

小学一年级家长会发言稿家长发言(实用9篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

酒店副经理竞聘演讲稿篇一

大家好！

人们都说，真诚的友谊来自不断的自我介绍，我__，来自__、我确信勤奋认真是我工作基础，严肃塌实是我工作的准则。从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质可能还不是最佳人选，但深深知道人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。再次非常感谢企业能给我们提供这样一次超越自我的机遇，今日我要向着大堂经理这一岗位冲刺、我很欣慰。

- 1、个人思想强。
- 2、专业技能精。
- 3、沟通技巧活。
- 4、作风纪律严。
- 5、完成任务好。

如果我能竞聘大堂经理上这一职，我将做好以下几点：

- 5、完成上级领导部署下来的各项其他事务、

只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台、现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢！

酒店副经理竞聘演讲稿篇二

转眼到了20xx年7月份，市区营业部根据公司三项制度改革需要，从上到下开展了声势浩大的全员竞聘及优秀委代办的选拔，而市区营业部是营业部中规模最大，人数最多的，其中正式员工34名，外聘员工近350名，工作开展的难度可想而知。白天几百份的竞聘报告材料需要整理，只有下班后才能汇总一份份评价打分表，为了及时、准确上报材料，我常常协助领导加班到深夜，当凌晨三点，我敲完最后一个数字，一种工作带来的成就感冲散了几天来的疲惫。在繁忙工作中我更多体会到的是欣慰与快乐，无愧于自己，更无愧自己所热爱的这份事业。

通过这一年多的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。综合协调方面，我能主动应对，把握得当。

努力着做好营业部的好后勤。

三、工作中汲取营养，不断完善自我

在日常烦琐的工作之余，为了真实、全面、适时地上报营业部工作开展情况，我阅读大量的《人民邮电报》、《中国移动周刊》等专业性报刊，并积极采集本部门内部的信息、经验，立足于市区营业部，从各个方面挖掘素材，先后撰写出反映和体现营业部的业务、服务、精神文化、基础管理等方面经验性、特色性的信息稿件几十篇，其中多篇被省公司信息所采编。不断的通过《洛阳移动通信信息》及oa系统，讲述营业部的“故事”。潜心从洛阳移动企业文化中汲取营养，20xx年底被分公司评为优秀员工、优秀信息工作者及优秀团干。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台上，我可以从容而自信地对大家说，面对激烈的竞争，我已经成功的实现了参与!至于参与能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票!给我一次机会，我将还您十分精彩!这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。

各位领导、同志们：

大家好！

对于我这次参加竞聘前台接待领班这一职务，我的理解是必须要求要具有良好的业务素质和一定的理论知识，较为扎实的专业知识体系和丰富的管理实践经验，一定的组织协调能力和分析处理复杂问题的能力，同时，必须能够快速准确地把握前台接待工作重心和发展思路与脉搏，在工作中时刻保持主动性和前瞻性。

一、自身优势

（一）在思想方面

具备爱岗敬业的思想素质。前台接待工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢这工作，虽然繁杂、琐碎，也没有太多新奇，但是做为酒店正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值。所以在我从事年的工作中，从没有因为个人私事而耽误过工作，从没迟到、早退过。年来的努力与付出，得到了领导和同事的肯定。

（二）在工作方面

1. 具备系统的文化知识和较强的业务能力。我从年应聘到酒店起从没有间断过自身的学习，我努力学习酒店前台接待和销售知识。向同事请教并交流经验，通过年来不断的努力，使我在酒店前台管理方面掌握了较丰富的知识。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，无论是为客人办理登记入住手续的工作，还是协助领导做好前台销售工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级领导下达的任务。提高了我在前台接待工作管理中的水平，同时也提高了个人的综合素质。

2. 具备一定的管理能力。我在工作的几年中，在各位领导不同的工作作风、管理方法中，我懂得了“取人之长、补己之短”，在处理某些问题时，我开始从多个角度去考虑，学会了换位思考，更多的站在别人的角度去看待自己处理问题的方式方法。再加上自己对事业的执著追求、热爱与满腔热诚，以及在我的背后还有着众多同事的支持与鼓励，这些都将构成我今天参加竞聘的强大后援，更是我今后成长与进步的动力所在。

二、今后工作打算

以上就是我认为胜任这一职位的优势，如果领导认为我能胜任这份工作，那么，我将从以下几个方面来开展工作，真正做领导的好帮手、好参谋。

（一）加强理论和业务知识学习，提高自身素质

工作要干出成绩，必须有较高的业务素质。所以必须坚持学习：一是学习接待、销售知识，针对自己不足之处，刻苦钻研。二是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质。不仅要从书本上学习，而且还要从实践中学习，不断汲取理论和实践的滋养，将所学到的知识运用到实践中去，指导具体的工作，使自身理论水平和业务素质不断提高。

（二）做好表率

作为前台接待的领头雁，前台接待领的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要做到言传身教，树立以人为本的管理理念，以身作则，率先垂范，用人格魅力凝聚人，靠模范行为带动人，对工作主动热情，尽心尽责，尊重领导，爱护职工，争取带出一支作风扎实、高服务、高素质的队伍，为酒店的发展贡献力量。

（三）创新业务拓展，加强职员培训

客人是酒店生存的根本，因此要不断创新，利用一切手段争取客人、留住客人。例如积极熟悉基本业务，做酒店与客人的沟通桥梁；努力熟悉周边地理环境位置，将它掌握在脑海中，做到客人有问必答；制定加强前台接待每一位员工业务能力的计划：以“周”为单位，让前台接待每一位员工每周做一次“前台接待领班”，使得他们了解前台接待领班要做的工作，应该怎样开展工作，在工作中遇到的问题该如何解决，并在此过程中做到言传身教，亲身示范。我想这么做既是不断提高前台接待员业务能力的有效途径，同时也是为酒

店的人才储备打下良好的基础，使得前台接待领班不会出现“缺位”情况。

各位领导和同事：如果这次竞聘大家选择了我，给我在更高层次为大家服务与奉献的机会，我将不辱使命，以实实在在的工作和业绩，来回报领导与同志们对我的信任与厚爱。如果这次竞聘大家觉得我与这个岗位的要求还有一定距离，我更将以此为鉴，见贤思齐，继续补充、修正和完善自己，努力学习，勤于实践，在酒店内做出自己应有的贡献。无论最后竞聘的结果如何，我都会一如既往，以踏实的工作作风，求实的工作态度，进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，请领导和同志们放心。

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫张x□□□□年有幸来到陕西世纪金源大饭店这个和谐的大家庭，在各位领导的关怀与各位同事的帮助下，让我走过了一段愉快而又充实的工作历程。今天借此机会，我衷心的感谢饭店的各位领导给我这次公平竞争与展示自我的机会。

在世纪金源的这段时间里，我从一个实习生走到正式工的工作岗位上，经历了许许多多，从一个开始的无知到现在的成熟，都有着领导和各位同事对我工作的大力支持与真诚的厚爱，让我有着很大的发展空间，让我在迷茫中看到了希望。让我感觉到这个大家庭的和谐与温暖。对此，在次说声：谢谢。

