

本文部分内容来自网络整理，本司不为其真实性负责，如有异议或侵权请及时联系，本司将立即删除！

== 本文为 word 格式，下载后可方便编辑和修改！ ==

竞争性谈判演讲稿

篇一：酒店竞争性谈判演讲稿范文

201X 酒店爱岗敬业演讲稿

第 1 篇：酒店爱岗敬业演讲稿尊敬的各位领导，各位同仁：大家上午好！

今天在这里很激动地与大家分享获得集团技术竞赛的收获。虽然角逐的历程很短，可是

到此刻还是让我记忆犹新。我想我所获得的成绩不仅是我个人努力的成果，更是由于有酒店

领导对我的体贴和帮助才取得了。回想起在角逐前的训练时期，虽然酒店的入住率很高，但酒店领导却专门让我们脱产训

练，纵然工作再忙的时候也亲自指导我们，让我们很似的感动！付出总有回报在此次集团技

术竞赛中我们酒店获得了集体总分第二的好成绩，我获得的中式铺被褥要第一的成绩。今天

在这里要再次感激酒店能给我此次展示自我的机会，感激酒店领导对我的体贴和帮助。可能大家会说铺被褥一件很小的事情，没有啥子难度。但我却不恁地认为，铺被褥虽是

一件小事，可是要把它做好，做到极致也不容易。就像钟总给我们指导时说的铺被褥它是一

副一气呵成的中国画门类，怎样在三分钟内将这幅中国画门类画的均匀，平整，是要路程经

过过程不停的练习才能达到的。路程经过过程此次角逐让我收获许多，虽然是简单事情，可是也要百分百的投入去做好

它，任何事情只有不停的练习，付出努力的汗水，才能取得成功。因此我将会带着这些收获，

更加努力的去面对以后的工作，为厦宾的发展能够孝敬出本身的一点力量。

《国度》这首歌

里唱到国事我的国，家是我的家，有了强的国，才有富的家，放到一个企业中也是如此，我

们每一位员工都是酒店一分子，酒店就是我们的家，只有酒店获得可连续的发展，我们员工

才能在这个大家庭里茁壮的成长。作为厦宾这个大家庭的一员，我一会把满腔的热情投入到

工作中，爱岗敬业，求实际奉献，为厦宾的发展壮大不停的添砖加瓦，为厦宾的美好明天，

努力奋斗，孝敬本身的全部力量。最后我想和在座的各位同仁一路说，我骄傲，我自豪，我是一名厦宾人，就让我们一路

努力创造厦门宾馆的美好明天第2篇：酒店爱岗敬业演讲稿我们公司上班百分之九十以上都是年轻员工。想问大家一个问题：你为公司的经营发展准备好了吗？也许你会说：我只是一个普通员工，在平凡的岗位上工作，我们能做什么，那都是领导

的事！

在这里我要大声的说：你错了！在公司的经营发展过程中，在平凡普通的岗位上，我们

虽然只是普通的一员，但是，你我爱岗敬业的实际行动即是公司发展前进的基石！公司酒店

工作也是市场经济的桥梁，关系着千万饮食消费者的健康与快乐，连接万人心！人活在世上，总要有个人生目标，总要有个发展方向，说实在点就是谋生的依托。既然

把酒店管理作为终身职业，就要把自己的理想、信念、青春、才智毫不保留地奉献给这庄严

的选择，就像鱼儿爱大海，禾苗爱春雨！怎样才能体现这份爱，怎样才能表达这种情呢？我

们会义无反顾的选择敬业。有句口号说得好不爱岗就会下岗，不敬业就会失业！怎样才算爱岗敬业呢？爱岗敬业就是要做好自己的本职工作，从身边的小事做起，日事日毕，努力学习业务知

