

最新餐饮演讲稿 餐饮服务演讲稿(优秀8篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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。

餐饮演讲稿篇一

大家好!

今天这个明朗的早晨，本人们前厅后厨又一次聚在一起拉拉家常，首先，非常感谢崔总给了本人这样一个机会机会，让本人加入本人们这个大家庭，做自己想做的事，做自己以前工作里没有做到、做好的部分。今天又有这样一个舞台将自己最近工作中感到进步的地方和大家分享。非常感谢!

说到开会，很多人心里就在想：又开会了……真烦!从事酒店管理一年以来，本人也和大家一样，从小兵到现在，坐在下面听过，自己上来说过，大会小会看起来是很烦。但这是本人们从事的行业性质决定的，“管理无大事，酒店无小事。”随便一个客人投诉，主管、经理、老总一级级的就去“灭火”了。一遇到这些事情，又是难免要开会。加上平常要开的班前会、班后会、部门内部会、员工大会…说起来就是一大堆。小的会不好开，大家太熟悉，七嘴八舌的说的跑题了没事。到了管理层还不知道什么是会议程序和秩序，不允许乱发言、扯皮、聊天。大的会也难开，下面坐的近的还有点认真、不好意思东张西望，坐后面的就有点坐姿不正、思想开小差去了。去年坐在这里开员工大会时，总有几个人要进进出出，好像特别忙，在重要会议中手机关闭或调整到静音很正常，会议不会开到天黑，你大可以等一会儿再回机;

手机也是突然在哪个角落里响起来，什么铃声都有，部门负责人在入场前没有教导好员工要保持会场纪律吗？还有更厉害的，当场就睡着了。去年这个会议，从开始到结束也就2小时，能在这么严肃的会场上自由散漫、讲小话、打瞌睡、睡觉，那么你平时上班会怎么样，可想而知。

本人个人关于开会的观点是：会议不在于是多还是少，在于是否必要；会议不在于是长是短，在于是否解决了问题；会议不在于是谁发言，在于会后是否执行到位。所以，结束这个会议的时候，希望大家回去都能好好反省自己，然后在工作上有根本改善，体现出本人们饭店职业人的执行力。今天这个会就算没有白开了。

目前结合市场饭店业发展的动态来看，中国的饭店业的发展趋势具体可以归纳为“十化”。即：网络化、主题化、亲情化、家居化、人性化、时尚化、经济化、简约化、精细化、绿色化。所谓的十化，就是这些年本人们国内同行通过不断的考察、学习、摸索后思考出来的对未来发展趋势的预测和总结。

饭店业不光需要理论，更是一个讲求实用、需要经验的行业，光凭理论是很难一步登天的。现在高星级招聘大学生当员工，就是心情复杂，为什么？“招的没有跑的快。”从理论上说，高星级宾馆需要高素质的员工，这样才能提高整个宾馆的层次。而大学生往往眼高手低，觉得自己学了那么多理论，就是来做管理的，不是做小事的，光当员工肯定不行，至少要做领班、主管，基层干了一两个月，或者三个月、半年，就跑了，什么本领也没学好就又跳槽了。更可笑的是现在流行的新跳槽理论，人是靠跳槽加工资、升职位的，他不会反省一下，没有扎实的基本功、没有真才实料，能跳到什么地方去。“一室不扫，何以扫天下。”任何一个人进入饭店业，都必须从基层锻炼，在基层遇到的肯定是最难的事情，每个人都会遇到一些挫折，如何面对这些挫折，就是自己的心态问题，既要有长远的眼光，还要有脚踏实地、吃苦耐劳的精

神。饭店业是一个很辛苦的行业，怕吃苦、怕劳动，就不要进宾馆；怕吃亏、怕付出，就做不好宾馆。

餐饮演讲稿篇二

大家好！

非常的感谢酒店各级领导的信任和广大同事们的大力支持，有幸参加这次酒店举行的经竞聘会。今天，我竞聘的岗位为餐饮部经助。

我名叫xxx□性别男，汉族，湖南长沙人，文化程度高中。性格好强，脾气焦躁，为人忠厚，原则性强。爱好比较广泛，喜欢说相声，评球，模仿秀，唱歌，写博客和写小说等等。我的做人信条是：做一个无傲气有傲骨，讲原则守信用的真小人。

