

酒店经理竞聘经典演讲稿

酒店经理竞聘经典演讲稿（通用 9 篇）

酒店经理竞聘演讲稿怎么陈述？看下吧。演讲稿可以帮助发言者更好的表达。现如今，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。下面是小编为大家收集的酒店经理竞聘经典演讲稿，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

酒店经理竞聘经典演讲稿【篇 1】

大家下午好！

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。

本人王伟，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。

竞聘这个岗位，我信心十足，酒店餐饮的发展需要餐饮文化的熏陶，作为餐饮部经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，我相信先进的管理理念更容易使酒店餐饮部做出成绩来，我开展工作的重点将会是“工作态度与服务理念”两个方面，如果我能竞选成功，我会从以下几点做起：

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，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。

热情、主动、微笑是我们对客应具有的工作态度，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营和协调员工，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”，我们能当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。

酒店经理竞聘经典演讲稿【篇2】

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__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；
- 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。对于我所竞聘的岗位，我有一些设想及思路，如果我能竞选成功，我会从以下几点做起：

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。

四、积极钻研业务及时更进市场的需求。

后厨的管理师整个餐饮管理中的重要的组成部分之一，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，因此，以下两个环节凸显重要：

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！

酒店经理竞聘经典演讲稿【篇3】

大家好。

我叫__，今年35岁。我非常喜欢这样一句话：“眉毛上的汗水,眉毛下的泪水,你总要选择一样！”作为年轻人，一个有理想、有信念的年轻人，我希望能 在副总经理的岗位上，和大家一道，为推动__国际酒店的发展竭尽全力。

有人说，经历是人生最宝贵的财富。确实，我感谢14年的工作经历，因为它带给我机会，帮助我进步，促进我成长。

怎能忘记，那是在20__年，年轻的我步入社会，带着干事创业的

梦想走进北京安徽大厦，从餐饮部服务员、前厅部接待员到销售部主管，我一步步走上了酒店管理岗位，一点点了解了酒店业的运作模式，熟悉了酒店业服务理念，并具备了一定的酒店服务与销售能力。

20__年 4 月，我有幸成为北京吉林大厦销售部的一员。由于个人业绩突出，三个月后，即被破格提拔为酒店中层干部，任销售部经理助理。期间，我怀着对大厦的热爱，和对领导的感恩之心努力工作，创造了个人业绩每月、年均为部门__的佳绩。我的销售能力、服务水平，以及管理、沟通、协调、组织与综合管理能力，均得到了酒店领导和员工的认可。

当时，我真的以为我事业的支点会一直架在吉林大厦这座平台上。然而，由于种种客观原因，一年后，我不得不带着深深的遗憾离开了吉林大厦。

此后不久，亚洲金融危机爆发，很多行业受到了沉重的打击，我们酒店新开业便逢此危机，可以说是雪上加霜。当时，酒店不仅不能全额开出工资，而且工资还不能准月发放。有众多在开业时聘任的管理人员陆续离职，酒店进入了低谷期。当时，我的月收入比在贵州时要少 50%，但是在我心中，与大厦同舟共济的信念却格外坚定。为了早日度过难关，我坚持在办党组和酒店领导的带领下开展工作，根据以往的工作经验和关系，有计划地一步步拓展业务，一个个建立客户群体，在销售策略和手段上也推出了一系列的营销政策方案。日常工作中，我带领部门员工风雨无阻地外出跑客户、扫楼。终于，我们的付出赢得了客户的认可，很快，建立了约 1100 家新的协议和会议客户群体，为酒店在金融危机后迅速复苏奠定了坚实的基础。当年，我的部门被评为办事处先进窗口，我被评选为办事处先进个人。

此后，我带领团队做好总经理、主管领导的参谋助手，在酒店做好“龙头”部门的表率作用，主动搞好跟兄弟部门的合作关系，务实本职工作，在 20__至 20__年创造了一个个新佳绩，酒店终于扭亏为赢。

各位领导，今天的我，感谢曾在其他办事处酒店工作的日子，它开阔了我的视野，拓宽了我的思路，让我在不同的经营方式及管理模式的碰撞中，得以学习与思考，学会了集各家之所长，以不同的思维

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/695131211102011034>