

2023年餐饮督导述职报告 餐饮主管演讲稿 (优质5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

餐饮督导述职报告篇一

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07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。
- 2、在几家不同酒店工作过的我对于员工的心理有一定得了解，能及时做好员工的心理辅导老师。
- 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。
- 5、有一定得客户资源。

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。

(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构，实行以物质刺激为主的薪酬福利体系，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教育工作，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
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细致的检查，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。

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。

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。

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！

餐饮督导述职报告篇二

大家好！酒店就像一艘大船，餐饮部作为推动这个怪物前进

的两个大涡轮机之一，发挥着至关重要的作用。在酒店业飞速发展的今天，如果你在激烈的竞争中脱颖而出，那就意味着你落后了。如果你落后了，你随时都会面临被淘汰的危险。优胜劣汰是不可改变的自然规律。就酒店业而言，如果你航行的速度比别人快，总是走在别人的前面，你的海域就会比别人更广阔，比别人更有先享受的资源，对资源的选择和运用有主动权和控制权。良性循环的结果是，你会远远抛下竞争对手，率先登陆金银岛，占领最大的财富市场，真正立于不败之地。

可见一个好的涡轮对酒店意义重大。那么，什么样的涡轮才是好的涡轮呢？“山不高，仙名；水不深，龙将引灵。”我们不一定需要高端部件，但只要把每个部件按照适合汽轮机最佳运行的比例组装成一个好的汽轮机，就能发挥很大的作用，这个比例是我们服务中的标准。做一个理想的零件，模具很重要，不能有漏洞和偏差，规格也是。所以员工要自觉按照规范操作。

首先，我们的标准不能有漏洞和错误。严格的标准是保证员工执行力的前提。如果员工因标准本身而被指责服务失败，员工就不能再一丝不苟地按照标准操作，因为他们对标准有怀疑，在操作时会问自己，“我按照所谓的标准操作对吗？会不会被上级处分？”而不是“我遵守规则了吗？”如果想让员工按照规范操作，就要训练他们扪心自问“我是按照规范操作的吗？”那么我们必须消除他们对规格的疑虑。

第二，好的模具会给生产出来的零件留有一定的自由伸缩空间。客户是不断变化的。如果你固定了标准，员工的服务不可能一直让客户满意。机械部分还是要考虑热胀冷缩带来的变化，更不用说人性化服务了。给员工一定的自由发挥的空间，不仅能让员工觉得按规范操作不是负担，还能激发他们的创造力，为客户提供更好的品质和人性化的服务，并从中获得成就感和幸福感，从而可以把按规范操作变成一种习惯而不是任务。

第三，再好的零件也会磨损。由于人工配餐性强，生产和消费同步，强调合作，员工和产品不可分割的特点，员工的工作量自然很大。因此，要想让员工在如此繁重的工作量下坚持标准作业，就必须培养员工的“狗精神”。

所谓“狗精神”可以概括为：

第一，努力，努力；

二、自知先天不足，不顾一切不放弃；

三、剑胆比天高，心比针细；

第四，嗅觉和视觉灵敏；

五是谦虚务实，勇于承担责任，热爱主人；

第六，把最简单的事情做到极致。

一、检查的长期性。检查是一项持久的工作。今天的检查不能说没有问题，每十天半会检查一次。在这十天半的时间里，船的整体运行可能没有重大问题，甚至没有问题，但这并不意味着涡轮机没有问题，而可能只是它存在的问题还没有大到影响局面。只是时间问题。不查就不找就放过，小问题就积累起来了。当整个涡轮崩塌的时候，你发现我们在爬升，而被甩在后面的竞争对手却在跑。当我们因为平时没查的小问题而失去优势的时候，我们会反思。“如果我们平时检查一下。轻一点，小心一点，能避免这样的情况吗？”太晚了。所以管理者要把检查放在日常工作计划中，做好记录，写出自己的经历和感受，然后互相沟通。能自己解决的问题永远不会拖延，不能自己解决的问题会及时反馈，永远不会被允许或拖延。

第二，实地考察。考察不是空谈，不是道听途说，也不是坐

在办公室泡一壶茶就能品出来的。它要求管理者亲自去服务现场看一看、摸摸。检验的现场工作不仅可以保证我们及时发现和解决问题，还可以帮助我们发现人才，及时给予员工激励和肯定，激发员工的工作热情，更好地协调工作，使涡轮更好地促进船舶的进步。

第三，检查的公正性。检查的目的不是为难员工，而是帮助员工更好的完成工作，让客人得到更好的服务，这就需要我们检查公平性。“尺度”是我们保证公正性的必要条件。我们必须有一个明确的检查标准，并确保每个员工都理解这个标准。只有这样，我们的检查才有基础说服员工，避免检查员戴有色眼镜，真正认识到检查的意义，充分发挥检查的积极作用。

第四，检查

餐饮督导述职报告篇三

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和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。

作为酒店的一名员工，回顾酒店的成长历程，我思绪万千，心潮澎湃；面对酒店的未来，我信念坚定，斗志激昂。酒店成长的每一个脚步都与我们相连。也许，我们曾经被领导批评而心存不满，我们曾经遭受无礼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。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！

餐饮督导述职报告篇四

大家好！

今天我所介绍的是餐饮部金阁厨房班组厨师□xxx□xx年从兄弟

酒店调入益阳华天，他把华天人爱岗敬业、吃苦耐劳的精神发挥得淋漓尽致，尽管工作再苦再累，也从未抱怨过，将酒店的“进口”工作进行到底，默默无闻的在后台炒好每一道菜，他也认为只有吃得苦中苦的人，是一个人成就事业的基本条件，最近的二个事情就证明了他的言行一致。