我是一名酒店管理专业毕业的学生，经过学校两年的专业知识学习。让我对酒店有这初步的了解与认识，通过两年的社会实践与自己的理论知识相结合。让自己对酒店有了较为全面的了解与认识。学习到了一些管理上的知识。通过自己的不断努力，使自己的各项业务知识与专业技能有着很好的提

高。

好沟通工作，做到第一时间发现问题，第一时间去解决问题。做好自己当班的事情，管理好自己的值班区域，完成好每一天的工作任务，并携手与自己的员工共同学习，共同进步。

由于自己刚刚步入社会不久，自身存在着许多的不足，缺乏工作经验。但我深信，只要对工作始终保持着一份热情与执着，最后的胜利就属于自己。我也很明白，“万事开头难”，但我会努力提高自身的学习能力，不断拓展业务知识与专业技能。积极主动地向身边优秀的同事学习，主动与上级领导交流沟通，学习他们的在管理方面的经验，提高自身处事能力与解决问题能力。

作为酒店行业，营业目标永远是以“业绩为先，服务至上”。要做到好的业绩，服务尤为重要，对于我们酒店来说：今年是不平凡的一年，充满着许多挑战与机遇，也是酒店发展最为关键的一年，顺利的通过两次星评，我们酒店也即将正式成为“五星级酒店”这对我们的服务水平提出了新的要求，不单只是满足客人吃好，住好的服务水平，而是对我们的服务水平有着更高的要求，让我们做到以“微笑服务，热情至上，瞬间感动”为基础的高标准服务水平，去打动每一位宾客的心，将以前的被动式服务做到热情而主动的服务，瞬间感动每一位客人。服务需要的是技巧和用心服务。因此我们要不断的提高自己的服务意识，在客人的满意与惊喜中实现自我价值。作为一名领班，也要为自己的员工服务，不仅要做到一种让客人满意，而且也要让员工满意，建立一个和谐，团结的工作团队，让自己的员工在一种轻松；愉快的环境中工作，达到一种双赢的结果。

领班的工作看似平凡而简单，但是每天将这平凡而简单工作做好就是不平凡；不简单。因此，我会投入更多的精力在工作中，会以一种为客人负责，为员工负责的工作态度去工作，将自己的工作做得更好。在工作中发现自己做错了，勇于承

担错误，不以任何借口将错误推至员工身上。主动找问题的所在，并予以分析，主动接受教育批评，并从中吸取教训，做以总结，加以改正。

作为一名领班，管理好自己的团队是至关重要的，因此，针对员工的管理要做到：（1）以身作则，以教育为主；（2）用宽容的心态关心自己的员工，细心地观察他们的情况，多与他们沟通，用心聆听他们的心声，在必要时给予帮助且积极主动地为员工实际解决问题；（3）实行奖惩分明的原则；（4）用个人魅力，感染每位员工；（5）在管理模式上以“参与式管理”为准则，让每位员工拥有主人公意识，加强他们的责任心。

最后，再次谢谢大家

酒店副经理竞聘演讲稿篇三

大家下午好！

感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，竞聘演讲使我又获得了一次锻炼的机会，我感觉比以前自信很多，昨天在金阁餐厅例会时，我也鼓励我们的每一位员工都能珍惜机会，勇敢的站在台上来参加竞聘演讲，不论成败，都会收获很多，让自己又比别人多迈出一步。我是任家强，现任主管，本人从20xx年年底至今已有近6年的工作经验，其中餐饮工作经验5年，在不同的酒店跳跃，从员工到星级酒店领班、主管再到社会酒楼主管、经理。在不同的环境中锻炼了我的生存能力，也让我总结了更多的实践经验。在20xx年的工作中，当时有过一次转行做服装销售的跳跃，因为对酒店管理的执着追求和向往，本人于20xx年3月3日开始进入怀化华天工作岗位。至今以有1年零5个月，这里是我的餐饮之路第7站。在怀化这一年多的时间里，我经历了试营业至今的不同历程。从金阁餐厅副主管(直管餐厅排班排休、物资及预订部)到美食

广场主管(全面管理)再回到金阁餐厅主管，不同的工作岗位上增长了不同的管理经验，在怀化华天的每一天都非常紧张而又充实。在这里，我明白了树立工作目标及明确思路的重要性。在这里，我学会了如何更进一步的要求自己。在这里，我学会了更好的横向沟通。在这里，我懂得了工作该怎样开展会更适用。在内心里也特别感谢酒店领导的精心栽培及培养，给我们提供良好的平台和发展空间。

在酒店，餐饮的地位非常重要，它是酒店满足宾客基本需求不可或缺的经营项目。酒店领导一直倡导酒店餐饮的发展需要餐饮文化的熏陶，作为餐饮部经理助理必需塑造这个文化，使员工的思想观念转变，从“要我干”变成“我要干”，以良好的心态，热情为客服务，让客人吃美味菜肴，品饮食文化，树立品牌先锋。我们现行的经营局势非常顺畅，营业额也屡创新高。

一、经营原则：经营靠智慧，成功靠策划

始终坚持以客户满意为导向的经营原则，将改善和提高菜品质量、服务质量放在第一位，利用资源创造热点。如何挖掘现有资源，注入新的活动，创造新的卖点，再添新的经济增长点，在激烈的市场竞争中如何立于不败之地，屡创新高，是我们必须思考和研究的课程。

- 1、我们必须根据各餐厅不同的营运情况制定指标任务
- 2、各餐厅根据季节性及周期性的不同变化推出不同的经营活动方案。

二、酒店的共性问题—如何避免人员的流失。

餐饮员工流失的主要原因：导致员工流失的原因常常是多方面的。经过专家资料统计，依次得出流失的原因为：另有发展、薪酬、违规违纪、身体原因以及其他原因。

对策：由于餐饮人才培养主要分为三个部分，即管理人员、生产技术人员和服务人员。其中生产技术人员的培养难度最大，周期最长，但对餐饮的发展却起着至关重要的作用。

(2) 对于生产技术人员(厨师)：我们应建立完善的员工培训制度, 开发员工能力, 强化优质劳动力的培训. 建立岗位绩效薪酬体系和新型的厨房组织结够，实行以物质刺激为住的薪酬福利体系，目前我们部门正在实行。

(3) 对于服务人员：高学历的学生不愿充当服务员，而学历太低又明显不适应高星级服务需要。我们需要大量的生力军在一线提供服务，但这些人越来越少。

a□定期进行员工素质考核, 形成竞争性团队. 通过对员工素质的测评, 可以为酒店选拔管理干部、领导班子建设提供支持, 有助于人才开发和有效利用，同时有助于形成学习性团队。同时培训的方法可以多样化，可特别利用例会的时间讲解具有实质性代表意思的故事，既活跃氛围又活跃员工的思维。

b及时与员工沟通，做到8了解(了解员工的家庭情况、住址、电话、家庭成员、学历、兴趣爱好、)，了解和掌握职工的思想状况，工作表现、业务水平和家庭状况，有针对性地开展思想工作，帮助他们解决一些实际问题和困难，使他们有归宿感、责任心和事业心。

c□做好员工的职业生涯规划，

d□及时分析人性的特点，研究心理学，特别针对不同年龄段的员工利用不同的管理方法进行管制，做好员工的心理辅导老师。教育员工遵纪守法、服从领导、服从管理，培养和提提高员工的酒店意识，自觉做好本职工作。

