

最新酒店行业演讲稿(通用8篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

酒店行业演讲稿篇一

周三下午的爱心义卖活动上，一个比较普通的小职位，却让我感受到努力付出后的成功，和一个道理。

“寿司便宜卖啦!五元三个!”我的手充当着扩音器的“角色”——在我的嘴前呈喇叭状，希望声音可以扩大一些，希望更多人听到。我不记得是第几次喊这句话了，更不记得已经被多少顾客拒绝过。看着手上这盆美味的20元的寿司套餐，快要绝望了。幸好，眼下我们的棒棒糖卖得还算不错，所以我依旧笑容灿烂。真不知道什么时候才可以把这盆美味的寿司卖出去啊!

一个男孩从爱心喷泉背后向我们迎面走来，他东瞧瞧，西看看，一副拿不准主意的模样。看上去十分容易被“忽悠!”我心里有了一丝希望，心想：“为何不再试试呢?!”说不定就成功了，风雨过后便是晴天嘛!

这个推销员的职位有被人拒绝的失落，也有成交后的快乐。我想我收获到的更多的是快乐!!成功的关键就在于坚持，我始终相信一句话：风雨过后才是晴天!

酒店行业演讲稿篇二

大家好!

我的名字是xx□我是xx□站在大家面前，我稳重但不刻板，激进但不张扬，温柔但不懦弱，平淡但不懒惰，诚实但不固执。首先感谢公司在人事制度上营造了一个公平竞争的环境，让我有机会参加这次比赛。我正在竞争销售部助理销售经理的职位。现在我站在这个舞台上，以我全部的信念和正直，竞选经理的职位。中文字典里的经理是指经营管理。管理以管理为基础，管理是根本。只有严格的管理和正确的经营理念相结合，才能创造我们成功的奇迹；在我看来，一个合格的经理，是站着就能说话，坐下就能写字，出门就能出去的人。人生只有美好，没有辉煌。于是我勇敢地来到了这里。

下面说说我对销售经理工作的理解和对以后工作的想法。

在现代企业管理中，“以人为本”已经成为现代企业管理的核心理念。“以人为本”就是尊重人、理解人、关心人，充分发挥全体员工的才能，激励全体员工为企业的生存和发展做出最大的贡献。因此，销售部门是具体组织和实施公司管理计划的主体。在我看来，销售部门的工作极具挑战性，销售部门的工作人员应该热情、善良、公正，所以我有这方面的天赋。因为我诚实，公平，有原则，责任心强。我知道销售部副经理的工作很重要，主要体现在服从、执行、做一线员工的后盾。如果能参赛成功，我就做部门副。

我的工作思路是：

第一、要求自己“三从”，人格服从调配，情感服从原则，主观服从客观，不为自己找借口，不给领导找麻烦。

第二、完善执行公司既定程序坚决执行。刚健、求实、务实的工作作风，培养了我遇事不含糊、不拖沓的工作习惯，养成了我不唯书不唯上、唯真理、唯现实的工作态度。

第三，提高协调性，我们是一个销售团队，这个团队是一个融合了很多个性特征的团队，让整个团队有凝聚力，拳头最

有力。

第四，不断增强自己的学习能力，当今社会竞争激烈，各种学术和科学技术日新月异。文凭高，学历高是不够的。只有学习能力高，才能立于不败之地。火车跑得快，看人头。只有当团长以身作则，整个团队才能学得更好。通过学习，可以对整个行业未来的发展有一个相对准确的定位和远见。

我们是一个销售团队，销售力量是我们团队的根本和灵魂。以上四点是我对三年来提升销售队伍的总结。我是一个农村孩子，深刻理解“剑锋来自削尖，梅花香来自苦寒”的道理。十年磨一剑的精神，一直激励着我向上游奋斗，永无止境的奋斗。阿基米德说，给我一个支点，我就能举起整个地球。我说，你给我一个支点，我可以带领一群队伍冲锋。毫无疑问，在领导和同事面前，我还是一个比较陌生的学生；平心而论，我工作时间短，没成绩，没资历，没基础，没优势可谈。是拿破仑的那句“不想当将军的士兵不是好士兵”激励我去尝试。我不敢奢求什么，我只想让大家了解我，理解我，帮助我，或者喜欢我，支持我。正因为如此，我更清晰地看到了差距，这促使我履行自己的职责，努力学习，努力工作，用自己的微薄之力回报自己，回报公司。

