

# 酒店经理竞聘演讲(优质5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 酒店经理竞聘演讲篇一

本合同订立于 年 月 日委托人：(以下简称“业方”)。受托人：，注册办事处位于(以下简称“设计方”)。鉴于业方请设计方就“假日酒店”项目(以下简称“本项目”)提供室内装潢设计服务，而设计方亦同意就以下所述条款与条件，担任本项目所委托之设计方。

业方及设计方兹就本项目之室内装潢设计服务，同意订定下列条款以资遵循：

### 1委托及工作内容

1.1业方委任设计方担任本项目之专任室内装潢设计方，并指定本项目主设计师由设计方的xxx先生担任()，设计方同意接受此项委任。

1.2合同工作内容将限定以下范围内之室内装潢设计：

1.2.1酒店区域(指除酒店内的厨房、机房等专业封闭场所外的所有客用区域，如餐饮场所、客房、健康中心、俱乐部，公共区域中的大堂、门庭、楼梯、浮廊通道、消防楼梯间、后台等整体酒店区域包括但不限于以下所列场所)

地下层bm2

地下停车库客用区域、电梯间、相应走廊及消防楼梯间。

## 地下层bm1

- 男女员工更衣室
- 员工餐厅
- 员工通道及相应电梯间、楼梯间。

## 地下层b1

- 宾客电梯厅及通道
- 男女更衣室
- 健身房
- 室内游泳池
- 美容院
- 康乐中心

## 首层

大堂门庭、过道、消防门及通道

- 酒店大堂及接待前台
- 大堂休息厅
- 宾客电梯厅及内装

- 前台办公室
- 一组男女卫生间
- 大堂客用扶梯及浮廊

## 第2层

- 宾客电梯厅及通道
- 全日营业餐厅(西餐厅、咖啡吧)
- 主题餐厅
- 一组男女卫生间
- 客用楼梯及浮廊

## 第3层

- 宾客电梯厅及通道
- 商务中心
- 宴会前厅
- 宴会厅
- \_\_\_\_间会议室
- 设有\_\_\_\_个贵宾的中式餐馆
- 行政休闲厅

- \_\_\_\_\_组男女卫生间

#### 第4层

- 宾客电梯厅及通道
- 所有客房及套房共\_\_\_\_\_间(其中包括所有豪华标准间、套房)
- 行政办公室
- 一组男女卫生间

#### 第5至9层

- 宾客电梯及通道
- 所有客房及套房共\_\_\_\_\_间(其中包括豪华标准间、套房、行政楼层、总统套房)
- 9层上达10层城市俱乐部的客用楼梯间、楼梯及浮廊

#### 第10层

- 宾客电梯及通道
- 城市俱乐部及水疗中心(spa)
- 一组男女卫生间

本项目中的. 酒店服务式公寓区域

本项目中的国际女装中心商场区域

本项目中的建筑外立面

本项目中的外围景观设计

1.3设计方就前述工作位置进行之工作应尽量与业方之项目协调员完全配合，一切工作计划亦需要完全配合业方之规划时程、设计整合及施工顺序。

## 2服务范围

2.1设计方的服务分为四(4)个阶段完成。此四段如下页第3.0条中之说明。

2.2设计方之服务范围需要包括设计、平面配置及空间分隔规划、色系及配色计划、材料及内装之规格与范围、家具及陈设之遴选，以及与业方委任之项目协调员及其它顾问之间的协调与咨询。

2.3设计方之服务范围需要包括与业方或其委任之顾问的咨询与协商，以获取致一经过整合之设计方案。

2.4设计方之服务范围需包括参加由业方或其委托之项目协调员及其它顾问在任何工地所召集之一般会议(请参照本案第5.13□6.9□8.1(a)及8.1(b)条款)。

2.5对与本案标有(\*)的区域，设计方的服务范围需包括色系与配色计划、材料及内装之规格与规范、家具及陈设之遴选，以及与业方委任之其它顾问之间的协调，但不包括任何细部设计和绘制图说。该细部设计和绘制图说应由业方或其项目协调员或其委任之顾问提供。