我现任职于餐饮部西餐厨房烧烤班组领班。我于xx年x月x日经xx集团管理公司调派进入怀化君源xx大酒店工作至今，曾任职餐饮部成本控制专干。

我于xx年高中毕业后触餐饮行业，至今已有七年时间。之前从事各种工作，网吧网管、餐馆杂工、茶馆服务员、手机销售员、洁具公司销售代表、我送过牛奶，还做过半年保安。于xx年10月进入黄花国际机场宾馆工作并从事我认为比较吉利可以发财的人生的第八项职业——厨师。于20xx年获得湖南省劳动厅颁发的厨师中级证书□xx年1月15日获得湖南餐饮行业协会颁发“新春杯”厨师交流大赛“绿色厨艺创新”个人两项金奖——《龙须御唐叶》、《美酱御唐叶》；从厨6年，工作过五星酒店3家，四星酒店1家，三星酒店1家，社会餐饮3家。曾任株洲xx大酒店湘菜厨房领班，黄花国际机场宾馆炒锅副厨师长，长沙市星沙镇“刘家庄”土菜馆厨师长、长沙市树木岭“盛亦旺”酒楼厨师长、蔡锷中路“梦泽肴”野

鱼馆大厨及厨师长。后由于特殊原因，至xx集团旗下的潇湘xx大酒店任湘菜部主案及行政总厨助。

由于父亲、两位叔叔、舅舅也都是厨师，所以我从小对烹饪很感兴趣，对餐饮行业的行规早有耳闻。我从厨6年时间，对烹饪技法有相当的了解，对厨政管理有相当深刻的学习和细致的研究。我的从厨理念是做一名文化类厨师，不光会烹饪出好的菜品，还会管理出好的团队，能干后台，也能够做前台，全能综合型的。

餐饮演讲稿篇三

大家好！

今天我演讲的题目是《平凡的岗位，倾心的奉献》。

任何平凡的岗位都是展示各种才华的舞台。在本职岗位上恪尽职守、埋头苦干，是一种奉献，是一种真诚自愿的付出，是一种愉悦人心的获得；是一种纯洁高尚的精神，更是一种升华自我的境界。总务部食堂是后勤工作的重中之重，做好食堂膳食工作，服务好公司全体员工，保障公司正常运营，这是工作的出发点和落脚点。

食堂工作是辛苦的。不要说每天有成堆的餐具要洗涤；也不要说每天有凌乱的餐桌要收拾；更不要说在放假期间，别人已经休息了，而食堂员工仍继续坚守岗位。食堂原定标准为175人/餐次，但目前实际用餐人数约为450人/餐次，竟超出250%之多！虽然超负荷，可是食堂目前仍然保持正常运转，这其中的奥秘是什么呢？我们再回首公司遭遇历史上最强的台风，船坞移位，设施设备受损严重，公司领导看在眼里，急在心头。紧急会议部署各部门抽调骨干通宵值班巡查，确保将强风造成的损失降到最低。为了给值班人员加夜宵，厨师长要求需留下3名服务人员，其他人正常下班。可是久久没有一个人离去，“我留下吧，你家里还有宝宝需要照顾”，“不，

我留下，你明天早班4点多就得起床，哪能扛得住”。争执不下，厨师长只好指定人员。他们在困难面前首先想到的是别人，辛苦的是自己。这一幕幕正是“团结协作、无私奉献”的中远船务企业文化精神的生动体现！

食堂工作是默默无闻的。当餐厅的地面光明如镜，人们何曾想到食堂的同事在其中付出了多少；当员工捧着热气腾腾、可口的饭菜时，人们又何曾想到操作间同事们劳碌的身影！食堂服务人员就像一只蜡烛，当人们看到耀眼的烛光时，而往往忽略了燃烧自己躯体的蜡烛。每当看着员工吃着可口的饭菜，脸上露出满意的的笑容时，我们内心无比的欣慰和满足。虽然我们的工作默默无闻，但我们值得！

食堂工作是光荣的。光荣的根源在于，我们时时处处都在为公司全体员工服务。我们做每一件事情，都直接或间接地在为公司的发展做贡献。我们为此而感到无限的光荣。正是寄于这种光荣，我们百倍地努力，忘我地工作；正是寄于这种光荣，我们的同事带病坚持工作。

