

餐饮销售培训方案 餐饮管理竞聘演讲稿(优质6篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

餐饮销售培训方案篇一

1 餐饮主管竞聘演讲稿

尊敬的各位领导：

大家下午好！我叫**，是来自餐饮部的一名服务员。首先很感谢酒店和领导给我这次机会，让我站在这里参加酒店此次餐饮主管的竞聘，我感到很荣幸。

自**时间来到酒店至今，转眼间已经在酒店餐厅工作三年的时间，在这三年里，我学到了很多，也成长了很多。三年里，我虚心向同事和上级学习，不断的积累和提高自己的服务技能和专业素养；三年里，我学会了微笑和热情，学会了宽容与理解，学会了爱岗与奉献；三年里，我从一个对酒店服务一无所知的大学生逐渐成长为如今优秀的酒店服务基层管理人员；这所有的进步，除了个人自身的努力和学习外，当然也离不开酒店和在座领导的培养和关心，对我工作的支持与信任，离不开同事的帮助和配合，在此向你们表示感谢，谢谢大家了！

一、加强学习，提高能力。加强技能知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，提高自己的管理能力，胜任本职工作。

二、端正态度，爱岗敬业。工作发扬吃苦耐劳的精神，本着为客人服务，为员工服务，为上级服务的心态，更好的完成工作。

三、宽容理解，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干团结同事，以身作则，带领我们的团队取得更好的成绩。

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。

谢谢大家！

2餐饮经理竞聘演讲稿

很欢快能站在这里竞聘，首先繁杂的自我引见一下，我姓姜，单名一征字，来自一一，结业于一一公安高档专科黉舍，受好：听歌、文学、体育，今年22岁，来本店已有4年，曾做过餐饮pa传菜部办事员，楼面办事员，中餐厅办事员，传菜部领班，楼面领班，桑拿领班ktv领班，勾当焦点担任人到此刻。自己忠于企业，踏结壮实任务，带着不以物喜，不以己悲的心态永往直前，敢想敢做。

自酒店10月份放置我接手餐饮经理以来，我在餐饮严重缺少人员的情况下愈加勤奋的任务，降服重重坚苦，较理想的完成了餐饮部划定的方针任务，现对我的任务做出繁杂的总结。

其次，我胜利的组建了一支团结的、年青的、敢想敢做的新步队，胜利的推出了一天破产额高达10万元的圣诞节和ktv包

房全满的聚会宴，固然我们在办事进程中还具有良多缺少，但我置信这只是一个进程、一个阶段。

一、运营绳尺，运营靠聪明，胜利靠策划一直坚持以客户对劲为导向的运营绳尺，将改善和进步饭菜质量和办事质量放在第一位，把持资本缔造热点。若何发掘现有资本，注入新的生机，缔造新的卖点，教育论文再添新的经济增加点，是今朝酒店在剧烈的市场所作中要立于不败之地，必需思考和钻研的课程。

1、对今朝中餐吧台的35条主人讨厌及有能够惹起赞扬的办事牛奶和啤酒的专柜，停止促销利用权。例如：牛奶专柜的利用权以2-3万元/年，卖给一个经销商承包。

2、酒店要主动的企业、客商、家眷区、旅客供给针对性的办事和产物，也自然会分享到丰硕的客源和快速增加的社会效益和经济效益。

二、后厨办理与本钱放纵后厨的办理是整个餐饮办理中主要的构成部份之一，后厨办理详细的形式主人看不到只能经过厨房出品的菜系来辨别口角，如后厨办理杂乱，推不出好的菜系将直接影响到餐厅的名誉，因尔后厨办理不只仅是物色一个好的厨师长，而是增强对人事办理、人员素质办理、本钱放纵办理等主要的焦点环节。

1、对人员的营业停止查核，采用严酷的查核轨制，实施开端扩充制，每月对员工、厨师停止营业及素质查核，对分数最低的停止扩充。如许一是为了连结企业勾当，二是为了搞好协作情况。

2、运营性的推陈出新是运营上的需求，也是促进厨师手艺不竭进步，为企业增加魅力。由厨师长组织主干力气，按期研发，推出新菜，按期派出厨师到其他酒店停止进修交换，引进新菜肴、新菜系，丰硕自家种类。