识、服务技能、搞好每一个职能岗位，做好每一次巡检，填好每一张记录。总之，待人接物、为人处事，都要做到从我做起，把小事做好，以热情诚恳的态度做好今天的工作；

没有任何借口，任劳任怨做好自己的本职工作，当接到领导交办工作的时候，我们要尽心、

尽职、尽责以最大的努力完成领导分配的各项工作。这就是爱岗敬业！在我们公司，杨总带领的一班人，以身垂范、呕心沥血，实行宏观控制、微观搞活的经

营管理策略，使我们学到很多知识，使我们中层管理人员变得聪明和成长起来，为公司增添

了新的血液与活力。

实现人生价值，永无止境追求自我完善。在平凡的岗位上如何实现人生价值？有句广告

说得好思想有多远，我们就走多远！，一个人的价值取决于人生的奋斗目标，也是人生进步的

动力，我不想过高的理论和奢望，我的价值观很简单，废寝忘食、绞尽脑汁，在自己任职的

岗位上做出新的成绩，能让客人宾至如归，能得到经理的一声肯定；付出的努力能得到同事

的一声赞许，就足以使我欣喜万分。这就是我在平凡工作岗位上无怨无悔的动力所在，一个

人的价值靠追求实现，靠别人评价来衡量。如果我们每个人都在自己平凡的岗位上做出自己

的价值，那么就能实现公司的兴旺发达！美好明天靠大家共同创造！既然生在这个伟大的时代，既然投身这一事业，就应该不负时代的重托、不负事业的期望，努力再干十年、二十年，当我们回首往事，

就会为自己终身奋斗的事业、爱岗敬业的奉献精神感到无比自豪、感到无上荣光！ 第 3 篇：

酒店爱岗敬业演讲稿

尊敬的领导、同事们：大家好！

微笑服务你做到了吗

笑，人人都会。微笑您会吗，您在工作生活中一样带着微笑吗？感动人不一定要用泪水

去感染，有的时候微笑也能让别人感动，一个微笑就能感动你的上帝，一个微笑就可以产生

社会效益和经济效益的双重意义。你今天对宾客微笑了没有？微笑着为宾客做些什么，要让宾客感动于你发自内心的微笑。微笑，它不花费什么，但

却创造了许多你意想不到的结果。微笑是人的天性，是内心真诚的外露。它丰富了那些接受

的人，而又不使给予的人变得贫瘠。他在一刹那间产生，却给人留下永恒的记忆。它是缩小

心理距离、达成情感交流的阶梯。微笑，面对您的宾客，如何提高谈判的成功效果，只需一个微笑。微笑是通往胜利的后

勤保障，是工作中一项投资最少，收效最大，事半功倍的方法。只有热爱生活、热爱顾客、

热爱自己工作的人，才能保持并永久拥有那种落落大方而又恬静优雅的微笑。我们所提倡的

微笑服务，是健康的性格，乐观的情绪，良好的修养，坚定的信念等几种心理基础素质的自

然流露。是真诚的微笑，不是讨好的媚笑；是发自内心的微笑，不是暗含讥讽的嘲笑；是轻

松自如的微笑，不是皮笑肉不笑的干笑。一个人可以没有资产，但只要有信心、有微笑，就

有成功的希望。

微笑是一种力量，在营销市场竞争激烈，强手林立的今天，要想使自己占有一席之地，

优质服务是至关重要的。微笑是一种抚慰，它可以对他人一笑值千金。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞

不绝口的美味佳肴。他人一见就知道你是乐意助人，乐于为他人服务的。中国有句老话叫做

朱唇未启笑先闻，其实从某种意义上讲，微笑本身就是语言的一种，或者说是语言的添加剂。微笑服务可以使客人产生宾至如归之感。笑迎天下客，满意在我家，保持微笑服务的人，

走到哪里都是受欢迎的，谁都喜欢同其打交道。微笑着赞扬他人使对方感到你的诚心，微笑

着批评他人使对方感到你的善意，微笑着拒绝他人使对方体谅你的难处。而不知道微笑服务

的员工使顾客避之犹恐不及。这样，服务工作的优劣，经济效益的高低也就自然泾渭分明了。微笑是对宾客最好的礼遇和尊敬！也是员工优质服务的最基本的表第 4 篇：酒店爱岗敬业演讲稿尊敬的各位领导，各位同仁：大家上午好！