三、端正工作态度、树立行业新风、强化服务质量

1、心理热情、主动、微笑是我们对客应具有的工作态度，微笑是自信的象征，微笑是礼仪修养的充分展现，微笑是和睦相处的反映，微笑是健康的标志。良好的工作态度与服务意识，需要平时不断的对员工进行培训及员工之间交流经验，对员工服务意识教育必须做到及时，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共同提高的团队意识，使餐饮部员工更好的对客服务。

2、只有一流的员工才能提供一流的服务，普通客人在酒店餐厅用餐在意的是员工能提供怎样的优质服务，我们的观念应该是员工服务顾客，管理者服务员工，而真正让顾客留下深刻印象的大部分都是员工，我的工作主要是管理好员工和做好协调，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

3、强化好服务质量：

(1) 及时到达一线，进行工作指导，发现问题及时解决。

(2) 在重要宴会和重点客人开餐前要严格按检查的各项标准要求进行检查，发现问题或不妥之处及时改正。

(3) 在“走动式”管理中，检查各餐厅员工是否按操作规程进行工作，检查他们的仪容、工作效率、技术的熟练程度、服务态度，督导他们保持较高的服务水准。

(4) 与行政副总厨不定期抽检食品质量。

(5) 妥善处理客人的投诉，确保各项服务工作有效进行。

四、积极钻研业务及时更进市场的需求。

a□ 沟通环节：前台的管理人员与后厨管理人员必须及时进行密切的联系与沟通，前台必须将客户信息及时反馈，后台及

时进行原材料的配置并定期出新，力求做到“人无我有，人有我先、人先我特”的特点。

b□ 点菜环节：(1)前后台针对菜品定期(每月最少一次)做好专业培训，可请厨师长会议代培或以会代训进行，前台及时进行菜品抽查，提升员工的点菜和配菜水平及能力。(2)每日通报餐厅估清单，并要求员工强化记忆，要求在规定的时间内必须将厨房的新推、急推菜品及时销售。确保原材料的新鲜和口味特点。我们只有不断地改革，不断地思考和开发研究，才能使我们的餐饮管理得到完善和进步，才能更好地打造我们自己的品牌。(3)掌握菜品推销的特点：常客常吃常新，新客多推特色新菜结合(4)按照菜肴的基本方法合理搭配菜单。

在菜品及服务销售的同时，酒水销售时我们的利润增长点，现在怀化的客人普遍性的特点喜欢自带，酒水饮料，针对这一情况，各餐厅可针对不同的经营模式及情况及时采取不同的销售措施。之前，在美食广场工作时，来店消费的客人平均消费为35(除酒水外)元以下，我特提出凡销售果汁1扎，奖励1元钱/扎(因美食广场每月的员工罚单较多，奖励的金阁由餐厅平衡)，有利的提高的销售积极性。在金阁餐厅，营业额能否创高，除了宴会及会议外，包厢的收入占得比例较大，为提升包厢营业额，我再次提出酒水销售奖励，凡销售888元以上白酒1瓶，同样奖励1元/瓶。并采用积极地销售观点灌输，为酒水的销售带来了部分收入。

五、服务要个性化、服务不是口号

1、我们酒店业不能把服务停留在口号阶段，“顾客是上帝”是一句口号、“顾客永远是对的”也是一句口号，“顾客是上帝”，我们应把顾客当兄弟姐妹，当情人看待，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为客服务，不断推陈出新，引客回头，我们才能顾客盈门。国内的餐饮服务普遍缺乏主观能动性，我们必须注重每一个服务细节，在员工中提倡互帮互助，共同进步的行为，使新老员工具备同样的对客服务

水平，主动引导客人消费，介绍某些特色菜品告知客人最佳的食用方法，比如某些菜需趁热吃、饮料加冰块更可口等，介绍菜品时退后一步，避免唾沫星溅在菜肴上，客人结账时，如果某个菜没有动筷，我们就需询问客人是不是不合口味，让客人提出意见并表示欢迎下次再来品尝之类的话，有些商务客人碍于面子，不好意思提出打包，我们员工应该主动提倡客人打包，杜绝浪费。

2、及时做好客户信息统计并汇总学习，确保落实到每一场服务当中。

例如：

(1)书记在金阁餐厅用餐时喜欢吃龙虾或象拔蚌刺身，餐厅的每一位服务人员都其喜好，遇到书记来用餐时，都会提前点好这道菜肴。提供个性化服务。

当我们在收集重要客户信息时，可利用现场服务发现及总结的方式，另可通过领导旁边的随行人员了解。

六、做好餐饮营销工作

1、注重营销工作的开展，积极配合酒店营销部策划制定餐饮特色营销方案，使营销人员每一次出外促销在餐饮方面都有创新，把餐饮营销与酒店客房、娱乐、会议等项目结合起来，采取多种促销宣传手段，利用现有的客源网络开发新的市场。

2、做好餐厅客户分类，并及时做好客源分析，及时拜访餐厅常客(在包厢服务时)

3、组建vip服务专员。

4、及时了解掌握部门的各项经营数据及成本数据，并及时利用曲线图、表格进行对比与各餐厅负责人分析数据。在数据

中找到新支点，发现问题及时整改不足。

5、及时针对市场进行调查，特别是坏话的宴会市场，怀化本地宴会市场有一个特点：人数多，要求的菜肴数量较多，但消费的标准不高，如何在这种竞争下拉大我们的宴会场次，需要一定得谈判技巧。针对这一块，要求预订部将酒店1年多以来的接待亮点及时进行总结整理，并及时跟新时令菜肴，在出品口味上满足客人的需求，做好销售。

七、加强安全与卫生管理

安全与卫生是餐饮的头等大事，餐厅必须时刻提高警惕。

1、安全重点防范观念：每一个地方、每一个角度都存在安全隐患(要求并普及到每一名员工)。

餐厅员工必须时刻注意：

a加强外来人员的防范b规范操作流程c员工自身保护意识d防火防盗防事故e熟悉酒店各项消防知识。

2、卫生方面：

a餐厅必须时刻保持环境卫生，要求管理人员加强督导b要求厨房必须保证出品卫生c防自然生物灾害。

八、加强物资管理，提高经济效益

(1)了解和掌握餐厅各项物资的市场价格，及时清查损耗，指导进行物资的申报增补；根据饮食业的旺淡季了解增减食品原材料的进货额，及时进行销售，避免脱销或积压，造成损失或浪费；熟大概的悉库存情况。

(2)要求前台员工严格做好3级把关制度，检查食品原材料及

饮料的标准、规格和要求，控制成本和毛利率。

九、熟悉业务、秉承职责、加强自身管理能力

2、 餐饮部门在饭店里是直接对客人面对面服务的一个部门，客人流量大，口味和要求复杂，服务持续时间长，要求高，作为餐饮部经理要熟悉和掌握这项工作的规律和特点，认真督导管理人员和员工做好服务工作。

