

# 2023年酒店演讲稿分钟 大酒店经理竞聘 演讲稿(大全10篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。

## 酒店演讲稿分钟篇一

大家午好！

我叫xx，今年xx岁，于xx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。20xx年x月我加入xx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。

一、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。

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。

三、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。

四、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，形成良好地工作风格，同时也会更好的有利于自身的成长。

## 酒店演讲稿分钟篇二

大家，上午好！

我是xx□现年xx岁，任xx部门xx职务。今天我竞聘的岗位是□xx酒店经理。

古人曾说：胸中承载千百事，不用扬鞭自奋蹄。回顾我曾走过的路，我认为，我就是在这种精神的激励与感召下一路走来，不曾懈怠、奋发向上□xx年至xx年，我曾在xx经济学院潜心学习经济管理知识，因为孜孜不倦地学习和钻研，我增长了专业知识。

今天，正是基于对领导培养的感激，对自己能力的认知，才使我敢于站在这里竞聘xx酒店总经理一职。下面，我将向诸位领导和评委作如下汇报，请予评正。

我们常说，大雁领飞靠头雁，领导干部是关键。工作路线确定了，领导干部就是关键因素。所以，我认为，要想当一名称职合格的总经理，充分而正确的认识自己的定位和作用当属第一重要。因为，这个角色认知将成为经理开展工作、履行职责的前提和保障。我认为，与这个角色相匹配的关键词有三个：掌控、协调和推动。所谓掌控，即是要求经理既能够把握宏观动态，还能够熟知微观操作，始终将工作的主动权牢牢地抓在手中。因为，政策法规、行业资讯、施政方针

等宏观因素是指引酒店经营走向的根本依据和大背景；而熟悉酒店管理知识、掌握工作流程、精通业务操作则是决定酒店能否在预定轨道上前行的基本保证。所谓协调，则是要求总经理具有有效处理问题和矛盾的基本能力，具有驾驭工作全局的基本素养，从而有效地协调各方关系，解决各种问题，为酒店提供良好的发展环境。所谓推动，就是要求总经理能够认清形势、攻坚克难、砥砺前行，在酒店发展升级、提档进位的每个关键时刻起到决定作用，从而积极有效的促进酒店业务发展、水平提升和服务能力的增强。所以，掌控、协调和推动这三个关键词必须成为总经理的终身修炼目标，靠认识不断深化，靠能力提供支撑。如此，才能在履行好总经理的职责上游刃有余。这，就是我要说的第一点，深化一种认识。

其次，在思想行为中，还要“肩负两项责任”。因为酒店军地两用性质的特殊性，必然要求总经理责任的特别性。

首先，要肩负起政治责任。服务首长、保障安全、确保需求、完成任务既是酒店的第一使命，也是酒店的立命之本。所以，作为总经理，必须将这项政治责任路于首要位路，要在思想上高度重视不松懈，要在行动上事无俱细严把关。当前，酒店间的竞争，已达到市场白热化、技术同质化的程度，要管理好酒店，增强服务、地方的能力，必须始终坚持“服务、形象、窗口、管理”的现代化管理理念，以人为本、依法管理，从而不断增强核心竞争力。

思想决定意识，意识左右行为。要多管齐下抓作风、转思想、变态度：通过专项教育、思想整顿、丰富活动、参观学习等方式，打造又红又专、敬业爱岗的纯正思想；通过培训提高、业务竞赛、人文关怀、奖优罚劣等手段，打造一支服务态度好、业务能力强的员工队伍。从而为酒店业务开展和事业发展提供坚实的智力支撑和人才保障。

因为依赖经验的人治管理是粗放的，必然导致效率低下。所

以，必须将依法治事作为酒店日常管理的基本依据，将科学化、规范化、精细化作为内部管理的根本目标，常抓不懈。作为总经理，要有虚怀若谷的胸襟，能够广泛听取、充分吸收集体的智慧和力量。本着在创新中求生存，在创新中求发展的思想，废旧立新，将健全和完善管理机制作为日常管理的重要依据。要把目标层层分解，跟踪问效，实现经营、管理、安全目标责任全覆盖，有效激发所有员工的责任感和使命感，用健全的管理机制保障有力有序有效；要对内统筹、对外服务，保障军内需求的同时，结合实际，利用激励机制开拓新的利润增长源、制定全新的营销策略，从而实现经营效益最大化。同时，还要建立健全采购源头管控、财务科从严控制、节约奖励、费用审批等机制，真正构建起完善而健全的机制作用网络，全力促进酒店管理有序。