我们不能驰骋疆场，轰轰烈烈；但我们可以立足岗位，兢兢业业。小草虽小，一样能铺成辽阔无垠的大草原。平凡的岗位，让我们倾心的奉献，我们一样能走向不平凡！

餐饮演讲稿篇四

大家下午好！

走上这个竞聘演讲台，心情非常激动，我们应该感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，上次的竞聘情形仿佛就在昨天发生，竞聘上岗演讲使我又获得一次锻炼的机会，使我成长很快，我个人的胆量、口才、气质都有明显的提高，我感觉比以前自信很多，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。

本人陈辉，经过上次的竞聘演讲，我想大家对我已有一个大概的解，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，如果你还不认识我，不解我，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。

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。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。

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，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。

我们国内的餐饮服务就是缺乏主观能动性，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。

下面我举几个优质服务的例子：

上次去广州出差，我一帮老同学请我去吃饭，那个餐厅的生意非常好，大概是服务员忙不过来，就看到他们的老板走过来为我们点菜，就向我们推荐招牌菜：鹅肉，我差点说我不喜欢吃那个鹅肉，就听那个老板说，这个世界上有两种动物是不会得癌的，一个是海里游的鲨鱼，一个就是陆地上跑的鹅，我的朋友一听，好，来盘鹅肉，要半只还是一只？一只，那天我吃不少鹅肉，原来来这里吃鹅肉就是冲着它不得癌，老板能这样引导顾客消费，我不知他的员工是不是也能说出这句话，如果每一个员都能这样做，生意肯定很好。

在北海现在有麦当劳与肯德基，麦当劳与肯德基讲究的就是速度与服务，麦当劳为使顾客喝到口感最佳的可乐，做一个几十万份的调查，调查发现可乐保持4摄氏度的温度口感最佳，马上使所有的麦当劳连锁店按这个温度贮藏可乐，如果有一边的队排得太长，服务员会喊一声，那边的客人请到这边来点餐，主动引导客人，最让人感动的是，麦当劳与肯德基有

那么多小孩子喜欢上那吃，就表示这是重要客户，所以当小孩拉着那些员工的裙子跟裤子讲话的时候，阿姨、阿姨，叔叔，你会怎么回答，我们的习惯顶多就是弯一下腰，问什么事？麦当劳与肯德基规定是蹲下，因为这个是未来的客户，今天跟爸爸妈妈来，长大就会自己来或跟女朋友来，结婚又会带小孩子来，所以他们的员工都是蹲下，眼睛与小孩保持平行的距离，他们对企业的未来想的比较长远，你只要在北海的餐馆吃个饭，再到麦当劳与肯德基点个餐，就会发现他们的员工与其它餐厅的员工不一样，不都是北海人吗？为什么他们看起来就是不一样，那就是文化教育熏陶出来的。

上海的必胜客经常都是客满的，有时候需要等待，客人一进去发现排一条长长的队，有点想走的意思，就看到后面看来是个主管的人在说，快到、快到，接着咚咚咚，楼上跑下来一个女服务员，手上提个装满冰淇淋的篮子，免费冰淇淋，然后一人发一个，让客人边吃边等，其实就是缓解客人的焦急心态，吃这个冰淇淋你就不好意思走吧，就是因为这种补偿，让客人心甘情愿排队等待，就是因为从老板到员工都能保持对客户服务的一贯性，所以必胜客生意非常好。

企业的发展壮大离不开企业文化，我们因硬件满足不客人的要求而失去客户是没办法的事，我们如果因为软件的服务不到位而失去客户，就不可原谅。

文化营销不一定需要很大的投入，一些细微之处的巧妙设计也会尽显酒店人的匠心。国外流行的“菜单文学”就是一个绝佳的例子，通过菜单更好的宣传酒店的经营理念 and 特色。在细小的地方显示出酒店的与众不同，首先从设计漂亮有特色的菜单入手，将我们的菜单制作的个性化一些，印上彩色海鲜的图案或一些招牌菜的图案，给客人的感觉菜单都如此精美漂亮，那菜品肯定可口美味。

使用各种贝壳装盘来盛装菜肴就很有海滨特色，如果把这些菜肴再和海洋文化挂起钩来，起一个好听的名字，编一段动

人的故事，再融入“天湖”这个名字的传说，在餐厅挂上一幅幅海洋生物画，并详细介绍他的品名、特色、观赏价值，充分体现我海滨酒店的文化特色。展现酒店餐饮文化，也是我酒店的自主知识产权呢。