3、 及时制定工作计划，并有条不紊的完成各项工作任务。

以上只是我对这个岗位管理工作的认识与思路和不成熟的构想，重要的是落实行动，希望能够帮助我将工作越做越好。有句名言说的好，只有一条路不能选择——那就是放弃的路；只有一条路不能拒绝——那就是成长的路。不管此次竞聘成功或者失败，我都会坦然地去面对。因为生命之灯因热情而点燃，生命之舟因拼搏而前行。个人的成长离不开大家的支持和指导，我一定不负众望，以务实的作风，不断的创新，为促进部门的发展而积极努力，为我们今后的经营而努力拼搏，为酒店的精心培养做出好的回报！谢谢大家！

酒店副经理竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导：

大家好！

我叫××，来自××。首先感恩企业，给我们搭建了这样一个平台，来展现自我、突破自我。

我现在的职位是领班，但我确信勤奋认真，严谨塌实的工作准则，能使我离主管的职位更近一步。我来××（酒店名称）工作时间并不长，所以无论是工作能力还是综合素质可能还不是领导及同事心目中的最佳人选，但在之前，我有在酒店

服务、经营销售等方面的工作经验，我了解顾客需要的是什么，因此竞聘主管，我信心十足。

我认为，作为一名合格的主管，不仅要严格执行领导的决策，而且要能把员工的看法和意见进行有效总结并反馈，同样还要是顾客的知心人。

因此，如果我能成功竞聘上主管这一职位，我将做好以下几点：

1. 努力提高自身的学习能力。增强自身的技能知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理经验及处理顾客投诉的能力。

2. 在提高自身的同时带领其他同事一起进步。定期组织员工在业余时间开展讨论会，各抒己见，分享他们在工作过程中获得的经验，提出自己所面临的困难，真正做到互帮互助，培养他们共同进步的团队意识。

3. 沟通很重要。及时的做好员工的思想工作，掌握她们的想法与意见，并做好记录，开展反馈；不定期的听取顾客的建议与意见，真正把顾客放在心上，用心服务，不断推陈出新，引客回头。

4. 一个企业的营业目标永远是业绩为先，服务至上。要做到好的业绩，服务质量尤为重要。现在的客人已经不单单是吃饱就好，他们对服务的满意度有了更高的认识，怎样才能做到企业倡导的人性化服务呢？那就是一定要把顾客当家人看待，想家人之所想，急家人之所急，发自内心的微笑，只有真正把他们当成家人，才能真正的做到微笑服务。这样，你的服务做到位了，顾客才会有回家的感觉，业绩自然也会提升。

5. 认真完成上级领导部署下来的各项其他事务。

客人的辱骂而满腹委屈。但是，不经历风雨，又怎能见彩虹？只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台。

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会更加努力，为酒店的发展奉献我的绵薄之力；如果我竞聘没有成功，我也会抱以平常心，协助主管做好酒店的各项工作。

我将以这次竞聘作为一个新的起点，对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热情；对待顾客，会多一份耐心。我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢！

xx-05-24 清华领导力培训 论文 非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店经理助理职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。参加酒店经理助理职位的竞聘，勇敢地接受大家的评判。

非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店经理助理职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。参加酒店经理助理职位的竞聘，勇敢地接受大家的评判。

我叫***，今年32岁，于1993年开始参加工作，先后从事过护士、业务员、营销员、酒店服务员、酒店管理员，至今已在酒店一线岗位上工作了12年，它教会了我如何为人，如何处事，如何工作，并在这12年中我曾多次获得酒店的“优秀员工、服务能手、优秀干部”等奖项。身为酒店中层管理的我始终秉承着“言必行、行必果”的办事风格[]xx年10月我加入

某集团这个人才济济、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。

在我加入某酒店的这两年的时间里，在酒店的正确领导下，凭着自己的勤奋努力和悟性，一步一个脚印，脚踏实地尽力做好每一项工作，并带领房务部全体员工较好地完成了年初制定的经营目标□xx年全年客房收入达35xxxx元，完成比例为11xxxx□xx年完成收入共元，完成比例为10xxxx□并在xx年、xx年组织房务部员工参加全市、全省酒店业技能比武中以技压群雄先后取得全市、省第一名的好成绩。房务部在两年时间内先后实行了工资计件制，费用控制承包制等多项工作。在服务管理上，我们选定的口号是：“标准高、服务精、微笑甜、互助乐”。俗话说：“没有做不到的，只有想不到的”凭着细心的观察和热情的服务，以“润物细无声”的方式，给客人营造一个温馨的氛围。使客人在我们酒店感受到友情的珍贵，亲情的无价和家的温馨。

一、酒店经理助理首先当好“协助员”。

协助领导作好上级业务主管部门及信息反馈和日常程序性的工作。协助领导进行项目的商谈，受理客户的投诉，将意见整理成材料及时向领导汇报。

二、酒店经理助理其次当好“服务员”。

为领导服务是行政助理义不容辞的职责。领导交办的事情要不折不扣及时的完成，为领导服务的出发点和落脚点是为业务部门及全体员工服务的首要之一，为此可适当的开展一些文艺活动，营造亲密融洽的“家庭气氛”，让每位员工及家属对酒店热爱和忠诚的基础上产生一种良好的集体环境氛围，自觉地为酒店的总体目标贡献自己的全部智慧和精力。

三、酒店经理助理再一就是当好“协调员”。

协调好酒店与集团其他各子公司之间的横向联系，以及公司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。

四、酒店经理助理再就当好“管理员”。

酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以酒店在管理中向传统文化“借力”如：“以仁治店”，在管理过程中注入更多的情感要素，并通过“身教”强化管理效果，逐步实现“佣人式”的服务转向“绅士式”的服务。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。

五、酒店经理助理最后就是寻找好“增长点”

酒店行业的竞争已不是简单的软硬件的竞争，它还是企业文化品牌的竞争，它体现的是企业与员工的共同价值观。所以酒店必须激励实行全员销售，在明确年度指标的情况下每个人都应制定相应的计划与措施，责任到人，目标明确，对待工作中的每一个细节力求做到“用心做，做精细”，做到节约一分钱就等于盈利一分钱的思想。学会经营自我淘汰制，做好内部营销、内部管理，这样才能使我们成熟的走出去引进来。

作为这次酒店经理助理竞聘的积极参与者，我希望在竞聘中成功，但是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。

各位领导、评委、各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫xxx，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

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，我一定能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”。

尊敬的曹董事长，尊敬的各位领导：

大家好！

今天我非常荣幸的站在这里参加我们许昌大酒店的中层岗位竞聘演讲，对我个人而言，无论今天的竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身意义就十分的重大，并希望通过这次竞聘，是自己的工作能力和综合素质得到提高。

首先给各位领导介绍一下我的工作经历：

我是黄振军，自97年至今一直在从事酒店管理工作。

其中：97年——xx年在桃园酒店任pa宴会厅ktv包房，自助餐厅主管和经理。

08年——09年在福港大酒店ktv任职经理。

09年——13年在龙湖大酒店任职工程部经理。

14年——15年2月底在悦海大酒店人客户部经理。

我个人的培训经历如下：我工作期间接受过各种培训。

理论课程培训两个月，同时赴南宁五星级酒店实习pa两个月。

04年在福冈晋江兴泰就带队学习餐厅经理3个月。

12年，在龙湖大酒店任职时湖南长沙学习非电中央空调1个月并取得证书。为此，我竞聘的是中层以上管理岗位。

作为管理人员，其工作就是要通过运用有效的人力，物力，财力，情报等资源通过他人的操作达到酒店下达的工作目标。下面，就我在各部门任职过程照片那个所总结出的经验以及体会，同大家分享一下。