我的演讲结束了，谢谢！

酒店行业演讲稿篇三

大家好！我是前厅部大堂副理，今天我为大家演讲的题目是xxx

历史的年轮滚滚向前□“xxx”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“xxx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户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□xxx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，衷心祝福你——一路好运

酒店行业演讲稿篇四

五一快到了，对每一个一线销售员来说，是增业绩，拿提成的又一个好机会；对老板来说，是赚钱的好机会。

可是，你真的准备好了吗？

技巧1：学会进行封闭性问题的提问

销售的过程中，能针对我们的每个卖点设计并提问一些封闭性的问题，也就是让顾客回答一些“是”与“不是”的问题。

在设计封闭性问题的時候，尽量让顾客回答“是”，假如顾客回答的都是“是”的话，那我们的销售就基本能成功了。

技巧2：区分谁是购买者、谁是决策者

销售的过程中，尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们的整个销售过程。

例如：年轻夫妇同意买东西，多以女方为主；中年夫妇买高档的用品，多以男方为主；一家老小来买商品，一般父母是出钱者、决策者，子女是商品的使用者、影响者。

技巧3：以编故事或潜意识的暗示进行情节销售

要知道，我们所要面对的是各样的消费者，我们需要做的是使各类消费者能够很好的理解我们产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事或潜意识的暗示能很好的把消费者引入我们的话题。

技巧4：尽量让顾客参与到我们的销售互动当中

是一个互动的过程，并不是一个人表演的舞台，同时做好互动是增加我们产品信服力，使顾客关注我们讲解内容的最好途径。

技巧5：学会诉求与赞美

赞美顾客可以使客人虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，利于冲动购买，使顾客停留专卖店的时间增长，更有机会销售成功。

例如：用感人的语言使顾客下定决心，如“您家人也一定会喜欢的！”

技巧6：学会应付讨价还价的顾客

消费者在购买产品时讨价还价的原因主要有：一、对价格有异议；二、追求成就感。

我们应付对策首先是自信，突出品牌力，建立不容置疑的诚信感。其次需要对消费者适度的恭维与夸奖，使消费者获得某种程度的满足感。最后用执着触动消费者的可怜心。

技巧7：销售的过程中要注意促单

掌握技巧需要讲究效率，在产品解说到一定过程的时候要促单，顾客在犹豫不决的情况下我们要帮助他做决定，特别是

面对多个消费者在商量到底需不需要购买的情况下，需要帮助顾客做决定，然后促单。

技巧8：善于与一线品牌做比较

作为终端销售人员要对竞争对手的产品了解透彻，只有这样才能更好的解说我们的机器。同时，销售的过程中，尽量把我们的产品质量、功能、性能与第一品牌靠近，拉近我们与第一品牌的距离。

技巧9：学会观察与比喻

在终端销售的过程中，我们要观察对手的卖点，并能对他的卖点进行一些有力的打击；在实际的销售过程中，我们也要学会利用比喻的手法，把我们想要表达的东西用一个简单的比喻介绍给顾客，加深顾客的认识。

技巧10：学会利用销售道具

我们写议论文需要论据，做数学证明题同样也需要“因为……所以……”，同理，在我们实际的销售过程中，我们要学会利用一些报刊、书刊、评论、评测等对我们有利的一面来做为我们销售过程中有力的论据。

技巧11：学会销售企业文化

在销售的过程中，我们要学会思考与随机应变，能够化解消费者的疑虑，同时我们销售的过程中不是单单销售我们的产品，我们还要销售我们的企业文化。

酒店行业演讲稿篇五

大家好！

我叫xxx□20xx有幸来到xxxxx这个和谐的大家庭，在各位领导的关怀与各位同事的帮助下，让我走过了一段愉快而又充实的工作历程。今天借此机会，我衷心的感谢饭店的各位领导给我这次公平竞争与展示自我的机会。

在xxxx的这段时间里，我从一个实习生走到正式工的工作岗位上，经历了许许多多，从一个开始的无知到现在的成熟，都有着领导和各位同事对我工作的大力支持与真诚的厚爱，让我有着很大的发展空间，让我在迷茫中看到了希望。让我感觉到这个大家庭的和谐与温暖。对此，在次说声：谢谢。

我这次竞聘的是楼层领班，作为一名领班，我认为它的职责好比一座桥梁，是上级领导与员工之间联系的一条重要纽带。能够及时将员工的看法与意见总结并反馈给上级领导。同时，它也需要具备良好的洞察力与分析能力，第一时间掌握员工的工作情况与心态，及时做好沟通工作，做到第一时间发现问题，第一时间去解决问题。做好自己当班的事情，管理好自己的值班区域，完成好每一天的工作任务，并携手与自己的员工共同学习，共同进步。

