

# 餐饮商场竞聘演讲稿 餐饮竞聘演讲稿(汇总10篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 餐饮商场竞聘演讲稿篇一

想在工作真的有收获，就要主动付出，在生活中体现是最好的修行，修禅始于心体现于行。高僧化缘是在体验感悟到的真谛以达到身心合一这就是道！做为管理者也是一样的，若想成功的管理号自己范围也是同等道理。

作为餐饮行业的管理者，我是从最基层做起的，所以我知道每上一个台阶就如同上高山拜佛一样要一步一个脚印，踏踏实实的做好每一件事情，每一份工作，这样才才有机会走上最高峰，才能见到最美丽的风景！

走入社会这所大学我就选择餐饮服务行业做我的精修课程，在这门课业当中我学会了如何做人、做事、交朋友！每件经历的事情都让我有所感悟，有所收获，不同级别的工作更是上我学会了做人、做事，特别是做一个管理者，要想做好工作就必须多面、换角度看问题，才能更好的解决企业与员工、员工与员工之间的矛盾。

在不同级别工作中正真体会到了努力靠个人、成功靠团队！左右提携，上下同欲，才是团队不倒的基石！在东方长春建立17年的历史长河中，刘总、王总及各位店长都用时间证明了他们对东方的忠诚，他们为东方的发展奠定了不可代替的

基石，他们在东方奉献了自己的青春，为了企业放弃了花前月下，为了企业放弃了很多佳节的天伦之乐做为管理者，将来有一天我如果能真的做上店长，我一定以他们为榜样，不求最好，但求更好！

老子讲，道生一，一生二，二生三，三生万物，道是什么？其实就是零，天地万物，唯大道不变，这是我们这个宇宙的规则，所以作为店长也要经常的去注重发现人才，知人善用。

所以店长能否竞选成功我都要感谢你，感谢你给了我生活和工作的舞台，让我再次代表没有机会走上这个舞台的每一位东方人说声“谢谢，伟大的东方饺子王，祝福你的脚步越来越稳健，我愿做你最忠实的孩子，跟随你的脚步成长、前行！伟大的东方飞翔吧！你不仅仅是你自己，你更是东方人的希望和快乐！”

## 餐饮商场竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

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。

我国餐饮行业是一个完整协作的行业，市场空间庞大，行业壁垒低，跟着国民经济不变增加，城镇居民可放置支出增加。旅游生长等相关行业的生长也将进一步带动我国餐饮行业的生长。可是我国餐饮业协作剧烈，行业顺序和标准正在形成进程中，相关人才缺少与食物、餐饮卫生等相关的标准和法则律例还不完美，企业运营主体的平安熟悉和品牌熟悉缺少，餐饮行业缺少全国性的品牌，行业顺序还主要靠企业自律，我主要从如下几个方面分析：

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。

## 餐饮商场竞聘演讲稿篇三

大家下午好！我叫\*\*，是来自餐饮部的一名服务员。首先很感谢酒店和领导给我这次机会，让我站在这里参加酒店此次餐饮主管的竞聘，我感到很荣幸。

自\*\*时间来到酒店至今，转眼间已经在酒店餐厅工作三年的时间，在这三年里，我学到了很多，也成长了很多。三年里，

我虚心向同事和上级学习，不断的积累和提高自己的服务技能和专业素养；三年里，我学会了微笑和热情，学会了宽容与理解，学会了爱岗与奉献；三年里，我从一个对酒店服务一无所知的大学生逐渐成长为如今优秀的酒店服务基层管理人员；这所有的进步，除了个人自身的努力和学习外，当然也离不开酒店和在座领导的培养和关心，对我工作的支持与信任，离不开同事的帮助和配合，在此向你们表示感谢，谢谢大家了！

餐饮领班是个全新的职位，也有着更高的岗位和能力要求。假若我有幸竞聘成功，我将不辜负你们的期望，努力工作：

一、加强学习，提高能力。加强技能知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，提高自己的管理能力，胜任本职工作。