一、本人在任职餐饮部时主要做了以下几类工作

1. 根据餐厅总接待量和餐位，合理编制部门人员框架结构。

2协调各部门呢工作，重点与后厨及时沟通对菜品的推陈出新。

3制定经营分析计划控制成本，分析客源，控制菜品毛利率。

4分析客源，建立档案，拜访客户，与会议团体，预订及时沟通，确保客户满意。5节能降耗，杜绝浪费，建立跑冒滴漏，消防安全相关制度，责任到人。

6对物品设备的管理责任到人，施行纵向管理连带责任，对瓷器当月盘存一次，瓷器损耗控制在5%，玻璃器皿控制在8%，

确保在范围之内，客人打破合理赔偿，超出损耗，由自己部门承担。

二、任职工程部期间，工作重点如下：

1. 开业后，在保证酒店设备正常运转的前提下，对各部门做好经常维修。

2. 对各区域的前提进行打胶，特别是客房玻璃卫生间的墙面底部，面盆台面，浴区等用水较多的部位打胶。

3. 做好换季前的空调出风口清洗工作。

4. 做好浴区客房的水质管理（主要指客房软化水，浴区泳池，恒温水质管理），如沙缸，反冲，倒冲，药物消毒等。

5. 在换季前夕，进行中央空调机组部件进行检修调试。

6. 各部门水电器特别是电，进行装表，划分在部门进行能源控制损耗。

7. 修缮制度，不当救火队。工程管理要效益，效益来自低成本。工程部是一个消费部门，同时也是一个节能的部门，年维修故障率不得超过总营业额的7%。

三、客房工作方面

1. 做好日常周期和卫生计划表。

2. 科学合理安排保洁，调动服务员的配制。

3. 为客人提供快捷的服务，开房门，送浴房拖鞋等，客房打扫要及时，送商品物品要及时。

:布草按比例合理配置，分发楼层责任到人，每次楼层的更损

盘存交接□b□设布草管理专人负责，严格检查布草污染程度。

c□做到三级查房制，即保洁自查，领班排查，经理抽查，确保出售干净卫生的客房。

四、在今后的工作中，我将以曹总为中心思想，认真落实酒店的各项工作，结合工作经历有计划有组织的进行指导，监察逐步开展工作。

对于酒店的未来，我有足够的忻忻相信，只要有恒心，耐心，爱心，再难的事情都会迎刃而解，为此我要用我的工作经验和能力为许昌大酒店的明天锦上添花。

谢谢大家！

酒店管理心得

一是具有较强的个人素质，善于磨砺自我。多年来，我始终坚持用业绩说话，在基层管理工作中，带领员工完成a座、b座开业筹备等重要工作，多次在公司或部门组织的活动担任主持人工作。要求员工做到的自己首先做到，努力提高业务技能，在xx年获全县酒店服务技能竞赛二等奖，州服务技能竞赛获三等奖。

二是具有较强的创新意识，敢于挑战自我。创新是酒店发展的生命线，在工作中我注重创新，尤其是注重管理机制的创新，比如：实行日常房务管理工作责任制，把工作责任细化到人；在班组上采取公开竞聘的机制，善于授权给员工，鼓励他们放手工作，邀请员工一起参与一些讨论，制定工作思路，激发他们为酒店发展建言献策。

一要收人心,建团队，奋力提升酒店核心竞争力。没有一流的团队，就没有一流的企业，员工的素质决定酒店的发展。首先从抓队伍、建团队入手，加强业务培训（制定培训政策、

确定培训需要、制定培训计划、评估培训效果），2、继续实行以员工生日为主题的团队活动、以增进员工感情的方式来提高团队凝聚力，设置特殊贡献奖励机制，在公司薪酬制度之外增加特殊奖励，营造人员“进得来、留得住、干得好”的良好氛围，为顾客提供更加人性化、个性化服务，融合岗位工作，建设全新的酒店经营团队。

二要拓市场、推改革，努力提高酒店经济效益。努力完成考核指标，提高客房入住率。今年b座房间入住率保持在60%左右，如何进一步开拓市场空间，我认为一要抓旅行团队服务，升级服务标准，制定旅行团队接待流程，做好旅行社客人的接待；二要开拓会议团队：周一至周四，销售方向主攻会议团队；三是灌输全员营销意识，制定散客售房计划，（散客入住率为11%，）制定每月的散客销售数量，并给予员工额外的销售提成，并健全散客销售登记制度；四是提高协议散客的房间价格，协议散客是整个酒店最大的客源□b座所占比例高达41%，要在散客价与协议散客价之间实行弹性价格；五要增设服务设施，满足客人多元化需要。向公司申请将一楼的乒乓球室、桌球室划归客房部管理，解决大堂客服设施少、客人疏导难的问题。在使用频率不高的健身房设置一个土特产专柜。（此举不仅能增收，还能在客人等待入住时起到疏导作用）；七要加强对客人的管理，健全客时档案，培养忠诚度较高的客户。

三是减能耗、促节能，着力降低酒店运行成本。继续加强物资管理工作，健全每间房的物资档案，定期盘查清点，低耗品专人负责制；能耗方面，建立节水、节电日常检查制度，指配专人跟进每月的能耗情况；设施方面，鉴于b座设施设备较多的问题，设施维修的控制是关键，设立设施设备问题交接制度，有专人分管，每项工作安排专人跟进并时时关注，每月及时公开各类账务，让员工了解每月的各类能耗费用。

夫，营造更高品位的客房，如在房间内增设富有弥勒民族文化特色的装饰品，摆放绿色植物增添房间生气，节假日对房

间进行节日特性性布置等，使房间布置更具特色品位。在房间增设拖鞋摆放数量和种类，更好地为客人泡澡提供方便。

我叫___，今年岁，于年开始参加工作，先后从事过业务员、营销员、酒店服务员、酒店管理员，至今已在酒店一线岗位上工作了12年，它教会了我如何为人，如何处事，如何工作，并在这12年中我曾多次获得酒店的优秀员工、服务能手、优秀干部等奖项。身为酒店中层管理的我始终秉承着言必行、行必果的办事风格，10月我加入___集团这个人才济济、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。在我加入___酒店的两年时间里，在酒店的正确领导下，凭着自己的勤奋努力和悟性，一步一个脚印，脚踏实地尽力做好每一项工作，并带领房务部全体员工较好地完成了年初制定的经营目标。全年客房收入达359万元，完成比例为117%。完成收入共万元，完成比例为102%。并在、组织房务部员工参加全市、全省酒店业技能比武中以技压群雄先后取得全市、省第一名的好成绩。房务部在两年时间内先后实行了工资计件制，费用控制承包制等多项工作。在服务管理上，我们选定的口号是：标准高、服务精、微笑甜、互助乐。俗话说：没有做不到的，只有想不到的凭着细心的观察和热情的服务，以润物细无声的方式，给客人营造一个温馨的氛围。使客人在我们酒店感受到友情的珍贵，亲情的无价和家的温馨。12年的酒店工作经历，使我对酒店服务行业有了较为深刻的理解，对酒店管理有了较为全面的认识，并在实践中获得了比较丰富的酒店管理经验。多年的一线工作经历，养成了我严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对困难的坚毅品格。而丰富的从业经验，扎实的业务能力和认真细心的工作作风使我赢得了领导及众多客人的信任和尊重。我相信这些经历会在今后的工作中对我有很大的帮助，要想成为一名合格的助理，它不仅要有了一定的专业水平、综合素质、心理素质，还要有良好的人际沟通能力，尽管我有很多的不足之处，但是我会不断加强业务学习，