由于自己刚刚步入社会不久，自身存在着许多的不足，缺乏工作经验。但我深信，只要对工作始终保持着一份热情与执着，最后的胜利就属于自己。我也很明白，“万事开头难”，但我会努力提高自身的学习能力，不断拓展业务知识与专业技能。积极主动地向身边优秀的同事学习，主动与上级领导沟通交流，学习他们的在管理方面的经验，提高自身处事能力与解决问题能力。

作为酒店行业，营业目标永远是以“业绩为先，服务至上”。要做到好的业绩，服务尤为重要，对于我们酒店来说：今年是不平凡的一年，充满着许多挑战与机遇，也是酒店发展最为关键的一年，顺利的通过两次星评，我们酒店也即将正式成为“五星级酒店”这对我们的服务水平提出了新的要求，不单只是满足客人吃好，住好的服务水平，而是对我们的服

务水平有着更高的要求，让我们做到以“微笑服务，热情至上，瞬间感动”为基础的高标准服务水平，去打动每一位宾客的心，将以前的被动式服务做到热情而主动的服务，瞬间感动每一位客人。服务需要的是技巧和用心服务。因此我们要不断的提高自己的服务意识，在客人的满意与惊喜中实现自我价值。作为一名领班，也要为自己的员工服务，不仅要做到一种让客人满意，而且也要让员工满意，建立一个和谐、团结的工作团队，让自己的员工在一种轻松、愉快的环境中工作，达到一种双赢的结果。

领班的工作看似平凡而简单，但是每天将这平凡而简单工作做好就是不平凡；不简单。因此，我会投入更多的精力在工作中，会以一种为客人负责，为员工负责的工作态度去工作，将自己的工作做得更好。在工作中发现自己做错了，勇于承担错误，不以任何借口将错误推至员工身上。主动找问题的所在，并予以分析，主动接受教育批评，并从中吸取教训，做以总结，加以改正。

我的演讲完毕，谢谢大家！

酒店行业演讲稿篇六

大家下午好！

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？”

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任务。这就是爱岗敬业!

细节决定成败, 精益求精争创一流业绩。有哲学家说过“细节差之毫厘, 结果谬之千里”, 真理和谬论往往只有一步之遥。相信大家都有这样的体验, 一个错误的经营决策, 会失掉消费市场, 失去消费者的捧场, 可以使若干年的努力泡汤, 这就是细节的重要。看看今天的公司, 从做好每一天事和做好每一件事入手, 精诚团结、精细管理, 各项工作都取得了较好的成绩, 经营规模不断扩大, 经营效果明显改观, 员工收入增长, 事实证明细节是成功的关键, 事事精细成就百事。如果我们人人都精细, 就能成就公司繁荣兴旺的明天。

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！

酒店行业演讲稿篇七

大家好。首先非常感谢美丽的怡然酒店能够给并不出众的我这样一个终生难忘的机会。感谢大家。

随着暑假的开始，旅游旺季的来临，我们怡然酒店也迎来了一年一度的效益月，今天我们将拉开__年效益月的序幕。现在，整个酒店，上至最高领导，下至普通员工，都在为打好效益月这一战而忙碌起来。预定部作为其中的一个部门，当然也不例外。预定接待，作为客户与酒店之间一个的桥梁，内外通达，作用不可小视。作为其中的一个成员，我们将借助预定这个平台在第一时间内把我们酒店的优惠活动告知顾客，把酒店的实惠带给顾客，同时也借助这个平台，把顾客的意见建议用顾客最原始的最真实的声音反馈给相关部门，并且和大家一起行动起来，采取切实可行的措施来满足顾客需求，从而提高顾客的满意度。

然而，预定部作为今年5月份成立的一个全新的部门，没有现成的经验可以借鉴，没有现成的道路可以走；而我——一个初入餐饮行业的新人，更无经验可谈。但我会虚心向身边的领导和同事们请教学习，并以我满腔的热情来更好的做好这份工作。