北海市商务单位每个月在接待方面餐饮的花费是酒店客房花费的2—4倍甚至更多，一餐饭加酒水都是消费千元以上，通过提高餐饮的菜品及服务，改变我们在顾客心目中餐饮差的印象，我们需推出特色菜肴吸引客户消费。

1、坚持质量上乘的原则，即要求严格控制餐饮的各个环节，保证质量的稳定性，使菜品和服务质量不输于其它餐馆，同时狠抓成本管理，节约费用，在餐饮经营过程中，无疑其中仍存在相当的利润空间，这是提高餐饮经营效益的必要条件，把好采购关降低成本从而降低菜价吸引顾客，菜价在整体上下降，某些高档菜可以价高，大部分菜优质低价，菜价在整体上是低的，但也照顾高消费顾客的要求。

2、坚持面向社会大众的原则，绝不能固步自封、自以为是，盲目提高自身企业定位，一定要摆正心态，放下星级饭店的架子（价位），从消费实际出发，多多地开发出一些适应大众消费的产品，特别是要抓住节假日消费的高峰时节，不惜时机大力推广婚宴、团队、会议用餐，利用自身资源优势，增加服务项目，为消费者提供更多的选择。

3、为普通出游的家庭提供低价优质的套餐和快餐。套餐分不同的档次，但主要是根据人数，如4人套餐、6人套餐、8人套餐，人数越多价格相对越低，这样可以吸引更多的人来消费。主要目的是以实惠取胜。

二十一世纪讲的是健康营养饮食，还需要绿色环保。所以客人需要什么样的菜，我们就去做什么样的菜，菜品不断的推陈出新，跟着市场脉搏走。厨师应施展个人技艺方面的拿手绝活，做一些有特色和创新菜式，可以当着客人的面进行某

些菜品的艺术表演。积极利用新型食品原、辅料不断推出一些新菜品。在原辅材料的选用上取材恰当，做到物尽其用、节约成本。菜品的主、辅料搭配得当、主题明、调味考究。突出菜品的色、香、味、型。适时推出特色菜，每周一款特价菜，用差异化吸引客人。

我们酒店远离市区，与市区酒店餐饮经营不同，我们有自身的特色与优势，海景餐厅、可口的菜品及优质的服务会吸引客人来，旺季做好会议餐、团队餐，淡季做好婚宴，现在的客人不会在乎酒店距离的远近，而更注重菜品与服务，吸引更多的北海市及侨港客人来酒店用餐，使酒店餐饮人气旺起来，做出有特色的天湖美食品牌。

安全与卫生是餐饮的头等大事，餐厅卫生、厨房卫生，要给客人一个干净舒适的用餐环境，还特别应注意的是洗手间的卫生。为什么这样说呢？假若洗手间的卫生都搞得非常好，那么酒店餐厅的其它卫生可想而知会更好！整洁的卫生会给顾客留下良好的印象。

理论与实践犹如一个人两条腿走路，我已经不断的在学习国内外先进的酒店餐饮管理知识及先进的服务理念，有理论没实践如一条腿走路，希望大家给我另一条腿——实践，让我两条腿一起跑起来为酒店的发展贡献一份力量，请相信我的能力。我的演讲到此结束，谢谢大家。

餐饮演讲稿篇五

大家下午好！

20xx年过去了，回首xx餐厅3年多以来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和xx餐厅一路走来的每一位员工，感谢你们的信任，是你们的努力和坚持，让xx餐厅在宣汉餐厅业内崭露头角，取得今天这样的成绩。

我还记得20xx年餐厅开荒的时候，有这样一位员工，当时在打扫卫生的时候不小心把手划破了，流了很多血，我看到他的时候，他正在用旧布包扎伤口，我让他先别干了，回去休息一下。他对我笑笑说：“没事，小伤口，轻伤不下火线。”说着又挽起袖子干起活来了。说实话，当时，我真的是很心酸！很心疼！我知道在xx餐厅，还有许许多多这样的员工，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作，一年365天没有几天可以合家团聚。

作为一名xx人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做得好？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：销售部收到一份客户订餐或者会议订单，把它拿到相关部们，相关部们的负责人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。但相关部门说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个xx人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动——接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队

员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们餐厅，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容之心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

我要告诉大家，餐厅行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着餐厅的利润会越来越低，我们只有不断的开拓创新，才能在今后的激烈市场竞争中取得更好的成绩。

20xx年的成绩已经成为历史□20xx年又是充满希望和挑战的一年。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家！并祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