在工作中总结经验。假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作计划和设想是：一、当好协助员。协助领导作好上级业务主管部门及信息反馈和日常程序性的工作。协助领导进行项目的商谈，受理客户的投诉，将意见整理成材料及时向领导汇报。二、当好服务员。为领导服务是行政助理义不容辞的职责。领导交办的事情要不折不扣及时的完成，为领导服务的出发点和落脚点是为业务部门及全体员工服务的首要之一，为此可适当的开展一些文艺活动，营造亲密融洽的家庭气氛，让每位员工及家属对酒店热爱和忠诚的基础上产生一种良好的集体环境氛围，自觉地为酒店的总体目标贡献自己的全部智慧和精力。三、当好协调员。协调好酒店与集团其他各子公司之间的横向联系，以及公司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。四、当好管理员。酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以酒店在管理中向传统文化借力如：以仁治店，在管理过程中注入更多的情感要素，并通过身教强化管理效果，逐步实现佣人式的服务转向绅士式的服务。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。五、寻找增长点酒店行业的竞争已不是简单的软硬件的竞争，它还是企业文化品牌的竞争，它体现的是企业与员工的共同价值观。所以酒店必须激励实行全员销售，在明确年度指标的情况下每个人都应制定相应的计划与措施，责任到人，目标明确，对待工作中的每一个细节力求做到用心做，做精细，做到节约一分钱就等于盈利一分钱的思想。学会经营自我淘汰制，做好内部营销、内部管理，这样才能使我们成熟的走出去引进来。作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞聘中成功，但是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将堂堂正正做人，兢兢业业做事。

大家好！

非常感谢酒店各级领导的信任和广大同事们的大力支持，有

幸参加这次酒店举行的经理竞聘会。今天，我竞聘的岗位为餐饮部经理助理。

我名叫xxx文化程度高中。性格好强，脾气焦躁，为人忠厚，原则性强。爱好比较广泛，喜欢说相声，评球，模仿秀，唱歌，写博客和写小说等等。我的做人信条是：做一个无傲气有傲骨，讲原则守信用的真小人。我现任职于餐饮部西餐厨房烧烤班组领班。我于xxx大酒店工作至今，曾任职餐饮部成本控制专干。

我于xx年高中毕业后触餐饮行业，至今已有七年时间。之前从事各种工作，吧管、餐馆杂工、茶馆服务员、手机销售员、洁具公司销售代表、我送过牛奶，还做过半年保安。于xxxxx宾馆工作并从事我认为比较吉利可以发财的人生的第八项职业厨师。于xx年获得湖南省劳动厅颁发的厨师中级证书□xx年1月15日获得湖南餐饮行业协会颁发新春杯厨师交流大赛绿色厨艺创新个人两项金奖《龙须御唐叶》、《美酱御唐叶》；从厨6年，工作过五星酒店3家，四星酒店1家，三星酒店1家，社会餐饮3家。曾任株洲华天大酒店湘菜厨房领班，黄花国际机场宾馆炒锅副厨师长，长沙市星沙镇刘家庄土菜馆厨师长、长沙市树木岭盛亦旺酒楼厨师长、蔡锷中路梦泽肴野鱼馆大厨及厨师长。后由于特殊原因，至华天集团旗下的潇湘华天大酒店任湘菜部主案及行政总厨助理。

由于父亲、两位叔叔、舅舅也都是厨师，所以我从小对烹饪很感兴趣，对餐饮行业的行规早有耳闻。我从厨6年时间，对烹饪技法有相当的了解，对厨政管理有相当深刻的学习和细致的研究。我的从厨理念是做一名文化类厨师，不光会烹饪出好的菜品，还会管理出好的团队，能干后台，也能够做前台，全能综合型的。

相比其他竞聘者，我的管理经验比较欠缺，也比较有局限性。因为我没有从事过前台管理的经验，不过对前台工作的工作

流程和规范有一定的了解。我是一个很有自知之明的人，所以之前我在脑子里做过激烈、反复的思想斗争，但我今天还是鼓起了相当大的勇气，站在这里。竞聘成功不是我最想要得到的结果，我只是想通过这次公开、公平、公正的竞聘得知我和成功的距离到底还有多远呢？我也知道，能力不够光会说也只能尝试失败，可是我想通过这次竞聘了解到，自己面对失败究竟还有多大的承受力？这次酒店举办的经理竞聘会，是我生平第一次正规的参加正式竞聘，所以我很重视，但更多的是感激酒店的平等之举，把机会面对所有员工。同时，对我是一次难能可贵的锻炼和提高的机会，对自己某些方面的推动和进步。不在意结果，只在乎收获。我还是将一如既往地在我原本的工作岗位踏实工作，逐渐闪光，一切服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。

谢谢各位领导的审核。

我加入某集团这个人才济济、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！

竞聘成功，我的工作计划和设想是：

一、酒店经理助理首先当好“协助员”。协助领导作好上级业务主管部门及信息反馈和日常程序性的工作。协助领导进行项目的商谈，受理客户的投诉，将意见整理成材料及时向领导汇报。

一种良好的集体环境氛围，自觉地为酒店的总体目标贡献自己的全部智慧和精力。

三、酒店经理助理再一就是当好“协调员”。协调好酒店与集团其他各子公司之间的横向联系，以及公司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。

坚定的工作信念，形成良好的工作作风，同时，也才会更好地有利于自身的成长。

事”。

讲稿子

务，融合岗位工作，建设全新的酒店经营团队。二要拓市场、推改革，努力提高酒店经济效益。努力完成考核指标，提高客房入住率。

41%，要在散客价与协议散客价之间实行弹性价格；五要增设服务设施，满足客人多元化需要。

自我价值。

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。

制度和服务意识。

大家好！

自我。

新，引客回头。

酒店的各项工

尊敬的曹董事长，尊敬的各位领导： 大家好！

望通过这次竞聘，是自己的工作能力和综合素质得到提高。首先给各位领导介绍一下我的工作经历： 我是黄振军，自97年至今一直在从事酒店管理工作。其中：97年——xx年在桃园酒店任pa宴会厅，(转载于:酒店竞聘演讲稿)ktv包房，自

