

# 最新酒店早餐总结发言(汇总10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 酒店早餐总结发言篇一

大家好！

基层、中层干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是我们宾馆为打造一支高效率团队的一重大举措。作为宾馆的一员，我衷心拥护这次竞聘工作。在这里我非常感谢大家给我一个展示自我的舞台和施展才华的机会！同时也感谢各位领导和同事们对我的关爱和支持。

我现任客务部经理，今天竞聘的岗位也是客务部经理一职。要聘这个岗位，我认为就有必要向各位领导、同事汇报一下今年的一些工作思路。

服务理念：“一站式”服务，是指宾客进入宾馆某一区域或某一岗位就能享有方便、快捷、集中的服务，不会受到冷淡、推委或拒绝，员工从提供本岗位、本部门的服务扩展到满足顾客对其他部门或宾馆的综合需求服务，从提供宾馆服务扩展到满足宾客对宾馆以外以及城市综合信息咨询，从提供共性服务扩展到满足宾客个性化服务。“一站式”服务强调，部门员工均能就客人提出的任何问题尽量一次性给予满意答复，最大限度缩短宾客直接获得服务的路径。宾客入住后，其需要的服务和对宾馆的不满，只经过一人次的受理，便可得到延伸服务；要求部门员工都要抱着尽力满足宾客需

求和为宾客排忧解难的态度工作，树立“首位负责”、“问题到我为止”的服务意识。

服务原则：部门全体员工不论职位高低，不论份内份外，不论是否在责任区域，不论在岗位或办事途中，任何时间、地点对宾客的服务诉求都应在第一时间受理，充分考虑宾客感受，予以妥善处理，并解决好后续问题，做好跟踪。从而最大限度、最高效率地满足宾客要求。

## 酒店早餐总结发言篇二

尊敬的各位领导、各位朋友，大家好！

非常感谢各位领导给我这次机会，参加这次学校交流中心的总经理职位竞聘。对我来说，这不仅是一次机会，更是一次对自我的挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的机会，以积极的状态和精神面貌，来陈述我的竞聘演讲，勇敢地接受大家对我的评判。

首先，注重酒店与学校沟通和协调。交流中心是学校的一部分，是学校的后勤工作，交流中心必须与学校的工作相互协调一致。同时，还要协调好酒店与学校各部门之间的横向联系，以及酒店内部上下级关系纵向协调，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

其次，要做好交流中心的管理工作。交流中心是一个集体，在这个集体中需要大家协调和合作。一个良好的运行中的酒店，需要良好的规范和秩序，有一定的突发事件处理能力和应变能力，这些，都需要高素质高水平的员工进行高效率的工作。

第三，做好各方来宾的服务员。中国矿业大学交流中心是一个展示学校风貌和精神状态的地方，迎接的都是学术界的精

英和各兄弟学校的朋友。酒店要真诚地服务于各方的朋友，使远道而来的朋友在工作的交流和总结中无后顾之忧。

作为这次竞聘的参与者，我希望成功，站在一个新的台阶上进行更好地工作。但是，我也不会回避失败，不管结果如何，我都会继续诚信做人，诚信做事！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着二十年的工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加酒店总经理的竞聘，自信有能力挑起这个重担。

我1986年参加工作，至今已在酒店工作了近20年，我先后从事前台领班、客房经理、餐厅经理、酒店副总经理等职务。丰厚的阅历，教会了我如何为人，如何做事，如何工作，多年来身为酒店管理人员的我始终秉承着“言必行、行必果”的办事风格。2002年我加入皖源这个人才济济、团结奋进的大家庭，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，取得了很大的进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢！正是你们的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

第一，酒店的发展需要有一套全新的经营理念。首先要把酒店定位在为公众服务的位路上，以客户满意为导向。不只是为经营而经营，要树立全心全意为客人服务的经营理念。始终把客人满意作为一切工作的出发点和落脚点，让每位客人高兴而来，满意而归。同时还要树立酒店利益第一的经营理念，以酒店为家，酒店的利益就是自己的利益，并营造良好

和谐的工作氛围，权衡各种关系，做到客户满意、员工满意、业主满意。

第二，酒店的发展需要加强内部管理。管理直接关系到酒店的发展，一套好的、科学的管理模式，能够促进酒店的发展并使其立于长盛不衰之地。“水晶宫”奇迹的出现，是同科学的管理模式的制定和内部管理的加强分不开的。