## 酒店经理竞聘演讲篇二

本站后面为你推荐更多酒店的演讲稿！

大家好！我来自维斯快捷酒店前台，很高兴能在这里和大家一起分享我工作中的感觉。

前台是酒店管理中的一个重要部门，它主要承担着以酒店客房的实际销售为中心的一系列工作。比如为客人办理入住，离店及结账等一些较为实际的工作，同时前台还是酒店业务活动和对客服务的一个综合行部门，起着极为重要的作用。

前台作为酒店的窗口，是酒店对客人的第一印象。我们应该保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客人，让每位客人走进酒店都会体验到我们的真诚、热情，有真正宾至如归的感觉。

我们要熟悉酒店的基本情况，了解房型及其特点，熟悉掌握操作流程，快速准确地为客人提供登记入住、退房结账、客人问讯等服务。当客人走进酒店时，我们要主动问好，称呼对方，如果是熟客就要准确无误地说出客人的姓名和职务。询问客人有什么要帮助的，客人要住房先认真倾听客人的要求，通过观察聆听来客人推荐所需要的房型及房价，并能做到让宾客满意。在向客人描述我们酒店的情况时，要注重介绍我们酒店的特色和优势。比如说：我们的酒店刚进行过装修，设备齐全，交通非常便利，但是价格又非常的实惠。让客人对我们的酒店有一定的了解，必要时可以先让客人参观下我们的房间。针对不同性格的客人，我们可以采取不同办法，比如：内向犹豫的客人，我们可以帮他们做决定，多建议，语气柔和；对于有主见性格外向的客人，我们要用轻松愉悦的方式与他交谈。

在客人办理手续时，我们可多关心客人，多询问客人，如果是外地客人，可以向他们多讲解宜昌的风土人情，主动为他们介绍宜昌的车站、码头、商场、景点的位置，询问客人是否疲劳，快速地办好手续，让客人尽快地休息，在客人退房时，客房查房需要等待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等，主动询问客人住得怎样或是对酒店有什么意见，

不要让客人觉得冷落了他。

客人在入住时会遇见各种各样的问题，当前台接到电话后，应立即转告有关部门处理，对于客人提出的疑问，如果不是很清楚就请客人稍等，查清楚后在告知客人。

在与客人沟通过程中，要讲究礼节礼貌，听说过“礼多人不怪”吗？与客人交谈时，保持目光交流，不要低着头和老直盯着客人，这样都是不礼貌的，一般保持3分钟交流一次，多倾听客人的意见，不要打断客人的话，倾听中要不断的点头示意，这样才是对客人的尊重。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时，我们一定要保持笑容。就算客人有再大的火他也这时也会立即而消的，很多的问题就迎刃而解了。多用礼貌用语，做到宾客来时有迎声，走时有送客声，麻烦客人有致歉声。在与客人谈话时，不要与客人争辩，就算是客人错了，也要有一定的耐心向他解释。

有一次，一位客人退房时服务人员在房间检查出了以个烟洞，按照常规这是要进行赔付的，但是客人硬是说没有这回事情，并且很气愤职责我们。这时我笑着对他说：“我知道，您不回是故意的，可能到现在你还没有注意到那个烟洞位置呢，要不我陪您一起看下？”这时那位客人脸变红了，说道：“哦！可能是你说那样！好吧，你按正常手续为我办吧。”你看改变了说话的方式不就化解了一个问题嘛！

酒店行业竞争是越来越激烈，我们就更应该注重细节，从小事情做好。在工作中，我每天看见不同的客人进进出出，为他们提供不同的服务，我的心中是快乐的，也是无比的高兴。选择这份工作我很幸运和骄傲，我将会继续在这个岗位上努力工作，发挥我的光和热！

