

2023年酒店经理人简历 酒店经理竞选演讲稿(大全10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

酒店经理人简历篇一

大家好！

七月的山城重庆，骄阳似火，热情洋溢，象征着一种烈日炎炎的激情。今天我怀着无比激动的心情站在这个舞台上竞聘演讲，我感到十分荣幸，感谢各位领导的厚爱 and 各位同事的鼎力支持。

本人xxx□土生土长的重庆人。巍峨的高山，低回的河谷，承载着重庆三千年的文明史，在这样一个两江并流，环山群抱的山城，我慢慢地成长，走进了而立之年。重庆儿女勤劳勇敢、豪爽刚烈，我很自豪拥有这些品质，所以对给我养育之恩的家乡一直有着一颗感恩的心。“身之发肤，受之父母”，这是无法改变的；但外部环境却对人影响巨大，要说对我影响最大的几年，无疑是我加入世纪金源集团的这五年光阴。先后在几家国际酒店任职，在那里我学到了扎实的业务知识。因此我一直对我的家乡，让我成长的几家酒店身怀感恩之心。

- 1、传达部门领导布置的工作任务，与其他部门做好沟通工作；
- 2、根据所管辖范围的情况，制定相应的工作要求和酒水员的服务程序；
- 3、现场督导、检查酒水员的出品质量和工作效率，检查员工的纪律情况；

- 5、定期检查设备，有问题及时解决。
- 6、合理安排宴会酒会的工作，带动员工的积极性。
- 7、安排岗位培训工作并定期检查；
- 8、与服务员保持良好的合作关系，互相帮助，做好酒水的供应服务工作。但正是这种最基层的、最基本的业务知识，却让我学到了很多，如何提高执行力、如何为人处世、如何成本控制、节能降耗，如何提高服务技能。一年的领班让我取得了巨大的进步，得到了领导的关爱和培养，我对培养我的领导和给予我机会的世纪金源集团也充满着一颗感恩的心。

xx年，集团旗下第六家五星级饭店重庆君豪大饭店要开业，因为有着开业筹备的经验，我主动申请调离，又一次参与了君豪的开业筹备。同样是艰苦的筹备，大家共同奋斗，终于君豪在xx年11月如期开业了，我也很荣幸地被领导提升为酒水主管，这对我的酒店生涯来说又是重要的一步。作为一名主管，要学的东西还有很多，也不再像是领班一样仅仅是执行管理，而是要制定管理模式，更多的要涉及业绩问题，当从一名领班到主管，给我最大的感受就是销售意识和创新意识大大增强了，但我并不恐惧这种压力。

经过学习摸索，我拥有了一套自己管理酒水部的模式，在我的带领下，员工认真工作，营业正常顺利，实现了目标利润指标。后来的几次部门轮岗学习更是让我开拓了眼界，更加知道其他部门的知识和管理，也增强了部门之间的沟通 and 理解，大大方便了彼此工作上的配合。在自助西餐厅的半年时间，更是让我学到了如何合理配置人力资源，因为在这个人员不足、工作量大的部门，压力是很大的。但我和员工们一起迎接每一位客人，以“务实高效，开拓进取；以情服务，用心做事”为服务理念，做好每一次vip接待，并且每个月都超额几十万完成任务。我和我的员工都感到十分的自豪，像打了胜仗一样。在此，我要感谢集团给予我的信任、感谢培

养我的领导、感谢给予我大力支持的员工，谢谢你们。

1、加强管理。管理的核心是人力资源的管理，只要对管理酒店的部门的人才管理恰当，那么不管是服务质量、销售都会水到渠成的。要把“狼性管理”与“人性管理”相结合，在部门的团队建设中，要打造一支有共同目标、沟通顺畅、充满激情的员工队伍。

2、市场导向。根据不断变化的市场需求，制定出切合实际的营业目标。目标不是固定的，我们还要根据不断变化的现实，不断地去调整，以“灵、巧、妙”的指导方针经营，不断地创新。

3、照顾好自已的员工。员工的成功就是管理的成功，深切为员工利益着想，员工就会为饭店的利益着想，有这样的员工还会愁没有客人吗？在日常管理中更加多地与员工沟通，更加多地去激励员工，与员工换位思考，我想这样的团队不会没有市场的。

4、加强自身学习。创新是在熟练掌握基础业务知识上的破陈出新，只有创新才是饭店增加利润的灵魂。在思想认识和专业管理方面仍要坚持学习，集百家之长，敢于接受新知识、新想法，敢于面对挑战与批评，不断反思自我。通过归纳总结，提高饭店的经营业绩。以上是我个人的不成熟的构想，希望能帮助自己的工作越做越好。