必须落实管理责任人，加强对设备设施的维护与保养，对故障做到及时维修、对隐患做到及时整改；认真抓好防火、防盗、防食物中毒、防车辆事故等安全防范工作，全力把好物资管理的关口，为酒店发展提供良好平台和环境。

有一种文化，它是这样说的：超前才能超越，敬业才能创业，精求才有精湛，实干才有实效。我想用这句话来表明我此次竞聘的立场和态度，同时，我还将把这句话作为我今后工作的基本遵循和指导思想，印刻在思想中，体现在行动上。时时用以自醒、自律和自警。天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。今天，我捧着一颗火热而滚烫的心，期望能用平生所学回报培养之恩，从而为锻造我思想和灵魂的做更大的贡献。但同时，不论此次竞聘的结果如何，我都将矢志不渝地保持这份感恩之心，把握这段珍贵之情，走好今后人生之路。始终在自己的岗位上坚定信心、全力以赴、持之以理，为我所衷爱的xx而不断努力奋斗。

谢谢诸位，我的演讲完毕。

## 酒店演讲稿分钟篇三

竞聘上岗可以作为一种保证组织变革顺利进行的必要措施和重塑企业文化的有效手段。下面小编为大家分享的是最新酒店总经理竞聘演讲稿范文，希望对大家有所帮助！

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家午好！

首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自己的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动我酒店事业发展的目的，我要竞聘的职位是酒店总经理。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

(个人基本情况)回首过去的年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质 and 一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名酒店总经理，能做好应该履行的职责。

我认为酒店总经理的工作是：

1. 全面负责处理酒店的总体事务，和酒店全体员工共同努力，及时完成酒店所确定的各项目标。
2. 制定酒店的管理目标和经营方针，包括制定各种规章制度

和服务操作规程，规定各级管理人员和员工的职责，并监督贯彻执行。制定市场拓展计划，带领销售部进行全面的推销。制定酒店一系列价目，如房价、餐饮毛利等。详细阅读和分析每月报表，检查营业进度与计划的完成情况，并采取对策，保证酒店业务顺利进河。

3. 建立、健全酒店的组织管理系统，使之合理化、精简化、高效化。主持每周总经理室的办公例会。阅读消防和质量检查情况汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达政府或总经理室的有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使酒店有一个高效率的工作系统。

4. 健全酒店的财务制度。阅读的分析各种财务报表，检查分析每月营业情况，督促财务部门做好成本控制、财务预算等工作，检查收支情况、应收账款和应付账款等。

5. 定期巡视公众场所及各部门的工作情况，检查服务态度和服务质量，及时发现问题、解决问题。

6. 培养人才，指导各部门的工作，提高整个酒店的服务质量和员工素质。

7. 加强酒店维修保养工作和酒店的安全管理工作。

8. 选聘、任免酒店副总经理、总经理助理、部门经理等，决定酒店机构设置、员工编制及重要人事变革。负责酒店管理人员的录用、考核、奖惩、晋升等。

9. 与社会各界人士保持良好的公共关系，树立良好的酒店形象，并代表酒店接待重要贵宾。

10. 关心员工，以身作则，使酒店有高度凝聚力，并要求员工以高度热情和责任感去完成本职工作。

竞聘该职务我有如下优势：

一是具有勇挑重担的信心。要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。

二是具有丰富的工作经验。我具备系统的酒店管理知识、娴熟的业务技能。知识方面，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，各项工作都是凭着扎实的知识做好的。业务技能方面，年以来的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能力。特别是我先后担任、、工作，积累了大量的工作经验。这些都有助于以后工作的开展。

三是具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，头绪分明。特别是经过多年来岗位学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力、领导掌控能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

四是具备严谨的工作作风，认真的工作态度。酒店总经理的工作关系到的是酒店经济利益和酒店发展，也是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从事酒店工作人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们酒店工作，更是如此。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，酒店总经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们酒店的发展做出更大贡献。

(一)抓好自身建设，全面提高素质。酒店总经理工作，责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，努力争当一名合格的酒店总经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二)严格成本控制，加强细化核算。控制各项成本支出，就是增收创收。严格细化可控成本的管理、做到同质比价、同价比质，选用优质的原料，开发低价实用的原料。因此，我将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细化管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