助餐厅主管和经理。

及体会，同大家分享一下。

一、本人在任职餐饮部时主要做了以下几类工作
部门承担。

二、任职工程部期间，工作重点如下：

1. 开业后，在保证酒店设备正常运转的前提下，对各部门做好经常维修。

水较多的部位打胶。

3. 做好换季前的空调出风口清洗工作。

4. 做好浴区客房的水质管理（主要指客房软化水，浴区泳池，恒温水质管理），如沙缸，反冲，倒冲，药物消毒等。

5. 在换季前夕，进行中央空调机组部件进行检修调试。

尊敬的各位领导、同事们，你们好！

一、有强烈的事业心和高度的责任感以及丰富的工作经验

通过这几年在金色阳光的工作，我深深的知道，要想做好一份工作首先要转变自己的观念，这不仅仅是一份养家糊口的工作，更重要的是要当成一份长远发展的事业来做。只有具备强烈的事业心和高度的责任感才会全力以赴的做好工作。我从一名基层员工做起，先后晋升为备餐领班、备餐部长、服务部长等管理岗位，一路走来，自己积累了许多管理经验和技巧。通过这段时间的代理前厅经理的过程中，也对前厅整体运营、管理工作有了更全面的了解。这也将为我以后开展工作提供了很大的帮助。

二、注重团队精神，有着良好的沟通能力、协调能力及客源关系

xx年7月1日我有幸被公司提拔为服务经理，并在这个岗位上工作至今。服务经理的工作从最初的生涩到现在的游刃有余，离不开团队里边的每位家人的支持和帮助。我深刻的认识到要想把前厅的管理工作和运营工作做好，光靠一个人是做不好的，必须借助团队的力量和智慧才行。只有大家同心同德、共进退才能将团队的力量发挥到最大。我的性格比较外向、沉稳，有着良好的沟通能力和协调能力，而这也是一名管理者必须具备的能力。在服务部的工作期间，我结识了大量的客户，这也将为我以后的工作提供很大的帮助。

三、不断的改善管理理念

一、服从、执行

二、加强服务技能培训，提高员工素质：

前厅部即是酒店的销售窗口，前厅接待是面对客人的第一窗口，展现给客人的是具有良好的服务意识，熟练的业务技能，客来有迎声，客走有送声，这些是我们面对每位客人最基本的 workflows。前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出酒店的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们的工作重点，制定细致的培训计划，例如：进行接听电话语言技巧培训，接待员礼节礼貌和餐中服务技巧的培训，迎宾的工作流程的培训。只有通过培训才能让员工在业务知识和技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

三、加强前厅员工的销售意识和销售技巧，提升销售业绩

情，也跟酒店的每一位员工的切身利益都有直接的关系。有人说，辅助岗位不重要，不用参加销售工作，这是不正确的

认识，辅助岗位（如保安、保洁、备餐等）只要把我们最好的服务提供给客人，就是对销售工作的极大支持。如果客人认可了我们的服务，就会加大客人的回头率。销售技巧是因人而异的、因时而异的、因事而异的。良好的销售技巧有助我们做好销售工作。

四、给员工灌输“开源节流，增收节支”意识，控制好成本。

五、注重各部门之间的协调工作

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅的工作与厨房、后勤等有着密切的关系，如果出现问题，我们都应主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了酒店的利益。

六、稳定员工队伍，减少员工的流动性

工作中要言以律己，事事要在员工面前树立自己的形象，生活中多去关心和爱护他们，把员工当成自己的兄弟姐妹，正确的说服和引导，酒店内部员工的流动性强也给企业发展带来很多不利，因此我们要在育人和留人上下功夫，想问题多从职工角度出发，调动员工积极性，营造能吸引员工的企业文化，降低人员流动而带来的二次培训成本，稳定基层，稳步提高酒店的经济效益。

过去的都已成为历史，我们要展望未来，只有我们不断的努力、不断挑战自我才会有进步、有发展，我要牢牢地把握住这个机会，把握住这个发展的平台。最后我要感谢董总、公司领导和同事们支持我、鼓励我，让我们每一个人都以一个主人翁的身份加入到酒店的每一个决策中来，加入到我们酒店的建设中来，献计献策，共谋发展大业；我们有决心、有能力，壮大企业规模，增强企业实力，实现企业大发展的宏伟目标，真正把大宅第餐饮打造成一个健康发展、永续经营

的餐饮品牌！

谢谢大家

竞聘人：王慧

****酒店的家人们，大家好！我叫****，是前台的一名服务员，我演讲的题目是“假如我是领班我会怎么做”。

首先，我要感谢领导给了我这样一个学习的机会，给了我一个展现自我的舞台，我相信，我能行！

一、个人思想强 二、专业技能强 三、作风纪律严

四、一定的沟通技巧 五、应变能力强 六、完成好任务

1、每天提前到岗，检查当班人员的仪容仪表。

2、了解当天的入住情况和预住情况，查看交接本，发现问题及时解决。

3、掌握预订情况和当天房情，根据当天到达及离店客房名单最大限度的销售客房。

4、确保入住登记详细，准确清晰，检查负责本部门的安全卫生工作，负责安排重点宾客的接待和重要留言的落实检查。

5、参与接待工作，有效的解决客人投诉和本部门有关问题，搞

好与其他部门的协调及联系。

6、做好与楼层的协调工作，确保房态准确无误。

7、督促员工及时检查在住客人押金交付情况，杜绝逃单现象

发
生。

8、做好当日预订未到的客人信息，反馈工作。

9、督促检查临近下班前本日工作小结，重要事项整理并交接班

等工作。

10、做好领导及经理交代的其他工作。

尊敬的曹董事长，尊敬的各位领导：

大家好！

今天我非常荣幸的站在这里参加我们许昌大酒店的中层岗位竞聘演讲，对我个人而言，无论今天的竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身意义就十分的重大，并希望通过这次竞聘，是自己的工作能力和综合素质得到提高。

首先给各位领导介绍一下我的工作经历：

我是黄振军，自97年至今一直在从事酒店管理工作。

其中：97年——xx年在桃园酒店任pa宴会厅ktv包房，自助餐厅主管和经理。08年——09年在福港大酒店ktv任职经理。

09年——13年在龙湖大酒店任职工程部经理。

14年——15年2月底在悦海大酒店人客户部经理。

我个人的培训经历如下：我工作期间接受过各种培训。

理论课程培训两个月，同时赴南宁五星级酒店实习pa两个月。

04年在福冈晋江兴泰就带队学习餐厅经理3个月。

12年，在龙湖大酒店任职时湖南长沙学习非电中央空调1个月并取得证书。为此，我竞聘的是中层以上管理岗位。

作为管理人员，其工作就是要通过运用有效的人力，物力，财力，情报等资源通过他人的操作达到酒店下达的工作目标。下面，就我在各部门任职过程照片那个所总结出的经验以及体会，同大家分享一下。

一、本人在任职餐饮部时主要做了以下几类工作1. 根据餐厅总接待量和餐位，合理编制部门人员框架结构。

2协调各部门呢工作，重点与后厨及时沟通对菜品的推陈出新。

3制定经营分析计划控制成本，分析客源，控制菜品毛利率。

4分析客源，建立档案，拜访客户，与会议团体，预订及时沟通，确保客户满意。5节能降耗，杜绝浪费，建立跑冒滴漏，消防安全相关制度，责任到人。

6对物品设备的管理责任到人，施行纵向管理连带责任，对瓷器当月盘存一次，瓷器损耗控制在5%，玻璃器皿控制在8%，确保在范围之内，客人打破合理赔偿，超出损耗，由自己部门承担。