今天在这里很激动地与大家分享获得集团技术竞赛的收获。虽然角逐的历程很短，可是

到此刻还是让我记忆犹新。我想我所取得的成绩不仅是我个人努力的成果，更是由于有酒店

领导对我的体贴和帮助才取得了。回想起在角逐前的训练时期，虽然酒店的入住率很高，但酒店领导却专门让我们脱产训

练，纵然工作再忙的时候也亲自指导我们，让我们很似的感动！付出总有回报在此次集团技

术竞赛中我们酒店获得了集体总分第二的好成绩，我获得的中式铺被褥要第一的成绩。今天

在这里要再次感激酒店能给我此次展示自我的机会，感激酒店领导对我的体贴和帮助。可能大家会说铺被褥一件很小的事情，没有啥子难度。但我却不恁地认为，铺被褥虽是

一件小事，可是要把它做好，做到极致也不容易。就像钟总给我们指导时说的铺被褥它是一

副一气呵成的中国画门类，怎样在三分钟内将这幅中国画门类画的均匀，平整，是要路程经

过过程不停的练习才能达到的。路程经过过程此次角逐让我收获许多，虽然是简单事情，可是也要百分百的投入去做好

它，任何事情只有不停的练习，付出努力的汗水，才能取得成功。因此我将会带着这些收获，

更加努力的去面对以后的工作，为厦宾的发展能够孝敬出本身的一点力量。企业中也是如此，

我们每一位员工都是酒店一分子，酒店就是我们的家，只有酒店获得可连续的发展，我们员

工才能在这个大家庭里茁壮的成长。作为厦宾这个大家庭的一员，我一会把满腔的热情投入

到工作中，爱岗敬业，求实际奉献，为厦宾的发展壮大不停的添砖加瓦，为厦宾的美好明天，

努力奋斗，孝敬本身的全部力量。最后我想和在座的各位同仁一路说，我骄傲，我自豪，我是一名厦宾人，就让我们一路

努力创造厦门宾馆的美好明天吧！第 5 篇：酒店爱岗敬业演讲稿敬的各位领导、同事们：

大家好！我是前厅部大堂副理，今天我为大家演讲的题目是.....历史的年轮滚滚向前，.....的航船已经驶过了三年的风风雨雨。今天，我在为他三岁

生日祝福的同时，有太多太多的感慨！是啊，来颐景一年多了，时间虽说不长，但酒店规范

的管理制度，良好的工作氛围让我觉得能成为一名.....人而倍感自豪。身为酒店大堂副理

的我，始终秉承着言必行，行必果的办事风格，在每日受理宾客投诉时，都能在领导和同事

们的帮助处理后，总结经验，找出不足加以改正。而我也就在每次总结、改进以后逐渐变得

成熟起来。

有一次，酒店有位客人感到身体不适，至电大堂副理，讲明需要医生来为其打针或输液。接到电话后，我立即安排了礼宾部人员外出请医生来为客人医治，心里还美滋滋地想：

客人一定会非常感谢我们这次为他提供的医疗服务。正在这时，我们经理前来询问，我在讲

明了事情经过后，本想一定会得到她的认可与赞同。没想到，她否定了我的处理意见。不会

吧？我的一番好意，怎么会得到经理的否定？、、、、、原来，我们如果从外面请来的医生不能

保证服务质量，对于药物的使用，万一有任何差错，就会给客人的身体健康带来危害，那时

我们酒店承担的后果就严重了。是啊，我怎么就没想到呢。单从一点出发，也许换回的便是

客人的投诉。在经历过一件件这样的事情后，我处理问题更谨慎，想得更周到了。记得有一次，一位客人来到总台，在办理入住手续时向服务员提出房价六折的要求。这

位客人声称自己也曾多次住店，服务员马上在电脑上查找核对，结果没有发现这位先生名字，

当服务员把调查结果告诉客人时，这位先生顿时恼怒起来，此时正值总台入住登记高峰期，

由于他的恼怒、叫喊，引来了许多不明事由客人的好奇目光。见此情形，我马上走上前去，向客人礼貌介绍了自己后，请客人到大堂吧小坐，

先听取客人意见，然后向客人做了细致耐心地疏导工作，并坚持酒店规定八折优惠的条件，

但对这位客人也要享受优惠的心情，表示理解和同情，在酒店内部规定的允许范围内，对这