(三)加强厨房管理，严格把好食品安全关。民以食为天，食以洁为本，卫生管理是餐饮企业管理工作中一项经常性的非抓不可的工作，对于促进企业的经济效益和提高企业的信誉、知名度，有着不可低估的作用。我们在管理上严格把好食品卫生关，从进货、领料、烹调制作都严格检查，防止食物污染。严格按操作程序工作，对刀具、案板等用具按规定消毒。为杜绝菜品质量不合格的问题，对厨师进行编号，署名制度，进行跟踪服务，促使厨师在烹制中下足功夫确保产品质量。对加工原料坚持先进、先出的原则，对原料的'领用、备货、涨发必须认真细致，分档取料要合理化使物尽所用。冰箱仪器摆放整齐、生熟分开，每天进行整理，防止食品变质，发现变质食品不准加工出售，应报厨师长处理。坚持饭菜不合质量不上，不合数量不上，盛器不洁不上，不尊重宗教信仰不上的原则。尤其是花色菜，火功菜认真对待，不任意改变风味特点，严格按顺序和宾客要求掌握出菜时间。随时根据市场需求的变化和顾客对菜品提出的要求，对菜品进行局部的修整和完善，提高菜品的质量，使菜品色、香、味、型更适合人们口味的变化。对餐饮经营要善于及时地分析不同层



次的需求欲望，才能开发出多种多样的适应各种不同层次需求的新产品，满足人们需求的产品才能为顾客所接受。

(四)加强培训，提高员工素质。业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个企业会直接影响到品牌。员工培训将是以酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步酒店各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固酒店在当地市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。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“工资拉开档次”为主要内容的奖罚激励管理机制。

(五)健全完善客户档案，着力培养忠诚客户。完善客户档案，对宾客按：签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等。建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。

(六)以经济效益为中心，建立目标经营责任制。面对激烈的市场竞争，我们要准确定位，确定目标消费群体，转变观念，加大营销力度。根据不同季节制定营销计划，注意稳定老客户，发展新客源，重新整合营销队伍，建立起以专业营销人员为主、动员全体员工进行营销的大营销网络，富都上下，

人人都是服务员，个个都是营销员，营销中有服务，服务中有营销，并建立起相应的奖励机制，最大限度地调动每一个人的工作积极性，内挖潜力，外拓客源。

(七)坚持创新，培养创新意识。创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，在目前对酒店产品、营销手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在酒店总经理的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我酒店事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！

## 酒店演讲稿分钟篇四

演讲稿的格式由称谓、开场白、主干、结尾等几部分组成。在现实社会中，演讲稿对我们的作用越来越大，还是对演讲稿一筹莫展吗？下面是小编精心整理的酒店餐饮部经理竞聘演讲稿，仅供参考，希望能够帮助到大家。

今天很高兴能站在这里竞聘，首先简单的自我介绍一下，我叫xxx来自广东，毕业于——公安高等专科学校，爱好：听歌、文学、体育，今年22岁，来本店已有4年，曾做过餐饮部传菜部服务员，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。（完成任务情况略）

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。

## 酒店演讲稿分钟篇五

你们好！

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xx岁，于20xx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xx年，它教会了我如何为人，如何处事，如何工作，并在这20xx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x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。

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”。

## 酒店演讲稿分钟篇六

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。

(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。

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；熟悉大概的库存情况。

（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！

## 酒店演讲稿分钟篇七

大家好！

基层、中层干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是我们宾馆为打造一支高效率团队的一重大举措。作为宾馆的一员，我衷心拥护这次竞聘工作。在这里我非常感谢大家给我一个展示自我的舞台和施展才华的机会！同时也感谢各位领导和同事们对我的关爱和支持。

我现任客务部经理，今天竞聘的岗位也是客务部经理一职。要聘这个岗位，我认为就有必要向各位领导、同事汇报一下今年的一些工作思路。

服务理念：“一站式”服务，是指宾客进入宾馆某一区域或某一岗位就能享有方便、快捷、集中的服务，不会受到冷淡、推委或拒绝，员工从提供本岗位、本部门的服务扩展到满足顾客对其他部门或宾馆的综合需求服务，从提供宾馆服务扩展到满足宾客对宾馆以外以及城市综合信息咨询，从提供共性服务扩展到满足宾客个性化服务。“一站式”服务强调，部门员工均能就客人提出的任何问题尽量一次性给予满意答复，最大限度缩短宾客直接获得服务的路径。宾客入住后，其需要提供的服务和对宾馆的不满，只经过一人次的受理，便可得到延伸服务；要求部门员工都要抱着尽力满足宾客需求和为宾客排忧解难的态度工作，树立“首位负责”、“问题到我为止”的服务意识。