3、成本来历时于推销及一切环节的有效本钱放纵，所以本钱放纵的口角将招致酒店协作力的巨细，那么本钱放纵的不好就直接影响到酒店的效益，只要成立一个有效的本钱放纵零碎，将是我们益处的有益保证。

4、推销部的办理是本钱放纵的主要泉源，理应成立严酷的推销轨制，严把验收关，对部门的精神量量、价钱、数目做好严酷的记实，让推销和验收相互限制、相互监视。

5、后厨厨师要做到对精神特尽其用，辨别否决原料的华侈，应本着粗料细作，细料精作的绳尺，对原料停止加工。

6、后厨要增强贮藏办理，天天把冰箱库存情况送到厨师长，仓库每半月清点一次，做到不积压、不华侈，天天除填写推销验收、库存、点双数目报表外，关于得胜蜕变原料，必需经厨师长赞成后方可处置，并填写报损单。

我们只要在不竭的更始，不竭的思虑和开研，才干使我们的餐饮办理取得完美和进步，才干找出我们自己的轨道，制造出我们自己的品牌。

3餐饮领班竞聘演讲稿

尊敬的各位领导：

大家好！

人们都说，真诚的友谊来自不断的自我介绍。我叫何鹏飞，来自遥远大西北。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

感谢公司能给我们提供这样一次超越自我的机会，今天我要向着领班这一岗位冲刺。我很欣慰。

我心目中的好领班，我认为，她应该有、也必须具备超强的六个方面：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。我认为，作为一个领班，她所起到的作用是巨大的。这样她不仅仅是一个传达主管各项意图的桥梁，做好主管的左右手，她也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同样也是员工的知心人。她还需要具备超强的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作。能完全地管理好一个区域，带领她们提高各项业务知识和专业技能。能在她们有任何困惑和难题时教她们如何解决。当然，对公司的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解。要有一定的执行能力和解决问题时果断的思维方式，等等。

如果我能竞聘上领班这一职，我将做好以下几点：

- 1、努力提高自身的学习能力。增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。
- 2、在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步。定时组织一些培训课程，涉及的方面可以更广一些，从产品的知识到日常的一些顾客投诉都可以教她们怎么解决，适当的时候也可以做一些激励方面的培训。
- 3、沟通很重要。及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，进行反馈。
- 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，服务水准尤为重要。现在的客人已经不单单要求吃饱就好，他们对服务的满意度有了更高的要求。怎样才能

做到公司倡导的人性化服务呢？那就是一定要把顾客当朋友看待。想朋友之所想，急朋友之所急。微笑是发自内心的，只有你真正把他们当朋友看了，你才能真正的做到微笑服务。这样，你的服务做到位了，产品也能达到顾客的要求，业绩自然也就会提升。怎样跟顾客做朋友，怎样做好顾客的朋友，这也是我需要跟她们共同学习的地方。

5、完成上级领导安排下来的各项其他事务。

公司的发展势头迅猛。只有公司这个大家庭发展了，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！

谢谢！

4餐饮竞争上岗演讲稿

今天很高兴能站在这里竞聘，首先简单的自我介绍一下，我姓姜，单名一征字，来自一一，毕业于一一公安高等专科学校，爱好：听歌、文学今年22岁，来本店已有4年，曾做过餐饮pa传菜部服务员，楼面服务员，西餐厅服务员，传菜部领班，楼面领班，桑拿领班ktv领班，活动中心负责人到现在。本人忠于企业，踏踏实实工作，带着不以物喜，不以己悲的心态永往直前，敢想敢做。

自酒店10月份安排我接手餐饮经理以来，我在餐饮严重缺乏人员的情况下更加努力的工作，克服重重困难，较理想的完成了餐饮部规定的目标任务，现对我的工作做出简单的总结。

其次，我成功的组建了一支团结的、年青的、敢想敢做的新队伍，成功的推出了一天营业额高达10万元的圣诞节和ktv包

房全满的团圆宴，虽然我们在服务过程中还存在很多不足，但我相信这只是一个过程、一个阶段。

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，将改善和提高饭菜质量和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，注入新的活力，创造新的卖点，再添新的经济增长点，是目前酒店在激烈的市场竞争中要立于不败之地，必须考虑和研究的课程。