位客人给予适当地照顾和帮助，打了七折，客人此时也表示能够理解、支持酒店的规章制度，

我代表酒店对客人表示了诚挚的谢意。看到客人满意的办理完入住手续步入我们的客房后，心里真有一种说不出的喜悦，看来

只有提高我们的服务技能，才能让我们的客人高兴而来，满意而离。而我们酒店开展的每周

培训计划，也促进了员工在对客服务中的规范化和主动性，真正让客人感受到了家的感觉。千秋伟业千秋景，万里江山万里美，我相信我们没有成功与失败，只有进步与退步，我

更相信，.....酒店一定会在我们大家的共同努力下，节节攀升，响誉全国。最后，我再次

感谢.....酒店对我们的培养。篇二：谈判演讲稿实训项目背景：保健品项目合资（合作）谈判 a 方：某品牌绿茶公司谈判 b 方：某建材公司 a 方背景资料

1 品牌绿茶产自美丽而神秘的某省，它位于中国的西南部，海拔超过 2200 米。在那里，

优越的气象条件下生长出优质且纯正的绿茶，它的茶多酚含量超过 35%，高于其他（已被发

现）茶类产品。茶多酚具有降脂、降压、减少心脏病和癌症的发病率。同时，它能提高人体

免疫力，并对消化、防疫系统有益。 2 已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，

品牌效应在省内正初步形成。

3 已经拥有一套完备的策划、宣传战略。 4 已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其他大型超

市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。 5 品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几

年内将会有非常广阔的市场前景。6 缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于扩大生产规模、扩大宣传力度。 7 现有的品牌、生产资料、宣传策划、营销渠道等一系列有形资产和无形资产，估算价

值 300 万元人民币。

a 方谈判内容。

1 要求 b 方出自额度不低于 50 万元人民币。 2 保证控股。

3 对资产评估的 300 万元人民币进行合理的解释（包含品牌、现有的茶叶及制成品、生

产资料、宣传策划、营销渠道等）。 4 有 a 方负责进行生产、宣传以及销售。 5b 方要求年收益达到 20%以上，并且希望 a 方能够用具体情况保证其能够实现。 6b 方要求 a 方对获得资金后的使用情况进行解释。 7 风险分担问题（提示：例如可以购买保险，保险费用可计入成本）。 8 利润分配问题。

b 方背景资料

1 经营建材生意多年，积累了一定的资金。2 准备用闲置资金进行投资，由于近几年来保健品市场行情不错，故投资的初步意向为

保健品市场。

3 投资预算在 150 万元人民币以内。4 希望在一年内能够见到回报，并且年收益率在 20%以上。 5 对保健品市场的行情不甚

了解，对绿茶的情况也知之甚少，但 a 方对其产品提供了相应资料。 6 据调查得知 a 方的绿茶产品已经初步形成了一系列较为畅通的销售渠道，在全省某一

知名连锁药房销售状况良好，但知名度还有待提高。 b 方谈判内容。

得知 a 方要求出资额度不低于 50 万元人民币。 要求由 a 方负责进行生产、宣传一级销售。

要求 a 方对资产评估的 300 万元人民币进行合理的解释。 如何保证资金的安全，对资金的投入是否会得到回报的保障措施要求进行相应的解释。b 方要求年收益达到 20%以上，并且希望 a 方能够用具体情况保证其能够实现。 b 方要求 a 方对获得资金后的使用情况进行解释。风险分担问题（例如可以购买保险，保险费用可计入成本）。 利润分配问题。 谈判目标。