二、端正态度，爱岗敬业。工作发扬吃苦耐劳的精神，本着为客人服务，为员工服务，为上级服务的心态，更好的完成工作。

三、宽容理解，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干团结同事，以身作则，带领我们的团队取得更好的成绩。

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢大家！

## 餐饮商场竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位来宾：

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2009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。

相比其他竞聘者，我的管理经验比较欠缺，也比较有局限性。因为我没有从事过前台管理的经验，不过对前台工作的工作流程和规范有一定的了解。我是一个很有自知之明的人，所以之前我在脑子里做过激烈、反复的思想斗争，但我今天还是鼓起了相当大的勇气，站在这里。竞聘成功不是我最想要得到的结果，我只是想通过这次公开、公平、公正的竞聘得知我和成功的距离到底还有多远呢？我也知道，能力不够光会说也只能尝试失败，可是我想通过这次竞聘了解到，自己面对失败究竟还有多大的承受力？这次酒店举办的经. 竞聘会，是我生平第一次正规的参加正式竞聘，所以我很重视，但更多的是感激酒店的平等之举，把机会面对所有员工。同时，对我是一次难能可贵的锻炼和提高的机会，对自己某些方面的推动和进步。不在意结果，只在乎收获。我还是将一如既往地在我原本的工作岗位踏实工作，逐渐闪光，一切服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。

谢谢各位领导的审核。

## 餐饮商场竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位饭庄领导：

大家好！我叫[]来自一楼服务部。

首先感谢各位领导给我这次公平、公正竞争、展示自我的机

会。

竞聘上岗是企业用人的一项新的举措，是顺应企业发展的需求。企业的发展需要人才，为了使企业能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务、善管理的领导者，只有平时严格要求自己，不断提高自身业务素质，才能把握好每一次展现自身才能的好机会，从而实现自我价值。因此我这次的竞聘不只是为了提升自己，同样也是为了企业的蓬勃发展！

我竞聘的职务是厅面领班一职，每个人都是在学习中进步的，在学习中成长。来到h饭庄一楼服务部不知不觉已过了一年的时间，在这一年的时间里，通过自己的努力和领导的指导与帮助、同事的团结与协作促使自己的能力提升了很多，经验也丰富了许多。我一直深深地牢记那句话“宝剑锋从磨力出，梅花香自苦寒来！”我知道从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质对于担任领班这一职位都还有些欠缺。但是人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。

酒店餐饮的发展需要餐饮文化的熏陶，作为餐饮从业人员必须塑造这个文化“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饭庄服务部做出成绩来，我展开工作的重点将是“工作态度与服务理念”两个方面，如果我会竞选成功，我将会从以下几点做起：

### 一、端正工作态度、树立行业新风

过去的经验认为菜品的质量第一，服务第二，而实践证明：服务第一、菜品次之。假如，一桌非常可口的菜肴，让一位积极性不高的餐厅服务员去服务，他板着面孔，一言不发，一副你爱吃不吃的姿态，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，你想那会是什么气氛，就是素质



在高的客人也不想再来第二次了，所以，我们就要全心全意的用心为客人服务，也就是说要有一个好的工作态度。

热情、主动、微笑是我们对客应有的工作态度，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应，微笑是心理健康的标志。我们可以每天班前讲一个笑话，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员具备的基本素质，我们需要把微笑带给客户和同事。

良好的工作态度与服务意识，需要平时不断对员工进行培训及员工之间的交流经验，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，提倡互帮互助，共同提高团队意识，使餐饮部的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，客人在酒店用餐在意的是员工能够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，所以真正然顾客留下深刻印象的大都是营业部的一线服务员，领班的工作主要是监管和协调员工，使员工更好的对客去表现！

## 二、服务要个性化、服务不是口号

我们酒店不能不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”，我们要重视顾客，真正的把顾客放在心上，用心的为客服务，不断的推陈出新，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、饮料加冰块更佳可口等，介绍菜品时后退一步，可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