1、对目前中餐吧台的牛奶和啤酒的专柜，进行促销使用权。例如：牛奶专柜的使用权以2-3万元/年，卖给一个经销商承包。

2、酒店要积极的企业、客商、家属区、游客提供针对性的服务和产品，也自然会分享到丰富的客源和快速增长的社会效益和经济效益。

二、后厨管理与成本控制

后厨的管理是整个餐饮管理中重要的组成部份之一，后厨管理具体的内容客人看不到只能通过厨房出品的菜系来判断好坏，如后厨管理混乱，推不出好的菜系将直接影响到餐厅的声誉，因此后厨管理不仅仅是物色一个好的厨师长，而是加强对人事管理、人员素质管理、成本控制管理等重要的核心环节。

1、对人员的业务进行考核，采用严格的考核制度，实行末尾淘汰制，每月对员工、厨师进行业务及素质考核，对分数最低的进行淘汰。这样一是为了保持企业活动，二是为了搞好竞争环境。

2、经营性的推陈出新是经营上的需要，也是促进厨师技术不

断提高，为企业增加魅力。由厨师长组织骨干力量，定期研发，推出新菜，定期派出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。

3、利润来源于采购及所有环节的有效成本控制，所以成本控制的好坏将导致酒店竞争力的大小，那么成本控制的不好就直接影响到酒店的效益，只有建立一个有效的成本控制体系，将是我们利益的有利保障。

4、采购部的管理是成本控制的重要源头，应当建立严格的采购制度，严把验收关，对部门的物品质量、价格、数量做好严格的记录，让采购和验收互相制约、互相监督。

5、后厨厨师要做到对物质特尽其用，坚决反对原料的浪费，应本着粗料细作，细料精作的原则，对原料进行加工。

6、后厨要加强贮藏管理，每天把冰箱库存情况送到厨师长，仓库每半月盘点一次，做到不积压、不浪费，每天除填写采购验收、库存、点单数目报表外，对于腐败变质原料，必须经厨师长同意后方可处理，并填写报损单。

我们只有在不断的改革，不断的思考和开研，才能使我们的餐饮管理得到完善和进步，才能找出我们自己的轨道，打造出我们自己的品牌。

5 竞聘餐饮主管演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是xxx号，今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首

先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时，我也真诚地期望各位领导 and 各位同事能给予我大力的支持和鼓励。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。

我认为，作为一个主管，她所起到的作用是巨大的。这样她(他)不仅仅是一个传达领导各项意图的桥梁，做好的领导前后手，她(他)也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同样也是员工的知心人。她(他)还需要具备超强的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作。能完全地管理好一个区域，带领她(他)们提高各项业务知识和专业技能。能在她(他)们有任何困惑和难题时教她们如何解决。当然，对企业的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解。要有一定的执行能力和解决问题时果断的思维方法，等等。

如果我能竞聘主管上这一职，我将做好以下几点：

首先需要掌握一定的专业知识和专业能力，它体现在二个方面，其一、能直接指导你的下属的实务工作，其二、能够代理你下属的实务工作。

2：沟通能力，它包括本部门内的沟通，跨部门间的沟通，与上司与下属之间的沟通，沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题。

3：学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样？而是你学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

4: 管理能力，管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。而要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

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！

理论与实践犹如一个人两条腿走路，我已经不断的在学习国内外先进的酒店餐饮管理知识及先进的服务理念，有理论没实践如一条腿走路，希望大家给我另一条腿——实践，让我两条腿一起跑起来为酒店的发展贡献一份力量，请相信我的能力。我的演讲到此结束，谢谢大家。

谢谢。

6竞聘餐饮部经理一职岗位演讲稿

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我叫xx，我想大家对我都有一个大概的了解，我就不在滔滔不绝的来介绍自己了，不浪费大家的宝贵时间了，如果你还不认识我，不了解我，我们私下多沟通，开个玩笑，面对这么严肃的竞争，心情很激动，适当的放松一下心情。好，言归正传，今天我要竞聘的岗位是餐饮部经理一职。

走上这个竞聘演讲台，心情莫名的激动，感谢酒店领导的良苦用心，给我们提供这次公平公正竞争上岗的机会，竞争上岗演讲使我又获得了一次锻炼的机会，使我成长很快，对我个人的胆量、口才、气质提高都有很好的帮助，我希望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。我要竞聘的是餐饮部经理的岗位。