1 解决双方合资（合作）前的疑难问题。 2 达到合资（合作）目的。 实训要求，制订：

a 方的商务谈判计划：

b 方的商务谈判计划 谈判视频的制作及演

讲稿开场的寒暄

各位好 a 方主谈：今天大家齐聚一堂，实乃缘分，我公司给对方准备了一份小礼物，希

望贵公司喜欢，

b 方主谈：感谢贵公司准备的贵重礼品，我们也为贵公司准备了礼物，但是由于不便携

带，放在宾馆，此次谈判之后再送往贵公司希望贵公司能够笑纳。 a 方主谈：不必客气，贵公司远道而来旅途比较劳累，对于本公司安排食宿还满意吗？ b

方主谈：公司的热情招待我们十分满意。 a 方主谈：听说苏经理当年在贵公司应聘总经理时，以一股势不可挡的气势击败群雄，

坐上总经理的宝座实在是令人钦佩啊！ b 方主谈：过奖过奖，我们吴经理也是商场上的老前辈了，我这几年在北方陈总的公益

事迹也还是有所耳闻的，此次，我们能够有幸见面还是希望能够多多指教 a 方主谈：领会领

会

a 方技术人员：我们镇江的名胜古迹非常的多，得知贵公司此次来到镇江行程还是比较

紧迫，不如在镇江多玩几天如何？b 方技术人员 多谢贵公司的这份友谊，但我们公司业务盛多，南京一家茶品公司也有

意与本公司合作，但此次谈判结束后我们还要及时赶过去与其商谈。（故意给对方施压说话带

点感情色彩）

a 方技术人员：速闻贵公司也有与其他公司合作此项业务的意象，希望此次谈判也能达

到双赢的目的。

b 方主谈：嗯。。。我们过来谈判就是为了一个共同利益，那我们可以开始了么。 a 方主

谈：好的。那我们开始吧！

----- b 方主谈：很高兴见到各位，我是总经理，也是本次谈判的组长，在此非常高

兴见到各位，夜游我方记录人员介绍一下成员。b 方记录人员：介绍成员名字及职务。成员一 一站起半鞠躬致意！a 方主谈：非常感谢各位的到来，嗯。。那由我方记录人员介绍一下我方成员。。。。。。。。a 方记录人员：介绍成员名字及职务。成员一 一站起半鞠躬致意！a 方副谈：我们也希望此次谈判能够成功合作愉快a 方主谈：这是此次行程的安排，请贵公司看一下，b 方主谈：贵公司安排十分合理，那下面就请贵公司根据行程安排介绍一下贵公司的情

篇二：开标主持人演讲稿

（范本）

开标大会主持人讲话稿

各位来宾：你们好！

现在是年 月 日北京时间上午 时整，接收投标文件截止。 辽宁工程招标公司受的委托，组织 目的招标工作，按照招标文件的规定，今天如期开标。

为保证开标会议的有序进行，请参加开标会议的所有人员将手机调至静音状态，保持会场秩序，便于开标过程顺利进行。 参加今天开标大会的有

公司 总经理 ###

副总经理 ###

以及投标人的代表

我代表辽宁工程招标公司，向到会的各位领导和投标人的代表表示欢迎，对给予我们帮助和支持的有关方面的同志表示感谢。

现在我宣布： ——下面宣布开标工作人员名单：

主持人：

唱标人：

记录人：

启 封：

在唱标开始前，首先请工作人员随意请两名投标人代表检查一下所有投标文件的密封情况，并在投标文件密封情况确认表签字确认。 ——开始唱标

——唱标完毕，请各投标人代表核对唱标记录是否有误。如核对无误请在开标记录表上签字确认。

——下面宣布评标原则和中标条件

本次招标活动的评标原则为：

1. 根据《中华人民共和国招标投标法》及招标文件的有关规定，坚持公平、公正、科学择优的原则，维护招标与投标双方的合法权益。公平地对待所有投标人。
2. 招标文件及其补充资料和投标文件是评标的依据。
3. 评标委员会按照“公平、公正、科学择优”的原则。
4. 评标内容严格保密。

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/778120051025007001>