一是我热爱服务事业。

从到酒店工作的那一天，我就深深地喜欢上了服务事业。工作中，我总是积极把个人的发展融入到酒店的发展，努力做到爱一行、专一行，以奉献为荣，以吃苦为乐。领导越是给我压担子，我越觉得充实，反之则感到恐慌，生活没有了目标。超负荷的工作一直是我追求的工作状态。

二具有扎实的理论基础和丰富的工作经验。

我到酒店工作已有二十年的时间，这不仅使我增长了专业知识，而且也使我的工作经验得到丰富。工作中，我先后参加了上海衡山集团班、全国总经理培训班，并到浙江旅游学院学习两年。这些经历为我积累了扎实的理论知识。与此同时，我从事过多个工作，不同的工作经历使我积累了丰富的工作经验。可以说，二十年来，每一次工作的经历，对我的人生都是一次难得的体验，对我的能力都是一次重要的提升，对我的生命都是一笔宝贵的财富！这些都为我做好下一步工作打下了坚实的基础。

三具有较强的管理能力和扎实高效的工作作风。

工作中，我善于运用创新思维，创造性的开展工作，并具备较强的管理能力。使我的管理能力有了全面的提升。我在担任枞川大酒店工作时，根据当时出现的问题，运用学校学到的管理理论，通过调查、谈心教育、制定科学的制度等措施，

很快使酒店餐饮走上正规，并取得了较好发展。同时，我个人的性格特点是追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流，并富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。这些都为我干好以后的工作打下了坚实的基础。

果我竞聘成功，我一定努力做到以下几点：

### 第一、真诚讲团结。

同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正自己位路，正确认识 and 看待自己，胸怀全局，当好主角。积极做好所分管的工作，在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效。团结同事一道工作。

### 第二、加强酒店管理力度，健全各项管理制度。

我将吸取水晶宫经验，不断寻找工作的新思路、新方法，积极做好酒店的管理工作，并建立完善的内部管理流程。首先，我将采用严格的考核制度，每月对服务员、厨师和其他人员进行业务及素质考核，并实行同工资挂钩的量化管理制度；其次，经营上推陈出新，完善各项经营措施，并定期派厨师到其他酒店进行学习交流，引进新菜肴、新菜系丰富自家品种。再次，加强成本控制，建立严格的采购制度，坚决反对原料浪费，并加强储藏管理，仓库每天清点一次，做到不积压、不浪费，切实实现成本的最小化。最后，还要建立工作激励机制，设立“服务之星”，“技能之星”的评比活动，还要设立“委屈奖”等。最大限度地提高员工的工作积极性。

### 第三、率先垂范，抓好服务到位。

目前，随着酒店业竞争的日趋激烈，宾客对酒店服务质量的要求越来越高。当今酒店之间的竞争，实质上也是服务质量

的竞争。优质的服务不仅能吸引客源，还能给酒店带来可观的经济效益。反之，劣质的服务不但不能吸引宾客，还会给酒店造成客源流失，产生不良影响。如何保证饭店服务质量，是摆在许多酒店面前的问题。为此，我将努力提供酒店服务水平，把服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，把房间卫生、安全及服务员的礼貌问题重新定位，加强对服务人员的培训，切实做好酒店的服务工作，努力提高客房收入和客房住宿率。

#### 第四、努力加强自身素质建设。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，

勤奋学习，不断提高业务能力和管理能力，增强自身综合素质。在为皖源发展的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给酒店。同时，还要不断学习，提高自己管理水平和业务素质，加强对“水晶宫”现象的研究，学习他们先进的经营理念和先进的管理经验。积极向兄弟酒店取经，取别人之所长，为我们所用。

谢谢大家！

各位领导、各位同事：

大家好！

有幸来到咱们这个人才聚济、团结又温暖的大家庭。首先感谢各位领导给我们大家这次公平、公正竞争、展示自我的机会，竞聘上岗是公司用人机制改革的一项新的举措，是顺应企业发展需要的。企业的发展需要人才，为了使企业能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务、善经营的管理者，只有

平时严格要求自己，不断提高自身业务素质，才能把握好每一次展现自身才能的机会，从而实现自我价值。

1、沟通问题。做为一个管理者要学会沟通、善于沟通，我们应该用自己的热情把快乐传播到每一个员工的心里面，给员工创造零距离的沟通，让员工在一个“无压”的环境中工作，充分发挥员工的积极性。