一、端正工作态度、树立行业新风

过去有的经营者认为菜品质量第一，服务质量第二，而实践证明：服务第一、菜品次之。假如，一桌非常丰盛可口的菜肴，让一位积极性不高的餐厅工作人员去服务，她板着面孔，一言不发，一副你爱不吃的姿态，酒杯中的酒没了又不及时添加，菜碟中的残渣已满又不去更换，您想那会是什么气氛，就是素质再高的客人也不想再来第二次了。只有厨房与楼面配合好，相互弥补工作中的不足，才能发挥整个餐饮的优势，所以，要求我们一定不能将生活中的个人情绪带入工作中来，一走进工作场所，我们就要全心全意的用心为客人服务，也就是要有一个良好的工作态度。

热情、主动、微笑是我们对客人应具有的基本工作态度，微笑的魅力——它是世界上最廉价的投资，却能获得丰厚的回报。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，微笑是心理健康的标志。我们可每天

在班前会上讲一个笑话，调整大家的心态，每天对着镜子微笑一分钟，微笑是我们服务人员所具备的基本素质，我们需要把微笑带给客人与同事。

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。只有一流的员工才能提供一流的服务，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，不会在乎餐饮部经理是谁，我们的观念应该是员工服务顾客，经理服务员工，所以真正让顾客留下深刻印象的全部都是员工，并不是经理人，经理的工作主要是经管和协调员工，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

二、服务要个性化、服务不是口号

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”，我们能把顾客当兄弟就不错了，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为客人服务，不断推旧出新，引客回头，我们才能顾客盈门。

我们国内的餐饮服务就是缺乏主观能动性，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人服务水平，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。

三、菜品要口味化、吃出餐饮文化

文化营销不一定需要很大的投入，一些细微之处的巧妙设计也会尽显酒店人的匠心。国外流行的“菜单文学”就是一个绝佳的例子，通过菜单更好的宣传了酒店的经营理念 and 特色。在细小的地方显示出酒店的与众不同，首先从设计漂亮有特色的菜单入手，将我们的菜单制作的个性化一些，印上彩色海鲜的图案或一些招牌菜的图案，给客人的感觉菜单都如此精美漂亮，那菜品肯定可口美味了。

使用各种贝壳装盘来盛装菜肴就很有海滨特色，如果把这些菜肴再和海洋文化挂起钩来，起一个好听的名字，编一段动人的故事，再融入“天湖”这个名字的传说，在餐厅挂上一幅幅海洋生物画，并详细介绍他的品名、特色、观赏价值，充分体现我海滨酒店的文化特色。展现酒店餐饮文化，也是我酒店的自主知识产权呢。

北海市商务单位每个月在接待方面餐饮的花费是酒店客房花费的2-4倍甚至更多，一餐饭加酒水都是消费千元以上，通过提高餐饮的菜品及服务，改变我们在顾客心目中餐饮差的印象，我们需推出特色菜肴吸引客户消费。

1. 坚持质量上乘的原则，即要求严格控制餐饮的各个环节，保证质量的稳定性，使菜品和服务质量不输于其它餐馆，同时狠抓成本管理，节约费用，在餐饮经营过程中，无疑其中仍存在相当的利润空间，这是提高餐饮经营效益的必要条件，把好采购关降低成本从而降低菜价吸引顾客，菜价在整体上下降，某些高档菜可以价高，大部分菜优质低价，菜价在整体上是低的，但也照顾了高消费顾客的要求。

2. 坚持面向社会大众的原则，绝不能固步自封、自以为是，盲目提高自身企业定位，一定要摆正心态，放下星级饭店的架子(价位)，从消费实际出发，多多地开发出一些适应大众消费的产品，特别是要抓住节假日消费的高峰时节，不惜时机大力推广婚宴、团队、会议用餐，利用自身资源优势，增加服务项目，为消费者提供更多的选择。

3. 为普通出游的家庭提供低价优质的套餐和快餐。套餐分不同的档次，但主要是根据人数，如4人套餐、6人套餐、8人套餐，人数越多价格相对越低，这样可以吸引更多的人来消费。主要目的是以实惠取胜。

二十一世纪讲的是健康营养饮食，还需要绿色环保。所以客人需要什么样的菜，我们就去做什么样的菜，菜品不断的推陈出新，跟着市场脉搏走。厨师应施展个人技艺方面的拿手绝活，做一些有特色和创新菜式，可以当着客人的面进行某些菜品的艺术表演。积极利用新型食品原、辅料不断推出一些新菜品。在原辅材料的选用上取材恰当，做到物尽其用、