### 酒店经理竞聘演讲篇三

上午好！我是前厅部大堂副理，今日我为各位演讲的题目是

《……》历史的年轮滚滚向前□xxx的航船已经驶过了×年的风风雨雨。

原来，我们如果从外面请来的医生不能保证服务质量，对于药物的使用，万一有任何差错，就会给客人的身体健康带来危害，那时我们酒店承担的后果就严重了。是啊，我怎么就没想到呢。单从一点出发，或许换回的便是客人的投诉。在经历过一件件这样的事情后，我处理问题更谨慎，想得更周到了。记得有一次，一位客人来到总台，在办理入住手续时向服务员提出房价六折的要求。这位客人声称自己也曾多次住店，服务员马上在电脑上查找核对，结果没有发现这位先生名字，当服务员把调查结果告诉客人时，这位先生顿时恼怒起来，此时正值总台入住登记高峰期，由于他的恼怒、叫喊，引来了许多不明事由客人的好奇目光。见此情形，我马上走上前去，向客人礼貌介绍了自己后，请客人到大堂吧小坐，先听取客人意见，然后向客人做了细致耐心地疏导工作，并坚持酒店规定八折优惠的条件，但对这位客人也要享受优惠的心情，表示理解和同情，在酒店内部规定的允许范围内，对这位客人给予适当地照顾和帮助，打了七折，客人此时也表示能够理解、支持酒店的规章制度，我代表酒店对客人表示了诚挚的谢意。看到客人满意的办理完入住手续步入我们的客房后，心里真有一种说不出的喜悦，看来只有提高我们的服务技能，才能让我们的客人高兴而来，满意而离。而我们酒店开展的每周培训学习计划，也促进了员工在对客服务中的规范化和主动性，真正让客人感受到了“家”的感觉。

千秋伟业千秋景，万里江山万里美，我相信我们没有成功与失败，只有进步与退步，我更相信□xxx酒店一定会在我们各位的共同努力下，节节攀升，响誉全国。

最后，我再次感谢xxx酒店对我们的培养，衷心祝福你——一路好！



## 酒店经理竞聘演讲篇四

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：大家早上好！

今天，我怀着十分激动的心情，参加副处长竞聘演讲稿范文的竞选，这既是领导的关怀，又是大家对我的信任，在此，我首先感谢单位领导过去对我的培养！同时借此机会感谢各位同事在工作中对我的关心和支持！

我叫，今年38岁，中共党员，大专学历，政工师。1993年起一直在避暑山庄管理处工作，至今已有近18个年头，先后做过殿堂讲解员、艺术团演员、政工科员，曾担任办公室副主任和文保所所长，目前担任旅游文化产业部主任。

为什么我要参加竞聘？俄国作家列夫·托尔斯泰曾说过这样一句名言：“理想是指路明灯。没有理想，就没有坚定的方向；没有方向，就没有生活。”今天，我走上这个舞台，正是因为给自己的人生设定了一个伟大的目标，那就是把景区品牌的发展设定为自己的奋斗目标！所以我今天来参加这次管理处副处长的竞聘。

我今年38岁，家庭和谐，生活稳定，正值干事业的黄金年龄，身体健康，精力旺盛，头脑灵活，思维敏捷，接受新事物快。在实际工作中我也一直保持着亢奋的工作激情副处长竞聘演讲稿，对工作充满青春活力。因此，我参加竞聘的第一个优势就是年龄优势。

我参加竞聘的第二个优势是具有岗位所需的实践经验。参加工作的20xx年来，我先后在政工科、办公室、文保所等科室工作过，对处里各项工作都比较了解熟悉，积累了丰富的工作经验，有大局观。