2、工作方法。一个优秀的管理者要学会人性化的管理制度，要学会调动员工的主观能动性。员工不行可以教，好的员工就应该给与充分的信任，有了充分的信任才能有和谐的管理制度和服务意识。

3、服务意识。我们服务行业一直提倡顾客就是上帝，其实服务是相互的，用主动、周到、热情的服务换来客人的愉悦和灿烂的笑容，也就是自己最大的快乐。做为一个管理者你首先需要的就是敬业精神。而这种精神就是责任，对自己，对集体，对社会的责任和义务。

我今天的演讲虽然是毛遂自荐，但却不是王婆卖瓜，自卖自夸。我只是想向各位领导展示一个真实的我。我相信，凭着我的个人素质、爱岗敬业、脚踏实地的精神，对工作的热情，我的管理经验，我一定把餐饮部经理一职的工作做好。请给我一个机会，我决不会让大家失望。最后以一首自编的对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“竞聘上岗”。

尊敬的各位领导、各位朋友，大家好！

非常感谢各位领导给我这次机会，参加这次学校交流中心的总经理职位竞聘。对我来说，这不仅是一次机会，更是一次对自我的挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的机会，以积极的状态和精神面貌，来陈述我的竞聘演讲，勇敢

地接受大家对我的评判。

我叫李xx伟，于1982年参加工作以来，曾后从事过人事处文秘、劳动工资，工人技师评聘、学校住外地办事处、酒店管理、旅行社管理、学生食堂等工作。在这些工作中，我曾多次参加行政、旅行社、酒店等的“各类学习和培训”，不断地学习和充电，督促我努力提高自己。多年的酒店工作经验和实践，让我学到了很多经营管理方面的知识，受益匪浅。在旅行社管理和运营中，不仅需要经营管理能力和水平，还需要相当好的应变能力和市场反应能力。这些工作，不仅使我积累了管理的经验和水平，锻炼了对市场的洞察力和决策力，还让我养成了严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对苦难的坚毅作风。

首先，注重酒店与学校沟通和协调。交流中心是学校的一部分，是学校的后勤工作，交流中心必须与学校的工作相互协调一致。同时，还要协调好酒店与学校各部门之间的横向联系，以及酒店内部上下级关系纵向协调，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

其次，要做好交流中心的管理工作。交流中心是一个集体，在这个集体中需要大家协调和合作。一个良好的运行中的酒店，需要良好的规范和秩序，有一定的突发事件处理能力和应变能力，这些，都需要高素质高水平的员工进行高效率的工作。

第三，做好各方来宾的服务员。中国矿业大学交流中心是一个展示学校风貌和精神状态的地方，迎接的都是学术界的精英和各兄弟学校的朋友。酒店要真诚地服务于各方的朋友，使远道而来的朋友在工作的交流和总结中无后顾之忧。

作为这次竞聘的参与者，我希望成功，站在一个新的台阶上进行更好地工作。但是，我也不会回避失败，不管结果如何，我都会继续诚信做人，诚信做事！

# 酒店早餐总结发言篇三

大家午好!

首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自己的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰!今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动我酒店事业发展的目的，我要竞聘的职位是酒店总经理。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

(个人基本情况)回首过去的年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名酒店总经理，能做好应该履行的职责。

1. 全面负责处理酒店的总体事务，和酒店全体员工共同努力，及时完成酒店所确定的各项目标。

2. 制定酒店的管理目标和经营方针，包括制定各种规章制度和服务操作规程，规定各级管理人员和员工的职责，并监督贯彻执行。制定市场拓展计划，带领销售部进行全面的推销。制定酒店一系列价目，如房价、餐饮毛利等。详细阅读和分析每月报表，检查营业进度与计划的完成情况，并采取对策，保证酒店业务顺利进河。

3. 建立、健全酒店的组织管理系统，使之合理化、精简化、高效化。主持每周总经理室的办公例会。阅读消防和质量检查情况汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达政府或