二、任职工程部期间，工作重点如下：

1. 开业后，在保证酒店设备正常运转的前提下，对各部门做好经常维修。

2. 对各区域的前提进行打胶，特别是客房玻璃卫生间的墙面

底部，面盆台面，浴区等用水较多的部位打胶。

3. 做好换季前的空调出风口清洗工作。

4. 做好浴区客房的水质管理（主要指客房软化水，浴区泳池，恒温水质管理），如沙缸，反冲，倒冲，药物消毒等。

5. 在换季前夕，进行中央空调机组部件进行检修调试。

6. 各部门水电器特别是电，进行装表，划分在部门进行能源控制损耗。

7. 修缮制度，不当救火队。工程管理要效益，效益来自低成本。工程部是一个消费部门，同时也是一个节能的部门，年维修故障率不得超过总营业额的7%。

三、客房工作方面

1. 做好日常周期和卫生计划表。

2. 科学合理安排保洁，调动服务员的配制。3. 为客人提供快捷的服务，开房门，送浴房拖鞋等，客房打扫要及时，送商品物品要及时。

:布草按比例合理配置，分发楼层责任到人，每次楼层的更损盘存交接□b□设布草管理专人负责，严格检查布草污染程度。

c□做到三级查房制，即保洁自查，领班排查，经理抽查，确保出售干净卫生的客房。

四、在今后的工作中，我将以曹总为中心思想，认真落实酒店的各项工作，结合工作经历有计划有组织的进行指导，监察逐步开展工作。

对于酒店的未来，我有足够的忻忻

酒店副经理竞聘演讲稿篇五

专业的事情，交给专家做，2012年最新酒店经理竞聘演讲稿。9年来，竞聘演讲网一直致力于为客户提供高质量的原创文章的代写服务，备受好评。如果您想写“2012年最新酒店经理竞聘演讲稿”方面的文章，请致电：***，或加qq□316327876□两天交稿。再也不用为写稿发愁！

尊敬的各位领导：

大家好！

非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店经理职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。参加酒店总经理助理职位的竞聘，勇敢地接受大家的评判。

我叫xx□今年岁，于年开始参加工作，先后从事过业务员、营销员、酒店服务员、酒店管理员，至今已在酒店一线岗位上工作了12年，它教会了我如何为人，如何处事，如何工作，并在这12年中我曾多次获得酒店的“优秀员工、服务能手、优秀干部”等奖项。身为酒店中层管理的我始终秉承着“言必行、行必果”的办事风格，10月我加入xx集团这个人才济济、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。

在我加入xx酒店的这两年的时间里，在酒店的正确领导下，凭着自己的勤奋努力和悟性，一步一个脚印，脚踏实地尽力做好每一项工作，并带领房务部全体员工较好地完成了年初制定的经营目标。全年客房收入达359万元，完成比例为117%。

完成收入共367.4万元，完成比例为102%。并在、组织房务部员工参加全市、全省酒店业技能比武中以技压群雄先后取得全市、省第一名的好成绩。房务部在两年时间内先后实行了工资计件制，费用控制承包制等多项工作。在服务管理上，我们选定的口号是：“标准高、服务精、微笑甜、互助乐”。俗话说：“没有做不到的，只有想不到的”凭着细心的观察和热情的服务，以“润物细无声”的方式，给客人营造一个温馨的氛围。使客人在我们酒店感受到友情的珍贵，亲情的无价和家的温馨，演讲稿《2012年最新酒店经理竞聘演讲稿》。

一、当好“服务员”。为领导服务是行政助理义不容辞的职责。领导交办的事情要不折不扣及时的完成，为领导服务的出发点和落脚点是为业务部门及全体员工服务的首要之一，为此可适当的开展一些文艺活动，营造亲密融洽的“家庭气氛”，让每位员工及家属对酒店热爱和忠诚的基础上产生一种良好的集体环境氛围，自觉地为酒店的总体目标贡献自己的全部智慧和精力。

二、当好“协助员”。协助领导作好上级业务主管部门及信息反馈和日常程序性的工作。协助领导进行项目的商谈，受理客户的投诉，将意见整理成材料及时向领导汇报。

三、当好“管理员”。酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以酒店在管理中向传统文化“借力”如：“以仁治店”，在管理过程中注入更多的情感要素，并通过“身教”强化管理效果，逐步实现“佣人式”的服务转向“绅士式”的服务。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。

四、当好“协调员”。协调好酒店与集团其他各子公司之间的横向联系，以及公司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。

五、寻找“增长点”酒店行业的竞争已不是简单的软硬件的竞争，它还是企业文化品牌的竞争，它体现的是企业与员工的共同价值观。所以酒店必须激励实行全员销售，在明确年度指标的情况下每个人都应制定相应的计划与措施，责任到人，目标明确，对待工作中的每一个细节力求做到“用心做，做精细”，做到节约一分钱就等于盈利一分钱的思想。学会经营自我淘汰制，做好内部营销、内部管理，这样才能使我们成熟的走出去引进来。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞聘中成功，但是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。

我的演讲完毕！

谢谢大家！

酒店副经理竞聘演讲稿篇六

20xx年下半年，辰溪店装修改扩建期间，酒店领导相继深入施工第一线，作为酒店全委会成员，在酒店主持工作，在各部门负责人的认真负责配合下，保证了酒店的正常经营，同时配合辰溪店做好筹备开业工作，为辰溪店在__组织和采购一些急需的物品，共发运各类物资12车次，为辰溪店的顺利开业做了大量的工作，得到了酒店领导和员工的肯定与好评。

一、继续加大质检督查力度，贯彻和执行集团公司和酒店的各项规章制度，弘扬企业文化，提高执行力。

2、加强厨部管理，主要从以下三个方面着手：

〈1〉厨师长选配到位，组合一支以湘菜、本土菜系为主，川、

粤菜为辅的厨师队伍。

〈2〉严格成本控制管理，充分利用食品原料，做到物尽其用，定期推出新菜式，保证出品质量和出品速度，以菜式常新、品味纯正，上菜速度快来稳定老客源和扩大新的客源群体。

〈3〉加强厨部和楼面的沟通，对客人提出的投诉及时整改并将处理意见回复客人，同时作为案例进行分析，对员工培训，避免类似情况重复发生。

3、开源节流，增加新的收入增长点，年内按照

集团董事局的需求，在资金就地平衡的前提下筹备装修湖天一色并营业。

4、合理使用活动中心的资产，对桑拿部进行招租或联营，走高品位，完善健身区设施，新开一个门方便客人进出。

5、调整旅行社的经营方式，保牌并实现盈余持平。

三、加强员工培训工作的，不光要督促各部门对专业知识和操作技能的培训，还要加大对企业文化、规章制度的培训、学习，培养员工对集团、酒店的忠诚度，稳定员工队伍以事业、待遇和情感留人，为酒店连锁发展储备人才。

四、继续改善和提高员工食堂伙食质量，改善员工宿舍的条件，加强电视房、图书室、小卖部的管理，更好地为员工服务，做好后勤保障和福利工作，让员工吃好、住好、休息娱乐好。

五、组织好内部各类会议，为前台部门和营销部门接待外部的各类会议、活动和宴会做好内外协调工作，为将酒店做大做强而勤奋工作。