我的第三个优势是具有很强的学习能力。为了把自己的本职工作做好财务处副处长竞聘稿，我虚心向身边的老同志和同

事们学习，不断增强自身的业务水平。在工作之余，我积极学习经济、管理、营销等相关的专业知识，不断提高自己的管理水平和专业水平，同时，我能把学到的东西灵活运用于日常工作之中，真正做到学以致用、学用结合。

我的第四个优势是具有较强的组织协调能力。善于和别人沟通交流，工作中以诚待人，用心做事，一丝不苟；生活中积极团结同事，关心同事，帮助同事，在同事中间人际关系良好，有一定的号召力。

我的第五个优势就是具有一定的文字功底和创新的思维能力。本人在担任政工科员和办公室副主任期间，一直负责宣传工作，为单位旅游市场文化品牌的打造提升及旅游产品的开发做出了突出成绩，得到领导的充分肯定。

假如本次竞聘我能荣幸担任副处长一职，我将大力发扬“团结、敬业、诚信”的企业精神，创新思维，与时俱进，积极配合一把手做好各项工作，不断创新工作思路，不断拓展旅游市场，将单位旅游文化品牌做大做强。

尊敬的各位领导，各位评委，如果我竞聘学生处副处长竞聘稿成功，我会告诉自己，一定要好好努力，不要辜负领导的信任，尽自己最大的努力带领同事争创佳绩，但倘若我竞聘失败，我也不会气馁，我将继续努力学习，勤奋工作，不断提高自己的工作能力和管理水平，不断完善和提升自我，一如既往的为单位旅游事业的发展添砖加瓦。

请大家投我一票！谢谢大家！

## **酒店经理竞聘演讲篇五**

大家好！

在这个春光明媚、充满希望和梦想的日子里，我们在以王志

斌总经理为新领导班子的带领下，满怀激动和喜悦的心情迎来了椰林酒店水疗部试业的好日子，这标志着我们酒店即将步入一个全新的起点，一个新里程碑正在我们手中树起。回首水疗部筹备阶段，虽然经历过波折，但在酒店董事长及总经理的大力支持、在兄弟部门的配合与协助下，部门全体同仁上下一心、团结一致、努力拼搏，勤勤恳恳、任劳任怨，积极主动地将各种困难一一化解。在此，也再次向关心与支持部门工作的各位领导及同事表示衷心地感谢！在今后做好日常工作的基础上，我们将一如既往地不断钻研服务技能，努力提高业务管理水平，在思想上严要求、在工作上求实、务真，全方位提升对客服务质量。

### 1、严抓服务技能，树立核心竞争力

目前本地区市场渐进行寡头竞争格局，作为市场挑战者的我们唯有在服务技能创新，并逐渐聚集起本酒店独有的核心竞争力，才能在竞争激烈的市场中崭露头角、并逐渐抢占市场份额。今后，我们将严抓技师手法及服务技能，并树立全员营销意识，让部门全体员工懂得“今天的服务就是明天的市场”，让员工把自己的言行、举止都提升到营销的高度上来，让员工意识到自己为宾客提供的优质服务就是在支持营销，从而使全体员工在思想上高度保持一致，保证了各项工作能够落实到位。以此来不断提高顾客满意度，提升酒店整体形象，形成独有的市场核心竞争力。

### 2、规范服务用语，提高对客服务的专业性

针对我部门各岗位服务用语存在不规范、不统一的现象，部门将搜集各岗位专业服务用语进行留精去粗、统一规范，作为我们对客交流的语言指南，同时也作为我们培训的教材。相信规范服务用语执行以后，部门员工在对客语言交流上肯定会有显著提高。

### 3、加大培训力度和培训方式，提升服务质量

由于部门工作的特性，招来的新员工自身素质和综合能力不尽相同，或者从未做过酒店行业，理解能力和操作能力不一而足，给部门管理带来一定的难度。为此，部门已经详细制定了新员工培训计划和培训内容以及在职员工系统培训计划和培训内容，将由部门负责人亲自负责培训、监督，并且对每一次的培训内容进行专项考核使培训工作得到深层巩固。今后，部门每周、每月搜集投诉案例和日常工作中发现的问题，由管理人员集中研究，找出问题的症结对员工进行专题培训，使服务和管理上存在的问题通过培训工作一一得到解决。