总经理室的有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使酒店有一个高效率的工作系统。

4. 健全酒店的财务制度。阅读的分析各种财务报表，检查分析每月营业情况，督促财务部门做好成本控制、财务预算等工作，检查收支情况、应收账款和应付账款等。

5. 定期巡视公众场所及各部门的工作情况，检查服务态度和服务质量，及时发现问题、解决问题。

6. 培养人才，指导各部门的工作，提高整个酒店的服务质量和员工素质。

7. 加强酒店维修保养工作和酒店的安全管理工作。

8. 选聘、任免酒店副总经理、总经理助理、部门经理等，决定酒店机构设置、员工编制及重要人事变革。负责酒店管理人员的录用、考核、奖惩、晋升等。

9. 与社会各界人士保持良好的公共关系，树立良好的酒店形象，并代表酒店接待重要贵宾。

10. 关心员工，以身作则，使酒店有高度凝聚力，并要求员工以高度热情和责任感去完成本职工作。

竞聘该职务我有如下优势：

一是具有勇挑重担的信心。要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。

二是具有丰富的工作经验。我具备系统的酒店管理知识、娴熟的业务技能。知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚

持干中学、学中干，完善自我，提高自我，各项工作都是凭着扎实的知识做好的。业务技能方面，年以来的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能力。特别是我先后担任、、工作，积累了大量的工作经验。这些都有助于以后工作的开展。

三是具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，头绪分明。特别是经过多年来岗位学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力、领导掌控能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

四是具备严谨的工作作风，认真的工作态度。酒店总经理的工作关系到的是酒店经济利益和酒店发展，也是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从事酒店工作人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们酒店工作，更是如此。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，酒店总经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们酒店的发展做出更大贡献。

(一)抓好自身建设，全面提高素质。酒店总经理工作，责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，努力争当一名合格的酒店总经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二)严格成本控制，加强细化核算。控制各项成本支出，就是增收创收。严格细化可控成本的管理、做到同质比价、同价比质，选用优质的原料，开发低价实用的原料。因此，我将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细化管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

(三)加强厨房管理，严格把好食品安全关。民以食为天，食以洁为本，卫生管理是餐饮企业管理工作中一项经常性的非抓不可的工作，对于促进企业的经济效益和提高企业的信誉、知名度，有着不可低估的作用。我们在管理上严格把好食品卫生关，从进货、领料、烹调制作用都严格检查，防止食物污染。严格按操作程序工作，对刀具、案板等用具按规定消毒。为杜绝菜品质量不合格的问题，对厨师进行编号，署名制度，进行跟踪服务，促使厨师在烹制中下足功夫确保产品质量。对加工原料坚持先进、先出的原则，对原料的领用、备货、涨发必须认真细致，分档取料要合理化使物尽所用。冰箱仪器摆放整齐、生熟分开，每天进行整理，防止食品变质，发现变质食品不准加工出售，应报厨师长处理。坚持饭菜不合质量不上，不合数量不上，盛器不洁不上，不尊重宗教信仰不上的原则。尤其是花色菜，火功菜认真对待，不任意改变风味特点，严格按顺序和宾客要求掌握出菜时间。随时根据市场需求的变化和顾客对菜品提出的要求，对菜品进行局部的修整和完善，提高菜品的质量，使菜品色、香、味、型更适合人们口味的变化。对餐饮经营要善于及时地分析不同层次的需求欲望，才能开发出多种多样的适应各种不同层次需求的新产品，满足人们需求的产品才能为顾客所接受。

(四)加强培训，提高员工素质。业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个企业会直接影响到品牌。员工培训将是酒店的发展

和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步酒店各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固酒店在当地市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。全方位加大管理力度，按照星级酒店的标准，继续完善各种规章制度，工作流程，逐步建立起以“制度管人”和以“工资拉开档次”为主要内容的奖罚激励管理机制。

(五)健全完善客户档案，着力培养忠诚客户。完善客户档案，对宾客按：签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等。建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。

(六)以经济效益为中心，建立目标经营责任制。面对激烈的市场竞争，我们要准确定位，确定目标消费群体，转变观念，加大营销力度。根据不同季节制定营销计划，注意稳定老客户，发展新客源，重新整合营销队伍，建立起以专业营销人员为主、动员全体员工进行营销的大营销网络，富都上下，人人都是服务员，个个都是营销员，营销中有服务，服务中有营销，并建立起相应的奖励机制，最大限度地调动每一个人的工作积极性，内挖潜力，外拓客源。

(七)坚持创新，培养创新意识。创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，在目前对酒店产品、营销手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举

措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的!各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在酒店总经理的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能;亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我酒店事业发展添砖加瓦!

谢谢大家!