

# 2023年四年级班级家长会家长发言稿(实用6篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 餐饮演讲稿篇一

大家晚上好！

我是来自xxx餐饮文化有限公司总店的xx□

来公司的一个多月，我以学习的心态发掘每一位同事身上的优点，以作效仿。我自我感觉在这里得到了收获、也获得了成长，同时也找到了工作当中的快乐。师傅曾教导我：欲学做事、先学做人。欲学管理、先学吃苦。在咱们公司的这段时间里，我既学到了怎么做事，同时也正在学怎么做人。

今天咱们公司成立了管委会、让我看到了公司给咱们基层员工一次成长、励练、学习的机会，我不想错过这次学习、励练与成长的好机会，所以我参加了咱们总店的竞选。很荣幸我竞选成了会长一职，但同时我也清晰的感觉到了自己肩上的压力很大。可俗话说：“没有压力就没有动力”，我相信这股压力将会是驱使我走向事业顶峰的驱动力，它会鞭策我一往无前。

管委会成立后，我们管委会的每一位成员都将秉承着“协调，监督，服务”的宗旨和“实事求是，尽职尽责”，“协助门店正常营业管理”，“确保门店安全有效运营”的原则开展

工作。

作为总店管委会的会长，我深知自己的责任不轻。接下来的工作我将全力以赴配合厨师长抓好菜品质量关，推动五常管理方案顺利实施。同时协助店长、经理把好服务质量关，督促员工增强服务意识，提高服务技能。努力做好员工与酒店连接的桥梁与纽带，倾尽所能去充当好同事间的粘合剂，把各位同事的心粘合在一起。以团结协作、互帮互助为准则，充分发挥咱们总店团队的凝聚力和战斗力。同时积极去了解同事们的工作所需和生活所需，尽全力为同事解决实际问题，充分去了解同事们的心声，协调团队内部关系，为咱们团队营造一个和睦、和谐的氛围。同时我也会把咱们的酒店视为一个大家庭，把各位同事视为自己的兄弟姐妹，自己作为家庭中的一份子，有责任、有义务去照顾好自己家人，为各位兄弟姐妹们提供力所能及的帮助。再者我自身也会不断去学习，不断去充电来弥补自身的缺点，发挥自身的优点，以给同事们树立起标杆。

最后我承诺：在职期间必定恪尽职守，秉公行事，不滥用职权，不徇私舞弊。尽最大力量去为大家筑建一个温馨、和谐的工作环境和生活环境，让每一位家人都能在这里感受到家庭的温暖。

我坚信我能做好这一切！

谢谢大家对我的支持！

## **餐饮演讲稿篇二**

大家好！

今天我演讲的题目是《喜迎元旦&闪光青春》，

听，耳畔笑语连连；看周围喜色万千。唱元旦之欢歌，扬青

春的旗帜！

随着即将到来的x年，我们可爱的华夏神州又增添了新的一道年轮，标志着时代的航船乘风破浪，伟大的祖国又迎来了充满希望的一年！

过去是美好的回忆，梦想是青春的旗帜！

青春拥有一双高贵的翅膀，自由自在，它在高出飞翔！风是它的羽翼，云是它多变的衣裳！它划过，犹如一道长虹，它闪烁，仿佛宙斯的闪电迅捷、有力、开拓无疆！把握青春，你就能拥有欢乐和梦想；追逐梦想，你就能拥有爱情、荣誉和坚定的希望！擎着青春的火炬，无所畏惧！

青春是奋发，青春是创造，青春是迈步进取，勇往直前！青春之所以可贵就在于它的朝气，欣欣向荣！青春之所以幸福，就在于它有光辉的前途！青春催人奋进！永不退缩！永不言败！

春种秋收，是农民的收获，学业有成是学子的收获，经营有方是商人的收获，保家卫国是军人的收获，教子成材是父母的收获，而矢志不渝，奋发进取，勇于创新，建功立业就是青春的收获，就是青春的骄傲，就是青春的荣耀！如果说，春天是一年的青春，那么青春就是生命的春天！我们是早晨八九点钟的太阳，我们将成为时代洪流中搏击风浪的勇士！

青春岁月，春暖花开，我们踏上人生的旅途还不久，前方还有无数的挫折需要我们去克服，有无数的事业需要我们去创造，有无数的难题需要我们去面对！风雨也好，艳阳也罢！只要我们充分珍惜和利用青春那块生命的基石，那么我们迎来的将是一道道靓丽的彩虹，一件件闪光的成就，一个个辉煌的胜利！

我年轻，所以我更自信！自信是成功的源泉，希望是自信的

动力！

希望的'种子，要用勤奋和汗水夯实学业大厦的地基，用拼搏向时光索取价值，用双手为鲜艳的五星红旗添彩！同学们，我们正满怀激情和信心来叩响人生这扇奇妙的大门，生活是那样丰富和广阔！还有无数的宝藏等待我们去挖掘，有无数的险峰等待我们去攀登，有无数的蓝图等待我们去描画…在这新的一年，播撒下希望的种子，辛勤的耕耘吧！