餐饮演讲稿篇六

一、保安工作也许不是我一生的追求，但是现在我既然选择了保安这个行业，我就会尽职尽责做好。

在这里我要感谢各位领导给了我很多学习锻炼的机会，这一

年里公司领导让我在保安班长的岗位上锻炼物业保安竞聘演讲稿，为了使我适应保安管理工作公司领导经常帮助和鼓励我，为做好班长工作我认真学习保安、消防等专业知识，实事求是的做好每一件事，在实践中我敢想敢管，发现员工中存在对工作不够尽职的现象敢于批评指正，在履行保安班长职责的同时，还不断充实自己，尽最大的努力多学习一些关于消防、监控方面的知识。在日常的保安管理中，由于自己年轻心直口快，方法又不多可能挫伤了一些人的积极性，那段时间里自己也感到相当无奈。公司在实行管理层竞聘上岗后，领导也给予了很大的期望，让我担任保安队长一职，在做班长的工作中经历的事情也多了，看得多了，也从中学到很多的知识，同时还积累了一些经验，为我在以后的工作打下良好的基础，尤其是在遇到突发事件的时候不至于手忙脚乱，以不变应万变，在保安队长的岗位上工作，精神也很紧张，深感责任重大，平时就有许多琐事尤其是节假日、夜里、领导不在的时候，总会有一些事情发生。这就要很强的责任心。

二、下一步主要从以下几个方面展开工作

1、加强自身素质和业务学习，作为一个基层管理者要有高度负责的责任心和过硬的业务水平才能胜任管理工作，带领队伍健康稳定的向前发展，保安是一个特殊的行业，从业人员要求也高，要求准军事化管理，怎样才能把这十几名不同情况的年轻人为我所用、来发挥他们的光和人呢？这是个有挑战性的.工作，在任职之时为了能尽快熟悉岗位情况，理清工作思路，我给自己制定了详细的学习计划，利用各种学习方式，全面加强自身素质和业务的学习及专业知识的提升。

2、在小区从事保安工作一年以来，我深知其中的责任感有多重，而事故的隐患不是随人的主观意识而改变，正因为如此，身为一名基层安保管理人员必须时刻保持高度的警觉性和责任意识和大局意识，一年来我们在工作实践中逐渐建立健全部门的规章制度，创新管理措施及管理手段，稳步提升工作

效率和工作质量。

3、加强员工培训，提升服务质量。部门员工多为九零后并且大多是第一次参加工作，自我约束力差，理解能力不强，工作执行力低，管理难度大，针对这一问题，为提高队伍的整体素质和形象，我坚决从源头抓起，不厌其烦的加大岗位培训力度，每天对员工进行有计划的学习和培训，同时根据人员不同情况，进行针对性的教育培训，使队伍保持稳定。员工的作风纪律、业务水平、服务质量和处理问题的能力有了明显的提高，取得了持续无事故的良好态势。

4、加大值班和巡逻检查力度，在节假日期间加强值班，对重点部位、敏感部位安排专人多转、多听、多看发现情况做到第一时间到位，及时处理，把一些不安定因素和苗头消灭在萌芽状态，在加强值班的基础上进一步调整加强巡逻检查密度，保安人员24小时巡逻检查园区四周死角。

5、层层布置、层层落实保安队长竞聘演讲稿、在开展工作之前把工作布置后主抓各项工作落实情况，争取把每一项工作落实到实处。

6、对员工加强管理，对每个队员严格考核，为提高保安队伍的整体素质，要多讲、多做工作，让每一名队员知道保安工作的重要性，特殊性，使队员从根本上强化自己的服务意识，并对员工提出严格要求，严格执行公司的规章制度，做好本职工作，配合经理对每一个岗位进行绩效考核，有功必赏、有过必惩，进一步提高队员的工作积极性。

7、做好队员的思想工作，关心爱护队员，了解队员的思想、工作、生活等情况，及时发现问题，做到政治上关心、思想上信任、工作上教导、生活上体贴。

8、不断提高队员的业务技能，要有计划的组织队员学习训练，检查督促队员管好、用好安保器材和消防器材，使其保持良

好的工作状态。

9、加强园区内消防安全和车辆管理工作，确保园内消防通道畅通，车辆有序停放。

10、坚持查岗查哨制度，掌握人员在岗情况，做好考勤工作和保安人员调配。发现问题及时解决，重大事件及时上报。

现在的工作离公司的要求同事们的期待还有一定距离，工作中还有一些不尽人意的地方，特别是保安的整体服务意识，素质做的还不够细，不到位，我会吸取教训，总结经验，不断学习，在新的岗位上，在公司领导的正确领导下监督下，进一步加强小区的安保及队伍的素质，使每项工作落实到实处，做到防患于未然，确保安全无事故，是小区广大业主有一个良好舒适的生活环境。

