامل فیزیکی مانند وسایل و محیط
- (۲) بهداشت آب
- (۳) اصول صحیح شستشو و ضدعفونی
- (۴) دفع صحیح ضایعات و زباله ها و دور نگه داشتن آن ها از
بخش تهیه غذا
- (۵) حرارت مناسب
- (۶) آلودگی های شیمیایی و مسمومیت های ناشی از آن
- (۷) استفاده از مواد ضدعفونی کننده

(۵) طراحی منو (Menu Planning)

منوی غذایی هر مرکز اولین و مهمترین گام در جهت معرفی آن مرکز می باشد.
در طراحی منو ۲ هدف اصلی و ابتدایی را باید مد نظر داشت:

- (۱) جلب رضایت مصرف کننده
- (۲) سودآوری



موفق باشید