如果此次竞聘成功，我会一如既往地配合酒店各部门的工作，为饭店的经营奉献出自己的全部力量，为世纪金源集团的发展作出自己应有的贡献。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。

谢谢各位领导和同事，我的演讲完毕！

酒店经理人简历篇二

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！

酒店经理人简历篇三

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20__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20__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20__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。

此次竞聘餐饮部经理助理这个岗位，我很有信心，我的优势是：

- 1、有4年的管理工作经验；
- 3、虽然还有很多专业我不是很强，但我可以继续学习超越；
- 4、具备一定的协调能力；

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。

(1) 对于管理人员：给人才一定的发展空间，使能者上，平者让，庸者下。餐饮高级管理人员（包括主管）工龄基本上都是2年以上甚至更久，也就是说，目前我们酒店餐饮的核心骨干成员都有较长的从业时间，稳定、经验丰富；但缺点是，学历偏低；只有领班层才有一些新的高学历的员工，但占的比重极小，高学历的员工应实践经验缺乏一时还无法上升到更高的岗位。我们必须加强管理人员的培训工作，理论与实践相结合，外出考察总结经验后集中学习。抓管理的重点是要抓好领班以上管理人员的管理工作，对他们严格培训和严格管理是提高酒店管理水准和服务水准的根本保证。

(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。

（2）中方县姜总每次来美广吃夜宵都喜欢座6号台，喜欢喝红酒和啤酒，红酒一般为预存，且一个星期来3次，针对这种情况我们可以分析他们的饮食特点，提前为他们预留好台位，提前备好他们的红酒。餐厅要求每一位服务员熟记他们的容貌特点，让客人找到“回家用餐”的感觉。

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

1、积极配合上司的管理工作，加强业务知识的学习，不断提升自身的管理能力。

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！

酒店经理人简历篇四

大家好！我是前厅部大堂副理，今天我为大家演讲的题目关于酒店历史的年轮滚滚向前航船已经驶过了三年的风风雨雨。今天，我在为他三岁生日祝福的同时，有太多太多的感慨！是啊，来颐景一年多了，时间虽说不长，但酒店规范的管理制度，良好的工作氛围让我觉得能成为一名“……人”而倍感自豪。身为酒店大堂副理的我，始终秉承着“言必行，行必果”的办事风格，在每日受理宾客投诉时，都能在领导和同事们的帮助处理后，总结经验，找出不足加以改正。而我也就在每次总结、改进以后逐渐变得成熟起来。有一次，酒店有位客人感到身体不适，至电大堂副理，讲明需要医生来为其打针或输液。接到电话后，我立即安排了礼宾部人员外出请医生来为客人医治，心里还美滋滋地想：客人一定会非常感谢我们这次为他提供的医疗服务。

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，也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，……酒店一定会在我们大家的共同努力下，节节攀升，响誉全国。最后，我再次感谢酒店对我们的培养。

酒店经理人简历篇五

大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫xxx□199x年xx工程专业（……工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二

项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，（……工作成绩）。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过xx省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入酒店工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物

业管理和实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直以来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作来说，非常重要。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能写，能干事，干成事。工作二十年来我思想活跃，爱好广泛，勇于实践、接受新事物快；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足。我分别参加了二个xx多万元投资的xx厂的空调除尘专业设计、施工、安装及调试，我还为多个工厂企业的水电专业设计、施工、安装及调试，又为多个软件、商贸企业装潢、电气、网络专业设计、施工、安装及调试，另为一物业设计了全套物业管理竞标方案，并多次为大物业、控股上等级及技术问题献计献策、排忧解难。

五是我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经多年在上百人的分厂工作，既要维护分厂领导的权威，又要和工人师傅打成一片，正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，同工友们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了工友们的爱戴；到酒店工作后，我在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，得到了领导和同事的认同。