我的演讲完毕！谢谢大家！

## 餐饮演讲稿篇三

本站发布餐饮元旦活动策划，更多餐饮元旦活动策划相关信息请访问本站策划频道。

活动时间：1月1日

活动主题：相约元旦之夜

活动内容：

一. 场境布置：

a.门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是'merrychristmas!'遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b.大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

c.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

e.过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

## 二、卖场氛围营造

门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

## 三、促销活动

(a)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(b)定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有小礼物操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。

注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安

夜赠送平安符)等。

#### 四、联系外国留学生。

a.组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。

我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。

b□赠酒和鲜花祝福，消费者获得意外惊喜。凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶，并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐，情深似海！”这种意外的礼物和暖融融的话语使每一位消费者都倍感亲切和激动，和民防商务酒店的距离一下就拉近了。消费的激情也就被充分地调动起来了。因为给自己带民防商务酒店来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，这是无法以用金钱来衡量的。

c□与留学生同歌共舞，燃烧品牌激情。除了店内的节目之外，我们穿插着让留学生表演节目。他们全部一身牛仔服，流着前卫的发型，个个酷呆了，具有浓厚欧美风格，充满动感和激情的表演引起阵阵掌声和喝彩，许多消费者忘情地与留学生们一起狂歌劲舞，把活动一次次地推向高潮，更让人们乐开怀。留学生们在表演中不停地有中文或英文喊“民防商务酒店，我爱你！”加上你们的精彩表演把整个活动推向了潮，

民防的品牌与消费者的激情产生了高度的共鸣。

d□赠送精美照片，留住精彩瞬间。为了让消费者永远留住这一精彩瞬间，永远记住民防商务酒店，可以免费获得我们为其拍摄的精美照片一张。

## 餐饮演讲稿篇四

大家上午好!

春华秋实，岁月更叠。日历轻轻地翻过一页，难忘的20xx年即将过去，充满希望的20xx年即将到来，在这辞旧迎新之际，请允许我向全体师生致以节日的问候和新年的祝福!祝大家新年快乐!

回首x□x我们心潮澎湃，感慨万千。这一年，是我校喜获全面丰收的一年。我们面对风起云涌的教育改革浪潮，迎着潮头，抢抓机遇，大力推进素质教育，不断深化教育教学改革，学校管理有序，各项工作都取得了骄人成绩。今年中考中，我校有76名初中毕业学生升入市一中，且中考状元程可昕也是我校学生;在这一年里，我们成功举办了建国64周年庆典，晚会可谓是大气磅礴、高雅激越、异彩纷呈;风格多样、绚丽多彩、琳琅满目的美展，文明端庄、团结向上、勇创一流的师生风貌，所有这一切都充分展示我们学校26年深厚的文化积淀。今年学校被授予“x市x明星学校”“群众体育先进单位”“消防安全学校”等荣誉称号。我们又喜迎省教育厅检查组来我校检查冬季安全工作□x市x省人大代表来我校视察，就在这个月，中央电视台采访铜陵均衡教育报道中大部分内容播放的都是x市四中的均衡教育情况;就在上周□cctv的金牌栏目《焦点访谈》也来我校录制节目!现在可以说，我们x市四中乃是一所名校了!我们的努力目标就是把铜陵四中打造成北京四中那样的名校!

展望20xx□我们豪情满怀!即将进入新的一年,我们正全力以赴开始新的征程,我们将以创建“市文明学校”为动力,以实现中考新突破为目标,积极进取,与日俱进,真抓实干,促进教育教学质量全面提高,实现学校工作再上新台阶、再创新辉煌!

老师们,新的一年,我们重任在肩,让我们继续以教书育人、振兴学校为己任,让我们上下团结一条心,铆足一股劲,以更加饱满的热情,更加旺盛的干劲,更加务实的作风,开拓创新,扎实工作,用我们的勤奋和智慧体现生命的价值!就从备好每节课,改好每本作业本做起吧!

同学们,常言道“一年之计在于春,一日之计在于晨”,青春是一个人生命中的春天,春天又是播种的季节,心理学巨匠威廉·詹姆士有一段话非常流行,那就是:“播下一种思想,收获一种行为;播下一种行为,收获一种习惯;播下一种习惯,收获一种性格;播下一种性格,收获一种命运”。你们只有把握现在的每分每秒,才能放眼于美好的未来!我真诚地希望你们在新的一年里,从最基本的做人开始,从听好每节课做起,从做好每科作业做起,在自己青春的沃土中,播种一颗感恩之心、播种一种律己的行为、播种一份责任感、播种一个自省的习惯。真正做到与日俱进,勤学多思、修身成人。

“长风破浪会有时,直挂云帆济沧海”。20\_\_,是新的开始,是新的未来。愿我们珍惜时光,策马扬鞭,以饱满的热情迎接新的挑战,寻求新的发展,为我们的未来而奋斗!让鲜花和掌声永远与我们相伴,让我们共同的家园——x市第四中学学校永远温馨!更加辉煌!

## 餐饮演讲稿篇五

今天,我走上演讲台的惟一目的就是竞聘餐饮部经理一职。我坚信,凭着我新锐不俗的“官念”,凭着我新锐不俗



的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。我来本店已有4年，曾做过餐饮吧，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。（完成任务情况略）

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。

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。

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。

## 餐饮演讲稿篇六

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？