以上是我的述职报告，请公司领导和同事们监督审查。

餐饮演讲稿篇七

大家好！

我是餐饮部员工xxx来到这上班两个多月了。在这之前，在这之前群殴去过其他地方打过工，是千千万万打工族中的普通一员。我不幻想成为腰缠万贯的老总，我也不奢望办公室那安逸的舒适环境。我明白任何大事业的成功都是从点滴小事做起的，我明白，平凡的岗位，平凡的事业，只要做好我的本职工作爱岗敬业，也会发出夺目的光彩，那种成就感也是无与伦比的，到最后小事业也就成了大事业。但是无论在哪里打工，给谁打工，我都谨记父亲的几句话：打工不要怕被老板挣多了钱，他有了你才有；上班不要偷懒耍滑，自己的付出一定要对得起老板的工资；赚钱不要走歪门邪道，做任何事要对得起父母，对得起自己的良心。我用父亲的教训约束自己的行为和态度，老实做人，踏实做事。怀着一份

不屈于平凡的信念，我来到了这里，我要用自己行动，在这个全新的行业平台上演义自己的人生，体现的价值。在这上班的这两个月来，我学到了酒店方面的专业知识，提高了自身的专业技能。无论在思想上还是业务素质上，都得到了相应的提高。“对工作认真负责、不怕脏、不怕累、更好的服务于业主”是我工作的职责。同时我也感受到家的温暖，酒店领导对我们这些员工的生活，关怀备致，至精至细；在工作上循循善诱，谆谆教导。让我对服务员这份工作有了更高的认识，本着一颗热忱的心和对工作的热爱，抱以积极，认真学习的态度，用心去做好每件事，从而而得得到了领导的认可跟赞扬。

朋友们我曾听到过这样的感叹：“我生不逢时，没赶上英雄时代，要不我也会名扬天下。我也听到过类似的抱怨我是运不佳，没摊上一个好岗位，否则咱也能露露脸。”那么为什么有时间抱怨而不去想想怎么做好自己的工作，连自己的本职工作都做不好何来更高成就。

实现人生价值不是非要在战场商场上拼杀拼搏，实现人生价值，是永无止境追求自我完善。认得价值取向决定人生的奋斗目标，也是人生进步的动力所在。我的价值观其实很简单一心一意抓学习，抢子当头做工作，真正做到学习在岗位，成长在岗位，成才在岗位，奉献在岗位。如果我的努力能得到领导肯定，获得同事的认可，那就足以使我欣喜万分就足以使我乐此不疲这就是我在平凡岗位上实现好普通的价值，靠自己追求现实，靠别人评价衡量。如果我们每个人都在平凡岗位上实现好普通的价值，无数个平凡汇聚成伟大，无数个普通集聚成非常，无数个平淡凝聚成辉煌，我们的酒店我们的公司就一定能乘风破浪终有时，直挂云帆济沧海。

各位同事，火热的事业当前，火红的青春燃烧，炙热的心房跳跃，让我们珍惜岗位，热爱事业，真正做到爱岗敬业，共同努力完成我们的任务，去品尝那秋日里烦着金黄的果香！

谢谢大家！

餐饮演讲稿篇八

大家下午好！

朋友，也许你到过很多风景名胜，名山大川，但你不能不到素有旅游天堂长寿之乡的湖北钟祥一游，这里有世界文化遗产名显陵，美不胜收的的大口森林公园，人间奇景黄仙洞，纯朴善良的风土人情。那么当你兴尽归来，一身疲惫时，莫愁湖国际大酒店欢迎你！

我们酒店座落在名胜古迹名显陵脚下，美丽的莫愁湖畔，依山傍水而建花草树木点缀其间，交通便利、环境宜人、但更吸引您的是精神抖擞、气宇轩昂、着装整齐、笑容可掬的国酒员工，这些充满自信、气质非凡的帅哥美女们形成了一道美丽的风景线，非常荣幸的是，我就是这些员工中的一名。