需要询问客人是不是不合口味，让客人提出宝贵的意见并表示欢迎客人下次再来品尝之类的话，有些商务客人爱于面子，不好意思提出打包，我们服务员应该主动提倡客人打包，杜绝浪费。

做好楼面领班有三个重要因素：一是一身作则，身先士卒，起表率 and 模范作用，有一定的影响力；二是要有工作热情，服务热情和工作能力，会当干部，会展开工作；三是学习能力强。

领班介于经理、主管和服务员之间，既要维护酒店的利益，维护员工的利益，也要维护经理主管的威信。因此楼面班长的工作中要起四个作用：

1 “桥梁和纽带”的作用。沟通上下之间的情感加强两者之间的关系，消除级别之间的隔阂。

2 “闹钟”的作用。为了确保楼面各项工作的落实，楼面班长要心中有数，多关键时刻提醒大家，谁负责的工作谁落实，每完成的工作抓紧做。

3 “显微镜”的作用。注意发现楼面服务员的长处、闪光点，发挥班集体的优势和特点，也要注意发现班内的问题和隐患，未雨绸缪，防范于未然。

4 “扳手”的作用。扳手是调整螺丝的工具，当好一个班长要经常观察分析楼面的情况调整好员工的情绪，安排好班里轻重缓急的事物。

各位领导，今天我怀着一个梦想来竞聘厅面领班这个职位，我虽然没有太多的豪言壮语，但是我有一颗真诚向上的心，我想我能出色地做好这份工作，这是因为：一、我比其他的服务员多一份社会阅历和成熟。对于酒店管理专业的学习和几个餐饮企业的实习，让我接触和了解了社会上各个阶层和各个行业的人，我深知他们的人生历程和心理诉求，这为我

从事领班岗位协调人际关系打好了扎实的基础。二、我比其他的服务员多一份努力和实在。虽然我没有读过名牌大学，也没有拿到骄人的学历，但是我会更加珍惜这份来之不易的工作，绝不这山望到那山高，努力学习，实在工作，出色完成任务。三、我比普通人多一份勇气和自信。我有勇气来这里竞聘，我更有勇气做好这份工作，“有志者事竟成”，无论前行的路上有多少委屈和辛酸，我都会勇往直前，直到成功的彼岸。

最后，感谢领导给我这次机会！请相信我能胜任这个工作！有不当之处，请各位给予批评指正。

## 餐饮商场竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

首先感谢领导提供了这样的—个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我是一名来自xx中餐厅---xxx□现xx餐厅传菜组领班，自20xx年入职xxx中餐厅传菜组工作学会近xx年工作，经过这么多年的积累、成长、磨练和熏陶。今天，能够站在这个见证的舞台上展示自己，我倍感荣幸，心情很是激动且还有些忐忑。竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学会、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是中餐厅厅面经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为厅面服务人员的一名负责人，要有很强的服务意识和奉献精神，还要有全局观念、顾全大局的团队精神和协作精神；要精通和熟悉中餐厅的店纪店规和各项业务知识以及操作流程和技能；还需要不断加强业务技能知识培训和管理技巧的学会，掌握良好的组织管理水平，建立良好的公共关系，创建和营造和谐的员工工作氛围及良好的工作环境。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我

完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备了基层经理的有利条件：

第一、我想作为中餐厅的一名基层经理，要服从上级领导的分配和调度，认真完成上级领导交代和所分配任务和计划，并努力完成职责范围的事物，合理地管理好、分配好自己所属人员的工作安排，带领、督促员工完成各项接待任务，做到“想客人所想、要急客人所急，”的服务理念，关注员工业务技能和服务水平，定期开展员工各项业务、技能培训，并向上级汇报培训情况和结果，全面评估员工工作表现和工作结果。