节约成本。菜品的主、辅料搭配得当、主题明了、调味考究。突出菜品的色、香、味、型。适时推出特色菜，每周一款特价菜，用差异化吸引客人。

我们酒店远离市区，与市区酒店餐饮经营不同，我们有自身的特色与优势，海景餐厅、可口的菜品及优质的服务会吸引客人来，旺季做好会议餐、团队餐，淡季做好婚宴，现在的客人不会在乎酒店距离的远近，而更注重菜品与服务，吸引更多的北海市及侨港客人来酒店用餐，使酒店餐饮人气旺起来，做出有特色的天湖美食品牌。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。

安全与卫生是餐饮的头等大事，餐厅卫生、厨房卫生，要给客人一个干净舒适的用餐环境，还特别应注意的是洗手间的卫生。为什么这样说呢？假若洗手间的卫生都搞得非常好，那么酒店餐厅的其它卫生可想而知会更好！整洁的卫生会给顾客留下良好的印象。

理论与实践犹如一个人两条腿走路，我已经不断的在学习国内外先进的酒店餐饮管理知识及先进的服务理念，有理论没实践如一条腿走路，希望大家给我另一条腿——实践，让我两条腿一起跑起来为酒店的发展贡献一份力量，请相信我的能力，给我一次机会，还大家一个微笑。

我的演讲结束了，谢谢大家。

餐饮销售培训方案篇二

大家晚上好！

今天能站在这里发言，我感到非常荣幸，我怀着无比喜悦的心情与各位欢聚于此。同时这也是我进入晶海以来第一次参加公司的年拜会，在这里，首先我要代表我们桃源店所有的员工向在座的各位致以诚挚的问候和美好的祝福。

岁月不居，天道酬勤，桃源店自筹备以来，得到总部相关部门的大力支持与帮助，兄弟店面的关心与协助，我们的员工在艰苦的办公环境下坚持工作并兢兢业业，努力奉献。从筹建到到招聘再到营运准备，无不凝聚着所有人的心血。在这里，我谨代表我们桃源店所有在职人员感谢大家，也希望，在来年我们能够更好的配合，向集团总部交出一份优秀的“答卷”。

新的一年，我们要有新的斗志。心态决定状态，脑袋决定口袋，思路决定出路，出路决定行动，行动决定财富。我们要发扬“善于、乐于奉献、忠于诚信、勇于创新、敢于担当、永不言败”的职业精神，继续发扬“脚踏实地、创新务实、努力拼搏”的优良传统，再创新佳绩，再创新辉煌，把我们的事业做的更强、更大。

新的一年，我们要有新的目标。我们要努力打造西安高端餐饮商务休闲新模式，始终在出品水平上实现新突破，在市场营销上实现新突破，在企业管理上实现新突破，勇于和同行竞争，敢于和同行比赛，争做陕西餐饮业发展的排头兵，推动晶海规模迈上新台阶。

新的一年，我们要有新举措。我们要继续拓宽经营渠道，在努力巩固传统客户的基础上，加快探索新型渠道，发展新型优质客户；我们要努力打造服务金牌，大力实施金牌服务，构建金牌服务长效机制，将服务打造成桃源餐饮的名片；同时我们要加大“人本工程”建设，充分发挥员工的价值，挖掘员工的智慧与潜能，打造善于创新、意志坚定、勤奋肯干、忠诚餐饮的精英运营团队，为桃源餐饮的发展注入源源不断的智力支持与人才保障。

欣喜忆往昔，举业在今朝。新的一年开启新的希望，在相总和集团领导的指导下，我必将带领我们桃源的所有员工励精图治，抢抓机遇，乘势而上，奋力拼搏，开创新局面，谱写晶海美好前程新篇章。

最后，让我们共同祝愿我们晶海集团一年更比一年好，再次祝愿各位新年愉快，万事如意。

餐饮销售培训方案篇三

大家下午好！

朋友，也许你到过很多风景名胜，名山大川，但你不能不到素有旅游天堂长寿之乡的湖北钟祥一游，这里有世界文化遗产名显陵，美不胜收的的大口森林公园，人间奇景黄仙洞，纯朴善良的风土人情。那么当你兴尽归来，一身疲惫时，莫愁湖国际大酒店欢迎你！