自从我走进国酒的那天起，我就爱上了这个环境优雅、空气清新、空气清新的所在，也爱上了这个积极进取、团结温馨的大集体，每当看到一位位宾客希冀而来、满意而去，我更爱上了我的工作。我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值。我只是一个普通的酒店员工，但我有一个不平凡信念——让国酒因我而灿烂。

作为国酒的员工应该怎样去面对现在的工作，在平凡的岗位上作出不平凡的成绩呢我觉得首先是诚实可信，自古以来，诚实守信就是衡量一个人的行为，品质和人格的示准，古人云：经营之道在于诚，赢利之道在于信，诚实守信是做人的基本准确准则也是企业搏击市场赖以生存的前提，因此在工作中，我用真诚的心对待每一位客人，用良好的信誉对待每一件事，人们往往把服务简单的理解为态度，以为态度好就是服务好，其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。谁都知道，与客户打交

道即累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户在我人这里疲惫而来，面带满意的笑容离去。满足于坚持原则而使宾馆和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因为酒店的因素或客人的苛求，其他极个别无理取闹而发生让人遗憾的事，但我总是用我的诚心去弥补不足，用行为感动客人，各种各样的人们来往交替，使我与许多客户结下了不解之缘，以真诚服务换客户真情，我的工作也因此生动多彩！

服务工作就窗口工作，个人形象是工作一个重要环节，我认为我们每个员工就是我们酒店的招牌和门面，是能展示国酒精神面貌的窗口，是顾客第一印象形成的地方。因此服务质量将在很大程度上决定着顾客在这里的全部心情和离去以后的心理感受，所以我把我的工作看得庄严和神圣，同时也感觉到自己责任和压力。在每次上班之前，我不仅仅要注重自己的仪表，注重自己的语言，更重要的是还要注重自己感情和心态，把自己的家庭，自己的生活，自己的不愉快和烦恼，自己身体上的疲惫都忘记，也就是要对自己的心灵进行一次洗礼，让自己全心全意地投入到工作中去。只有这样你才会全心全意为顾客服务，才会全心全意为企业着想。记昨去年十月，我母亲被诊断为子宫癌住院手术，老公在外工作，既要照顾幼小的儿子生活起居学校接送，又要陪护医防院的母亲，内心又为重病的母亲担忧，而且还要到酒店上班，那时我心力交瘁，几乎要垮掉了，但只要换上工作服，我马上擦干眼泪，画上淡妆，笑容满面的面对我的客人，我的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。要把自己的工作做好并不是一件容易事，我们每天接触的一张张陌生的面孔，接触着各种身份的顾客，接触着不同性格的人，他们中间，有理解你的，有不理解你的，有素质好的，有素质差一点的，他们的要求，有我们能办到的，有我们不能办到的，而这些，都需要我们用自己的热情和优质的服务去完成。我们也是人，也有自己的个性和情绪变化，而无论怎样，我们都具有调节自己心态的强大能力，顾客高兴我高兴，顾客满意我满意，顾客的烦恼我解决，我认为顾客的事情无小事，自己的事情无大事，所以这些年来，没有因为我

的工作不到位而让顾客不满意，作为国酒的一员，我心里踏实，从顾客的微笑中我也得到了很大的精神满足。

我认为一个酒店的经营的好坏，就好象一台电脑的运行，它不仅仅需要优质的硬件保障，同时也需要好的软件以配套，我们的设备就是硬件，我们的服务就软件，我们的酒店虽具有一定的规模，环境也得天独厚，但仍不一定能随时满足顾客的要求，但是我们的软件会在不损坏行业利益和我们人格的前提下尽量满足客人。进国酒以来，我用真诚换真情，我用诚信换诚意，给顾客留下了很深刻的印象，同时也引来了不少的回头客，这给酒店的留下的是无形的财富。但作为一个酒店中员工而且是酒店管理者，要想完善自己的本质工作，必须不断的学习和充电，丰富自己的知识，提高自己的整体素质，每次我会利用学习机会，认真的学习别人的先进经验，不断提高自己完善自己，提高自己对市场变化的应变能力。

我没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但就是这朴实，平凡和忙碌中，充分说明了我对事业的热爱和忠诚。我希望用我的努力，用我优质的服务，用我的诚信，把这里打造成顾客的家园，顾客避风的港湾，顾客生命的加油站，把我们酒店经营的红红火火，让我因国酒而自豪，国酒因我而灿烂。

谢谢大家！