第二、关注长城宾馆xx餐厅发展动向和宾馆的重要决策，全面配合部门上级积极贯彻落实各项工作，有效开展各项工作的落实和推进。

第三、精致服务，顾客第一，认真分析服务中出现的疑难问题，包括菜品质量、服务质量、食品安全、卫生管理、顾客投诉等各项工作，切实抓好考标准、查质量、看服务、勤分析、抓整改的服务方针。

第四、工作中，要认真了解员工工作情况、思想动态，客观全面地分析问题，不偏袒、不袒护员工工作行为，以身作则和正直的人品、良好的职业修养以及新颖良好的工作作风，合理有效的激励餐厅员工工作，责任落实到人，做到工作遇事不推诿，工作中应保持积极奋发的敬业精神和良好的工作态度。

第五、忠诚是我们在这个企业的见证；真诚、主动、热情是服务行业的精华，行业内从所周知，但如何做到以上真诚、主动、热情的工作，靠的就是我们如何去创建和营造良好的工作氛围，让员工发自内心、充满自豪地去为每一位客人提供有形服务和无形服务，充分展示我餐厅员工队伍的服务水平和服务质量，保障各环节正常有序运营。

第六、积极配合厨师长以及各级厨师的沟通协调工作，配合厨房做好各类菜品知识培训以及食品安全管理、卫生管理等工作，保障出品质量符合卫生要求。

我坚信以我的个人业务技能知识和管理能力我是可以胜任经理一职，假设我能竞聘成功，我将以饱满的工作热情和态度，热情投入到工作当中去，让我们尽情的`展示我自己的实际工作能力。假设我是一名经理，我将以下面内容为开展工作为基础：

### 1、加强员工培训

根据现餐厅员工服务水平和业务技能情况，进行培训服务需求调查，制定有效地员工培训计划报部门经理批准执行(一般由理论培训和实践操作)，认真撰写培训计划实施纲要，按计划和时间节点完成每个课时的培训内容，并按照计划进行培训内容考核，对考核结果进行效果评估，分析培训情况和不足等，进行调整和修改培训教案，进一步完善餐厅员工的培训机制;通过培训提高服务人员的服务意识，改变服务观念，提升餐厅服务质量，力争让每一个客人高兴而来，满意而归。

### 2、提升服务

全面树立以客人为中心，全心全意为客服务的经营理念。把对服务意识列入日常管理的重要范围，对各营业区进行监督管理和合理分工，做好每一次接待，满足个人需求，转变服务人员的服务的服务意识，提升服务品质。另外，加强投诉案例培训，在处理好投诉事件时，每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，认真按照餐厅投诉处理预案处理流程处理，在有效地的时间内处理投诉，不躲避、不推诿。给顾客一个满意的答复。

### 3、加强所属员工管理

正所谓“没有规矩不能成方圆”。管理员工一项管理科学和管理技巧。因此，要切实加强所属员工管理，带领员工模范遵守各项规章制度和特殊任务分配，加强纪律监督，定期组织学会和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为餐厅创造更加完美的服务质量和社会形象，使餐饮部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

多年来，在各领导、同仁的指导、帮助、支持和配合下，我日积月累学到不少东西，认真完成本职工作，在此向大家表示衷心的感谢。今日竞争若能成功，我相信我不会辜负大家的希望，以上我谈的一些粗略的想法，还需要实践的检验，还需要同志们的帮助支持。如果我竞争不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。谢谢大家！

## 餐饮商场竞聘演讲稿篇七

### 1 餐饮主管竞聘演讲稿

尊敬的各位领导：

大家下午好！我叫\*\*，是来自餐饮部的一名服务员。首先很感谢酒店和领导给我这次机会，让我站在这里参加酒店此次餐饮主管的竞聘，我感到很荣幸。

自\*\*时间来到酒店至今，转眼间已经在酒店餐厅工作三年的时间，在这三年里，我学到了很多，也成长了很多。三年里，我虚心向同事和上级学习，不断的积累和提高自己的服务技能和专业素养；三年里，我学会了微笑和热情，学会了宽容与理解，学会了爱岗与奉献；三年里，我从一个对酒店服务一无所知的大学生逐渐成长为如今优秀的酒店服务基层管理人员；这所有的进步，除了个人自身的努力和学习外，当然也离不开酒店和在座领导的培养和关心，对我工作的支持与