我们酒店座落在名胜古迹名显陵脚下，美丽的莫愁湖畔，依山傍水而建花草树木点缀其间，交通便利、环境宜人、但更吸引您的是精神抖擞、气宇轩昂、着装整齐、笑容可掬的国酒员工，这些充满自信、气质非凡的帅哥美女们形成了一道美丽的风景线，非常荣幸的是，我就是这些员工中的一名。

自从我走进国酒的那天起，我就爱上了这个环境优雅、空气清新、积极向上的所在，也爱上了这个积极进取、团结温馨的大集体，每当看到一位位宾客希冀而来、满意而去，我更爱上了我的工作。我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值。我只是一个普通的酒店员工，但我有一个不平凡信念——让国酒因我而灿烂。

作为国酒的员工应该怎样去面对现在的工作，在平凡的岗位上作出不平凡的成绩呢我觉得首先是诚实可信，自古以来，诚实守信就是衡量一个人的行为，品质和人格的示准，古人

云：经营之道在于诚，赢利之道在于信，诚实守信是做人的基本准确准则也是企业搏击市场赖以生存的前提，因此在工作中，我用真诚的心对待每一位客人，用良好的信誉对待每一件事，人们往往把服务简单的理解为态度，以为态度好就是服务好，其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。谁都知道，与客户打交道即累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户在我人这里疲惫而来，面带满意的笑容离去。满足于坚持原则而使宾馆和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因为酒店的因素或客人的苛求，其他极个别无理取闹而发生让人遗憾的事，但我总是用我的诚心去弥补不足，用行为感动客人，各种各样的人们来往交替，使我与许多客户结下了不解之缘，以真诚服务换客户真情，我的工作也因此生动多彩！

服务工作就窗口工作，个人形象是工作一个重要环节，我认为我们每个员工就是我们酒店的招牌和门面，是能展示国酒精神面貌的窗口，是顾客第一印象形成的地方。因此服务质量将在很大程度上决定着顾客在这里的全部心情和离去以后的心理感受，所以我把我的工作看得庄严和神圣，同时也感觉到自己责任和压力。在每次上班之前，我不仅仅要注重自己的仪表，注重自己的语言，更重要的是还要注重自己感情和心态，把自己的家庭，自己的生活，自己的不愉快和烦恼，自己身体上的疲惫都忘记，也就是要对自己的心灵进行一次洗礼，让自己全心全意地投入到工作中去。只有这样你才会全心全意为顾客服务，才会全心全意为企业着想。记昨去年十月，我母亲被诊断为子宫癌住院手术，老公在外工作，既要照顾幼小的儿子生活起居学校接送，又要陪护医防院的母亲，内心又为重病的母亲担忧，而且还要到酒店上班，那时我心力交瘁，几乎要垮掉了，但只要换上工作服，我马上擦干眼泪，画上淡妆，笑容满面的面对我的客人，我的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。要把自己的工作做好并不是一件容易事，我们每天接触的一张张陌生的面孔，接触着各种身份的顾客，接触着不同性格的人，他们中间，有理解你的，有不理解你的，有素质好的，

有素质差一点的，他们的要求，有我们能办到的，有我们不能办到的，而这些，都需要我们用自己的热情和优质的服务去完成。我们也是人，也有自己的个性和情绪变化，而无论怎样，我们都具有调节自己心态的强大能力，顾客高兴我高兴，顾客满意我满意，顾客的烦恼我解决，我认为顾客的事情无小事，自己的事情无大事，所以这些年来，没有因为我的工作不到位而让顾客不满意，作为国酒的一员，我心里踏实，从顾客的微笑中我也得到了很大的精神满足。

我认为一个酒店的经营的好坏，就好象一台电脑的运行，它不仅仅需要优质的硬件保障，同时也需要好的软件以配套，我们的设备就是硬件，我们的服务就软件，我们的酒店虽具有一定的规模，环境也得天独厚，但仍不一定能随时满足顾客的要求，但是我们的软件会在不损坏行业利益和我们人格的前提下尽量满足客人。进国酒以来，我用真诚换真情，我用诚信换诚意，给顾客留下了很深刻的印象，同时也引来了不少的回头客，这给酒店的留下的是无形的财富。但作为一个酒店中员工而且是酒店管理者，要想完善自己的本质工作，必须不断的学习和充电，丰富自己的知识，提高自己的整体素质，每次我会利用学习机会，认真的学习别人的先进经验，不断提高自己完善自己，提高自己对市场变化的应变能力。

我没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但就是这朴实，平凡和忙碌中，充分说明了我对事业的热爱和忠诚。我希望用我的努力，用我优质的服务，用我的诚信，把这里打造成顾客的家园，顾客避风的港湾，顾客生命的加油站，把我们酒店经营的红红火火，让我因国酒而自豪，国酒因我而灿烂。

谢谢大家！

餐饮销售培训方案篇四

大家好!