众口难调，适口为佳，客人交口称赞的“青椒焖蛇”就是他的一大创新，为了这道菜的成功，他在一个多月的时间里无数次地重复品尝本地菜馆的菜，了解益阳食客对菜品口味的变化，再根据这此变化处理蛇的口感时发现了难题，难就难在用什么卤汁来卤蛇，做出来的蛇口味会更适合益阳人，粤试卤法不行、湘试卤法也不行，那种卤法适合呢？下班回到家里，他翻书寻找卤汁做法与味型，在一次在翻书的过程中，让他想起了去吃川菜时，上了川味卤水，想到此时，他兴奋不已，立即记录在本子上，隔天一早就到酒店尝试做，终于寻到想要的味道。之后为了了解食客对新菜的看法，每天下班之前他要做的第一件就是走出厨房询问服务员当天客人对“青椒焖蛇”有何意见。在他看来，无论是好是坏，都在促进和激励着他，他认为这些意见是最可贵的。

人们说菜品如人品，在前些日子里移动公司的会议餐有一道菜是“小炒牛肉”做这道菜的特点是快火急炒，大部分人都是分成二次把这道菜炒完，而他认为分二次炒完这道菜由于量多炒出来的菜口感会差一些，于是他不怕麻烦把菜分成了三次炒，一来达到了量少方便急火快炒的要求，二来口感好了客人吃得更满意。

只有吃苦耐劳、爱岗敬业、才能成为一个优秀的华天人，而他用言行一致来证明他是一个优秀的华天人。

餐饮督导述职报告篇五

上午好！

我叫xxx是来自xx的一名服务员，今天，非常荣幸的站在这个演讲台上，我为大家演讲的题目是《服务员，我无悔的选择》。

光阴似箭，日月如梭。一转眼，我已经在在服务岗位上渡过了四个春秋。在这四年里，我和所有的同事们一样，有过艰辛，有过收获，有过失落，有个欢乐，有过奋斗，有过追求，这四年，是我人生最不平凡的思念，是我用心浇灌的四年，是堆积的责任与使命的四年。

暮然回首，在身为服务员的四年里，我虽然没有经历金戈铁马的峥嵘岁月，但是，我却有山一般的壮志豪气、火一般的热陷激情；我虽然没有驰骋疆场的丰功伟绩，但却始终坚守在服务岗位、默默无闻而又毫无怨言的奉献着。记得当初，当我选择成为一名酒店服务员的时候，我的同学与朋友向我投来了不解的目光，我的家人也对我数落了一番，然而，面对朋友的不解，家人的抱怨，我的心好像在滴血，我甚至怀疑，选择成为服务员真的是正确的吗？我不断的这样问自己。可是，我还是坚持自己的选择，毕竟，在现在的这个社会，有一份工作就已经是不容易的事情了，我要珍惜这来之不易的机会。可是，事情并不像我想象的那么简单，刚刚身为服务员，不习惯被客人呼来唤去，也不习惯每天笑盈盈的面对客人，我为此退缩过、彷徨过。但是坚持是我的选择，身边的同事们也给了我继续干下去的勇气，他们对服务事业的衷心与执着，深深吸引了我。

“热爱是最好的老师”，在时间的飞逝下，我慢慢的对服务行业有了莫名的爱，就是在爱的鼓舞下，在同事们的支持下，我开始努力学习业务知识，苦练业务技能。我从文明服务语言、服务礼仪方面开始，一点一滴的认真学习。很快的，我对服务从陌生到了解，再到熟悉，我平凡的生活因此变的充实，也因此而变得绚丽多姿。工作的体验让我感受到了奋斗的艰辛和成长的快乐，领悟到了顽强拼搏和坚忍不拔的真正含义，更深深地理解到了服务人员身上所特有的敢于吃苦的

品质，具有无私奉献的敬业精神。

社会在进步，服务的质量要求也在不断提高，对于服务行业来说，优质的服务质量是企业赖以生存的法宝。我们服务员，作为企业奋战在第一线的人员，我们身上担当着义不容辞的责任。切实维护企业利益做好服务工作是对我们的要求，优质、高效是我们的服务准则，树立一流的服务企业的形象，是构建和谐企业作出的不变的承诺。用自己辛勤的劳作得到领导信任与赞许的目光，我的心里充满了丰收的甜蜜，充满了骄傲与自豪。这就是我们的工作性质，从这一点上，我深深体会到了工作的艰辛，体会到在工作岗位上认真、负责、尽心尽责的奉献精神。

太阳燃烧，因为它选择辉煌；高山伟岸，因为它选择坚毅。我选择了服务事业，是因为它寄托着我的期望和梦想。我最大的期望就是，通过自己默默无闻的工作，为企业的发展奉献自己的一点力量，我最大的梦想就是，通过无数无怨无悔的辛劳，使得自己能在这繁华的城市变得逐渐亮眼，使得自己的住宿、生活环境更加美好。我没有豪言壮语，但是此时此刻，站在这里，我想自豪的说：服务员，我无悔的选择！

眺望苍穹，21世纪的朝霞如此灿烂；放眼世界，21世纪的画卷壮美神奇。不管前方的道路是铺满了鲜花，还是铺满了荆棘，我都愿意跟同事们一切携手并肩，共同为酒店的发展献计献策。

我的演讲完毕，谢谢大家！