信任，离不开同事的帮助和配合，在此向你们表示感谢，谢谢大家了！

餐饮领班是个全新的职位，也有着更高的岗位和能力要求。假若我有幸竞聘成功，我将不辜负你们的期望，努力工作：

一、加强学习，提高能力。加强技能知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，提高自己的管理能力，胜任本职工作。

二、端正态度，爱岗敬业。工作发扬吃苦耐劳的精神，本着为客人服务，为员工服务，为上级服务的心态，更好的完成工作。

三、宽容理解，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干团结同事，以身作则，带领我们的团队取得更好的成绩。

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢大家！

## 2 餐饮经理竞聘演讲稿

很欢快能站在这里竞聘，首先繁杂的自我引见一下，我姓姜，单名一征字，来自一一，结业于一一公安高档专科黉舍，爱好：听歌、文学、体育，今年22岁，来本店已有4年，曾做过餐饮pa[]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。

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。

我国餐饮行业是一个完整协作的行业，市场空间庞大，行业壁垒低，跟着国民经济不变增加，城镇居民可放置支出增加。旅游生长等相关行业的生长也将进一步带动我国餐饮行业的生长。可是我国餐饮业协作剧烈，行业顺序和标准正在形成进程中，相关人才缺少与食物、餐饮卫生等相关的标准和法则律例还不完美，企业运营主体的平安熟悉和品牌熟悉缺少，餐饮行业缺少全国性的品牌，行业顺序还主要靠企业自律，我主要从如下几个方面分析：

一、运营绳尺，运营靠聪明，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。

二、后厨办理与本钱放纵后厨的办理是整个餐饮办理中主要的构成部份之一，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、点双数日报表外，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。

我们只要在不竭的更始，不竭的思虑和开研，才干使我们的餐饮办理取得完美和进步，才干找出我们自己的轨道，制造出我们自己的品牌。

### 3餐饮领班竞聘演讲稿

尊敬的各位领导：

大家好！

人们都说，真诚的友谊来自不断的自我介绍。我叫何鹏飞，来自遥远大西北。我确信勤奋认真是我工作基础，严肃塌实是我工作的准则。从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质可能还不是最佳人选，但深深知道人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。再次非常感谢公司能给我们提供这样一次超越自我的机会，今天我要向着领班这一岗位冲刺。我很欣慰。

我心目中的好领班，我认为，她应该有、也必须具备超强的六个方面：1、个人思想强。2、专业技能精。3、沟通技巧活。4、作风纪律严。5、完成任务好。我认为，作为一个领班，她所起到的作用是巨大的。这样她不仅仅是一个传达主管各项意图的桥梁，做好主管的左右手，她也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同样也是员工的知心人。她还需要具备超强的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作。能完全地管理好一个区域，带领她们提高各项业务知识和专业技能。能在她们有任何困惑和难题时教她们如何解决。当然，对公司的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解。要有一定的执行能力和解决问题时果断的

思维方式，等等。

如果我能竞聘上领班这一职，我将做好以下几点：

1、努力提高自身的学习能力。增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。

2、在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步。定时组织一些培训课程，涉及的方面可以更广一些，从产品的知识到日常的一些顾客投诉都可以教她们怎么解决，适当的时候也可以做一些激励方面的培训。