#### 4、建立与健全部门各项规章制度

规章制度是加强酒店管理的重要保证。今后将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“奖金拉开档次”为主要内容的奖罚激励管理机制。对每一个人的岗、责、目标都提出了明确的标准，对超越和违反的都做出了相应的处罚规定。做到了对每项工作、每个工作环节都有章可循，有规可依。

#### 5、准确定位，转变观念，加大营销力度。

提高酒店的知名度和培植自己的固定客源，是一个酒店生存和发展的基本前提。根据不同季节制定营销计划，注意稳定老客户，发展新客源，同时建立全员营销的大营销网络以及相应的营销奖励机制，以最大限度地调动每一个人的工作积极性。

今天在这里能代表优秀员工发言，着实有点激动，很多年都没这么激动过了，激动中又夹带了些欣喜和压力。就这两天评选的结果还没最终宣布，就有人调侃的不称呼我名字了，直接叫我“先进”，弄得我在这新年的伊始就觉得这20xx给人倍感压力。当然了，有压力就是动力，有动力就有更多的能力提升空间，也就能更快的成长起来。

虽然今年的优秀员工只评选了六位，但是，我们肯定不能简单的说这六位就比其他人要优秀什么，或者多做了什么，可能只是他在专心的做一件正确的事情的时候，正好被领导们看见了，加深了很好的印象，而这样的次数多了，自然也就优秀了。又或者仅仅是一种处事态度和方式得到了广泛的肯定。所以那些低调勤劳，埋头苦干，把公司当家的同事们，在这里更需要我们向他们看齐，就比如高工从早上一上班就开始奋笔疾书，不知疲倦一直写到下班，有时候还会因为工作而累倒；我们潘总把车间当办公室，每天督战在生产第一线，遇到重点难点问题都是亲自指挥战斗；我们强哥每天都是忙里忙外的，把车子当床铺，把泡面做三餐，不管大事小事，事事亲力亲为；我们计工也是忙上忙下，保质保量，严把着公司质量关；还有我们车间主任张师傅，技术部唐工，朱工，各班班长等等，都是为工作殚精竭虑。当然如果这些中层领导不在优秀员工的评选之列，那么来年是不是应该增加一项优秀干部的评选？领导中也有竞争，那样会有一个更好的良性循环。

我们部门被评选为“先进集体”，确实是让人有点受宠若惊，其实质检部，各个班组都应该比我们有资格，因为我们清楚的知道在过去一年里我们有过多少错误和种种不足之处。上次去升华拜克的路，计工说我们技术部下发的十套图纸，九套有问题，还有一套也不能说是没问题，只是他还没找到，没看过也就不知道有没有问题。虽然我们知道计工是在开玩笑，但是我们可不能就认为这是在开玩笑，比如事情一旦太多太杂就不仔细，不严谨，上补下漏；整个部门年轻化，有速度没质量；缺少足够的设计经验等等。所以这就要求我们在新的一年里在我们唐工的领导下努力的去克服困难，解决问题，多向有经验的老师傅去请教，特别是像计工这样有丰富的经验和阅历的老资格，去取长补短，自我提升，逐渐的充实自身。

时间就如白驹过隙般冲冲而过，来公司都有三个年头，对于自身的成长，和对公司发展也有了自己的理解，为了不影响

同事们用餐时间，就把这些理解留到明年发言时再说吧。

总之，总结为一句话就是：在新的一年里，我们公司上下要紧密的团结在周总和曾总周围，高举着我们思创那实干、创新的精神，努力为公司的发展抒写新的篇章。

最后给同事们拜个早年，祝愿大伙都平平安安快快乐乐的过一个祥和的春节！