目前，我们预定部有我和赵颖赵姐两位员工，现在我们已经采取的促销措施有为老客户选菜送菜活动。在这项活动中，我们请老客户从参选的所有菜品中选择出十款最喜欢的菜品，然后从7月10日至8月20日只要这位客户来酒店消费，我们就免费赠送其中的一款菜品。而且我们还把老客户所选择的菜品作为重要的客户资料存入客史档案，更重要的是，在选择菜品时，每当有客人对我们的菜品和服务有评价时，我们都虚心接受请教，然后传达给相关责任人，并采取相应的措施

进行整改。这项活动也充分显示了我们对老客户的尊重和对现有顾客资源的格外珍惜。

现在，为了配合酒店的效益月计划，我们预定部决定采取以下措施：

1详细作好订餐记录，注意客户细节信息，建立健全客户档案。每当有客人订餐时，我们都将详细登记客人单位、姓名、人数、标准、到达时间和联系方式。并且会把重要的信息登记在客户档案里，以备后用。然后在第一时间内通知相应的服务员和厨房，使他们有充足的时间作好充分的准备工作，提高工作效率，更好的为顾客服务。

2和公关销售部门通力合作，借助预定平台，把酒店的优惠促销措施宣传出去。在效益月期间，我们酒店在餐饮和客房方面将有一系列的优惠促销活动，例如歌舞自助餐，幸运大抽奖，临沂老乡特别优惠，天天特价等，我们将把这些信息详尽的传达给客户，切实给他们带来惊喜和实惠，从中也给酒店带来效益。

3切实贯彻实行“迎进来送出去”的原则。不管是新、老客户，只要来到我们酒店消费，我们一定会用最真诚的笑脸来迎接他们、服务他们。而当他们离开时，我们也一定会笑脸相送。不管消费多少，不管是新客户还是老客户，坚持“迎进来送出去”的原则。

4借助效益月和旅游旺季的有利时机，加强和外界的联系，积极开拓客源，增加营利。对于任何一个组织来说，要想增加赢利，一是从现有的可户那里得到新的业务而发展；二是通过兼并或收购其他的公司而发展；三是通过吸引新的客户而发展。其中新业务的增长则是最重要的。同样对我们酒店来说，预订并不是内向预订，我们也会积极走出去，和旅行社、旅游公司联系，开拓客源，加强合作互惠互利，增加团队餐的比例。

5重视客人反馈，加强自身建设。客人用完餐离店并不是我们预订工作的终结，而是另一个新的开始。我们会虚心征求客户的意见和建议，并及时反馈给相应部门采取措施加强建设，为未来的预订工作打好基础。

酒店行业演讲稿篇八

大家好！

当我们几经周折为客人提供服务而受到客人的赞美时，我们欣喜万分；当我们为生病客人提供姜汤而受到他的感谢时，我们激动不已。一声亲切的问候，一个友善的微笑，无一不体现了我们对每一位宾客的关怀。这不禁让我想起了三月份的那一天，我为客人送早餐，见到客人桌上的感冒药就让我意识到客人可能生病了，我连忙让厨房煮了一碗姜汤，连并一张小小的爱心卡片送入客房。客人为此感激万分，不断的对我道谢，表示xx饭店的服务真是亲切。

岁月无情，时光的流逝会带走我们的青春美貌，生活的砺炼会磨淡我们的壮志豪情，但却永远无法熄灭我们始终如一的服务热情。

想一想经理领班通常是酒店工作比较繁忙的，为了保持酒店的良好运作，每一位经理领班都孜孜不倦地工作着，放弃了休息日也毫无怨言。有时从本岗位下班后，还得拖着疲惫的身躯值班到深夜；为了接待大型会议，当了母亲的员工接到临时任务后，顾不上家中啼哭的孩子，匆忙赶到酒店，因为大家都把自己看作是酒店不可或缺的一部分，把酒店当成自己温暖的家。我们始终牢记酒店的服务理念：“贴心为您，亲情一个家！”我们将以客人的满意作为自己的工作目标，我们将把酒店的繁荣当作人生奋斗的理想。

为了能让自己跟上时代的潮流，为了避免与外宾交流产生尴尬，我又开始不断地学习。因为我知道，只有不断地充实自

己，完善自己，才能从根本上提高自身的人文修养。因为我正年轻，我有着年轻人特有的朝气与活力，我有着和酒店共同的理想和追求。

并不是有一双翅膀就可以翱翔四方。但我们始终在努力，向着更高远的目标奋飞。我会用我们的翅膀，在蓝天下划出最美的弧线。我将成为翱翔的鹰，搏击长空，劲舞苍穹，为xx饭店的灿烂与辉煌奋斗、拼搏！这，就是我的选择！