服务原则：部门全体员工不论职位高低，不论份内份外，不论是否在责任区域，不论在岗位或办事途中，任何时间、地点对宾客的服务诉求都应在第一时间受理，充分考虑宾客感受，予以妥善处理，并解决好后续问题，做好跟踪。从而最大限度、最高效率地满足宾客要求。

## 酒店演讲稿分钟篇八

大家好！基层、中层干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是我们宾馆为打造一支高效率团队的一重大举措。作为宾馆的一员，我衷心拥护这次竞聘工作。在这里我非常感谢大家给我一个展示自我的舞台和施展才华的机会！同时也感谢各位领导和同事们对我的关爱和支持。

我现任客务部经理，今天竞聘的岗位也是客务部经理一职。要聘这个岗位，我认为就有必要向各位领导、同事汇报一下今年的一些工作思路。

服务理念：“一站式”服务，是指宾客进入宾馆某一区域或某一岗位就能享有方便、快捷、集中的服务，不会受到冷淡、推委或拒绝，员工从提供本岗位、本部门的服务扩展到满足顾客对其他部门或宾馆的综合需求服务，从提供宾馆服务扩展到满足宾客对宾馆以外以及城市综合信息咨询，从提供共性服务扩展到满足宾客个性化服务。“一站式”服务强调，部门员工均能就客人提出的任何问题尽量一次性给予满意答复，最大限度缩短宾客直接获得服务的路径。宾客入住后，其需要提供的服务和对宾馆的不满，只经过一人次的受理，便可得到延伸服务；要求部门员工都要抱着尽力满足宾客需求和为宾客排忧解难的态度工作，树立“首位负责”、“问题到我为止”的服务意识。

服务原则：部门全体员工不论职位高低，不论份内份外，不论是否在责任区域，不论在岗位或办事途中，任何时间、地点对宾客的服务诉求都应在第一时间受理，充分考虑宾客感

受，予以妥善处理，并解决好后续问题，做好跟踪。从而最大限度、最高效率地满足宾客要求。

酒店经理竞聘演讲稿范文【二】尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！走上这个竞聘演讲台，心情激动，我们应该感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，竞聘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。

本人 xx□我想大家对我已有了一个大概的了解，如果我还滔滔不绝的再来介绍自己，就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，好，言归正传，今天我竞聘的岗位是餐饮部经理。

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，一副你爱吃不吃的姿态，酒杯中的酒没了又不及时添加，骨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顾客服务，也就是要有一个好的工作态度。

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，我们需把微笑带给客户与同事。

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，用心的为顾客服务，不断推陈出新，引客回头，我们才能顾客盈门。

酒店经理竞聘演讲稿范文

酒店经理竞聘演讲稿

酒店经理竞聘演讲稿500字

关于经理竞聘演讲稿

经理竞聘演讲稿范文

## 酒店演讲稿分钟篇九

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餐饮部领班的职位竞聘，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。同时我也将勇敢地接受大家的评判。我叫xx今年xx岁，xxxx年xx月我加入酒店这个人才济济、团结奋进的大家庭，在酒店一线岗位上工作了6年，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，我曾多次获得酒店的（自己获得的奖项）等奖项，因表现突出□xxxx年，被外派到南方酒店做管理，并获得了外派学习的机会。这系列经历使我取得了很大的进步，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。

一、当好“协助员”。协助经理做好主管的助手，带领本班人员按质按量完成上级交办的各项任务。

二、当好“服务员”。餐饮部的领班，除了为领导和同事们服务，更重要的是为顾客服务，提升餐饮部的接待能力。当好“协调员”。餐饮部工作分工细，环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。

餐饮部领班就是这个“协调员”。一是与厨房做好沟通联系，协调酒店服务与厨房之间的联系，调解进餐中各种矛盾和纠纷。二是做好与服务员的沟通联系，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

三、是做好与顾客的沟通联系，认真听取顾客意见，不断改进服务工作。

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。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。作为这次竞聘的积极参与者，我渴望在竞聘中成功，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”。

谢谢大家！

# 酒店演讲稿分钟篇十

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 and 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，这对一个技术管理者来说，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。