在这金风送爽的岁月，在这丹桂飘香的季节，在红山女神的故乡，在第一只鸟飞起的神奇地方，在辽阔富饶的建平大地上，斑鱼府于公元20xx年9月23日，农历八月初八，也就是今天，正式开业了!

我谨代表斑鱼府向今天莅临盛会的各位领导、各位嘉宾表示热烈欢迎和衷心感谢!向为鱼府建设付出心血和汗水的全体施工管理者和服务人员表示最真诚和最亲切的问候!

斑鱼府乘八面来风、应万众期盼今天终于诞生了!斑鱼府能够惊艳登场、震撼问世，离不开各界领导、各位朋友一直以来的关心、关照、关怀和关爱。在这里，请允许我向各位朋友深情地鞠上一躬，表示我最衷心地感谢!在此，我要特别感谢的是刘氏家族的朋友们!

如果说斑鱼府像一株稚嫩的小苗，那么，刘氏家族的朋友们就是培植幼苗的宝贵土壤、就是普照幼苗的灿烂阳光、就是滋养幼苗的解渴甘露、就是嬉戏幼苗的欢乐海洋!

在这隆重吉祥的开业盛会上，在亲朋好友的共同见证下，就在此时此刻，尊敬的.刘氏家族的各位朋友们，请接受我深情一拜!

千秋伟业千秋景，万里江山万里美!按高标准、严要求投资建设的斑鱼府，设计新颖、风格别致、功能齐全，无论是主体建筑还是装饰装修，都构思独特、气势恢宏、手笔大气!给客人提供舒适、幽静、安全的氛围，客人来时有宾至如归的温馨，走时有宾去思归的留恋。

我国是举世闻名的美食之国，有源远流长的舌尖文化。斑鱼

府不但环境优雅，这里更是美食美味之所在。

俗话说：吃四条腿的不如吃两条腿的，吃四条腿的不如吃两条腿的，吃两条腿的不如吃没有腿的。可见，肉类中吃鱼最有讲究。

斑鱼，又是众多鱼类中的上品。

斑鱼有着非凡的营养功效。斑鱼又称黑鱼、团鱼、乌棒、生鱼、蛇头鱼、孝鱼、墨头鱼等，其肉质细腻，肉味鲜美，刺少肉多，每百克鱼肉含蛋白19.8克，脂肪1.4克，碳水化合物1.2克。营养价值很高，有补脾利水、去瘀生新、清热祛风、补肝益肾等功能。加之斑鱼肉煲汤鲜甜无腥味，在我国南方地区，尤其是在两广和港澳地区，斑鱼汤一向被视为病后康复和体虚者的滋补珍品。

有朋自远方来，不亦乐乎，斑鱼府开业以后，我们期待各界领导、四方来宾、各位朋友给予更多的关照和支持。同时也希望鱼府管理层和全体职员要强化管理、规范运作、热忱服务、爱岗敬业，全心全意把斑鱼府打造成有品位、有档次、有影响，有效益的一流食府！让它成为辽宁美食流光溢彩的新篇章，让它成为东北美食亮丽的风景线！

优雅的环境，绝对的美味，上乘的服务，这就是斑鱼府的服务特色。辽宁美味哪里去？斑鱼府！

最后，祝大家天天富足，年年有余！想吃鱼，就来咱家斑鱼府！谢谢大家！

餐饮销售培训方案篇五

尊敬的各位领导、同事，大家好！

很荣幸此刻能够站在这里代表车间优秀管理者代表发言，去

年，我在工作中取得了一定的成绩，这不但得益于各位同事的支持与默契配合，更得益于公司优良的团队氛围和企业文化对我的熏陶。在此我衷心的感谢公司领导对我工作的肯定以及各位同仁给予我的支持。回首难忘的20__，此时此刻我依然感慨万千。因为在这一年中，我们经历了许多的风风雨雨，而作为一名长龄人，我们有着更切身的体会，公司所取得的所有成绩，有着我们每一个人的辛勤努力，但更是因为有了公司的大力支持，有了公司领导的英明决策，有了管理人员的调度有方以及全体员工的艰苦奋斗，才有了长龄一步一个脚印的向前发展。