六是我有一定的管理能力。我在基层管理岗位，已达10几年

之久，从事物业工程管理工作，也有6年了，所管设备从未出现过大的事故。

所以，请大家相信我可以胜任这份工作。

酒店经理人简历篇六

大家好！我是前厅部大堂经理，今天我为大家演讲的题目关于酒店历史的年轮滚滚向前航船已经驶过了三年的风风雨雨。今天，我在为他三岁生日祝福的同时，有太多太多的感慨！是啊，来颐景一年多了，时间虽说不长，但酒店规范的管理制度，良好的工作氛围让我觉得能成为一名“……人”而倍感自豪。身为酒店大堂经理的我，始终秉承着“言必行，行必果”的办事风格，在每日受理宾客投诉时，都能在领导和同事们的帮助处理后，总结经验，找出不足加以改正。而我也就在每次总结、改进以后逐渐变得成熟起来。有一次，酒店有位客人感到身体不适，至电大堂经理，讲明需要医生来为其打针或输液。接到电话后，我立即安排了礼宾部人员外出请医生来为客人医治，心里还美滋滋地想：客人一定会非常感谢我们这次为他提供的医疗服务。

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，也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……酒店一定会在我们大家的共同努力下，节节攀升，响誉全国。最后，我再次感谢酒店对我们的培养。

酒店经理人简历篇七

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__，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__大酒店工作至今，曾任职餐饮部成本控制专干。

我于20__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，网吧网管、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__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20__年获得__省劳动厅颁发的厨师中级证书，20__年x月__日获得__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x年，工作过五星酒店x家，四星酒店x家，三星酒店x家，社会餐饮x家。曾任__华天大酒店湘菜厨房领班，__国际机场宾馆炒锅副厨师长，__市__镇“刘家庄”土菜馆厨师长、__市__岭“盛亦旺”酒楼厨师长、__中路“梦泽肴”野鱼馆大厨及厨师长。后由于特殊原因，至__集团旗下的__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、公正的我生平第一次正规的参加正式谢谢各位领导的审核。

酒店经理人简历篇八

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在日常生活

和工作中，演讲稿使用的情况越来越多，你知道演讲稿怎样才能写的好吗？以下是小编收集整理酒店经理竞聘演讲稿，希望对大家有所帮助。

尊敬的公司领导、酒店领导、各位同仁：

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xx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。

此次竞聘餐饮部经理助理这个岗位，我很有信心，我的优势是：

- 1、有4年的管理工作经验；
- 3、虽然还有很多专业我不是很强，但我可以继续学习超越；
- 4、具备一定的协调能力；

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。

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。

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。

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。

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。

（2）中方县姜总每次来美广吃夜宵都喜欢座6号台，喜欢喝红酒和啤酒，红酒一般为预存，且一个星期来3次，针对这种情况我们可以分析他们的饮食特点，提前为他们预留好台位，提前备好他们的红酒。餐厅要求每一位服务员熟记他们的容貌特点，让客人找到“回家用餐”的感觉。

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。

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。

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。

（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。

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！

酒店经理人简历篇九

竞聘演讲者在介绍自己应聘的基本条件时，要尽可能地展示自己的长处，但不是对自身的不足之处，闭口不言。下面是为大家整理了关于竞聘酒店经理演讲稿范文3篇，欢迎大家阅读。

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。20xx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。

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,正确认识和看待自己,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。

尊敬的各位领导、各位评委, 多年的酒店工作经历, 使我对酒店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。我相信这些经历会在今后的工作中对我有很大的帮助。最后, 我想以丘吉尔的名言结束我的演讲: 我没有那么好奉献, 有的只是热血、勤劳、眼泪和汗水!

尊敬的xx:

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xx岁,于xxxx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,20xx年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□20xx年全年客房收入达359万元,完成比例为117%□20xx年完成收入共367.4万元,完成比例为102%。并在20xx年、20xx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。

下一页更多精彩的关于竞聘酒店经理演讲稿范文

酒店经理人简历篇十

大家好！

我叫__，今年20岁，于20__年开始参加工作，一直都是在贵公司工作，至今已工作了三年，它教会了我如何为人，如何处事，如何工作，并在这3年中我曾多次获得公司的“优秀员工、优秀管理组”等奖项。身为公司中层管理的我始终秉承着“言必行、行必果”的办事风格，20__年6月我加入__有限公司这个人才济济、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，参加这次的大堂经理职位竞聘。

在服务管理上，我们的口号是：“达到101%的顾客满意”。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。使客人充分感受到友情的珍贵，亲情的无价和家的温馨。

- 1、当好“协助员”。协助领导做好上级领导安排的工作和布置的任务。
- 2、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。
- 3、当好“协调员”。协调好店内内部上下级关系，充分发挥一个集体、一个团队的重要性。
- 4、当好“管理员”。当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立鉴定的信念，形成良好地工作作风，同时也会更好的有利于自身的成长。

6、寻找“增长点”。在现在餐饮行业如此激烈的竞争下，我们必须明确目标，对待工作中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，做好内部管理，这样我们才能更加辉煌的发展。

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”。