1. 向管理创新要效益
2. 向工作效率要效益
3. 向回收要效益
4. 向小改小革要效益
5. 向工艺要效益
6. 向培训要效益

我们将不辜负公司领导及同事对我们的信任。

我很欣赏这样一句格言：态度决定一切，自信战胜一切！态度是我们对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。自信是我们一切行动的源动力，没有自信就没有行动。我们对我们公司的发展充满自信，对自身能力充满自信，对同事充满，对未来充满自信。

成绩属于过去，荣誉属于大家。今天的成绩将是我明天的起点，我们有决心更有信心完成公司下达的生产目标，请公司领导看我们的行动。

最后，衷心的祝愿公司的业绩蒸蒸日上，不断发展壮大，值此新春佳节之际，祝在座的各位领导及所有同仁，新春愉快，工作顺利，身体健康，合家欢乐！

我的发言完毕，谢谢大家！

餐饮销售培训方案篇六

大家好！我是来自七分店的。

自从我和大家一起相聚于这个温馨的大家庭中的那一天起，虚心学习、认真工作、坦诚进取、合作、负责任的核心价值观就深深地植根于我的血液里，时刻督促着我全力以赴的服务于酒店便是我的职责。所以，我始终努力在各方面完善自我，提高自我，以和大家一起为实现企业的300计划添砖加瓦。

时间过得真快。转眼，已历经了11个年头，十多年来她始终坚持着以员工成长为基础，以顾客价值为导向的企业愿景；以卫生是前提、风味是手段、营养是目的，人有我精小菜精做的烹饪艺术理念，从一家小店发展成每年为200多万的饮食爱好者提供优质、贴心的餐饮服务品牌。这十多年来最有目共睹的是在以胥总为核心的教导型管理团队的正确领导下，企业大胆创新、与时俱进，对内紧抓团队建设，对外积极开拓市场使企业进一步走上了制度化、规范化的管理轨道。

一直以来，成控都是餐饮企业经营管理的重要内容，由于它的成本结构制约着餐饮产品的价格，而产品的价格又影响着餐厅的经营和入住率，因此，成本控制的高低将决定着企业效益的高低。虽然，我们的企业在稳健中不断的发展壮大；但，她同时也面临着所有餐饮企业所面临的严峻挑战——成本的居高不下；这是由内外因素所造成的，外在的因素是我们无法控制的，它由市场的宏观政策所决定；而，内在的因素却可以通过我们自身的努力将它降到合理的最低点——节约就是最好的增效方式之一。

在上厨师培训学校的时候，我的老师曾敦敦教导我们——当你节约一块钱时，你就实实在在的省下了一块钱；而，当你要想创造一块钱时，你还需要成本的投入。成本控制的关键以及深入，首先要形成一种成本控制的文化，而要将这种文化深入到各个阶层，才会有真正的效果。成本控制不是无限的降低成本率，而是，要保证餐饮质量的前提下，降低原材料消耗，提高出成率，减少浪费。所以，培养员工的成本意识，建立勤俭节约的企业文化是我们首先要做好的。员工处于酒店的最前线，成本控制得是否理想，归根到底很大一部分取决于员工的个体行为，比如：采购部门是否严格按照采购书进行采购，食品是否充分利用了边角余料，炒菜师炒菜时是否做到水细长流，配菜员是否严格按照标准菜谱进行配比，员工下班后是否做到人走灯熄.....只要我们的每一位员工自觉的节约每一度电，每一滴水，每一方气，合理的利用好每一张纸，注重每一个能节约的细节，我们的成本才可以降低到合理的最低点。

无论遇到什么困难与阻碍，我们七分店始终坚信在企业领导与管理团队的正确引领下，我们本着产品就是人品的服务准则和团结一致，同心同德的品牌理念，定能克服和改进现存的问题与不足。

我坚信明天会更加辉煌！

最后，我衷心的祝愿全体家人身体健康，合家幸福。

谢谢大家？