3、沟通很重要。及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，进行反馈。

4、一个企业的营业目标永远是业绩为先，服务至上。要做到好的业绩，服务水准尤为重要。现在的客人已经不单单要求吃饱就好，他们对服务的满意度有了更高的要求。怎样才能做到公司倡导的人性化服务呢？那就是一定要把顾客当朋友看待。想朋友之所想，急朋友之所急。微笑是发自内心的，只有你真正把他们当朋友看了，你才能真正的做到微笑服务。这样，你的服务做到位了，产品也能达到顾客的要求，业绩自然也会提升。怎样跟顾客做朋友，怎样做好顾客的朋友，这也是我需要跟她们共同学习的地方。

5、完成上级领导安排下来的各项其他事务。

公司的发展势头迅猛。只有公司这个大家庭发展了，我们才会有更好的提升自我的平台。现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

谢谢！

#### 4 餐饮竞争上岗演讲稿

今天很高兴能站在这里竞聘，首先简单的自我介绍一下，我姓姜，单名一征字，来自一一，毕业于一一公安高等专科学校，爱好：听歌、文学今年22岁，来本店已有4年，曾做过餐饮pa传菜部服务员，楼面服务员，西餐厅服务员，传菜部领班，楼面领班，桑拿领班ktv领班，活动中心负责人到现在。本人忠于企业，踏踏实实工作，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月份安排我接手餐饮经理以来，我在餐饮严重缺乏人员的情况下更加努力的工作，克服重重困难，较理想的完成了餐饮部规定的目标任务，现对我的工作做出简单的总结。

其次，我成功的组建了一支团结的、年青的、敢想敢做的新队伍，成功的推出了一天营业额高达10万元的圣诞节和ktv包房全满的团圆宴，虽然我们在服务过程中还存在很多不足，但我相信这只是一个过程、一个阶段。

我国餐饮行业是一个完全竞争的行业，市场空间巨大，行业壁垒低，随着国民经济稳定增长，城镇居民可支配收入增加。旅游发展等相关行业的发展也将进一步带动我国餐饮行业的发展。但是我国餐饮业竞争激烈，行业秩序和规范正在形成过程中，相关人才缺乏与食品、餐饮卫生等相关的标准和法律法规还不完善，企业经营主体的安全意识和品牌意识不足，餐饮行业缺乏全国性的品牌，行业秩序还主要靠企业自律，我主要从如下几个方面分析：

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，将改善和提高饭菜质量和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，注入新的活力，创造新的卖点，再添新的经济增长点，是目前酒店在激烈的市场竞争中要立于不败之地，必须考虑和研究的课程。

1、对目前中餐吧台的牛奶和啤酒的专柜，进行促销使用权。例如：牛奶专柜的使用权以2-3万元/年，卖给一个经销商承包。

2、酒店要积极的企业、客商、家属区、游客提供针对性的服务和产品，也自然会分享到丰富的客源和快速增长的社会效益和经济效益。

## 二、后厨管理与成本控制

后厨的管理是整个餐饮管理中重要的组成部份之一，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，如后厨管理混乱，推不出好的菜系将直接影响到餐厅的声誉，因此后厨管理不仅仅是物色一个好的厨师长，而是加强对人事管理、人员素质管理、成本控制管理等重要的核心环节。

1、对人员的业务进行考核，采用严格的考核制度，实行末尾淘汰制，每月对员工、厨师进行业务及素质考核，对分数最低的进行淘汰。这样一是为了保持企业活动，二是为了搞好竞争环境。

2、经营性的推陈出新是经营上的需要，也是促进厨师技术不断提高，为企业增加魅力。由厨师长组织骨干力量，定期研发，推出新菜，定期派出厨师到其他酒店进行学习交流，引进新菜肴、新菜系，丰富自家品种。

3、利润来源于采购及所有环节的有效成本控制，所以成本控

制的好坏将导致酒店竞争力的大小，那么成本控制的不好就直接影响到酒店的效益，只有建立一个有效的成本控制体系，将是我们利益的有利保障。

4、采购部的管理是成本控制的重要源头，应当建立严格的采购制度，严把验收关，对部门的物品质量、价格、数量做好严格的记录，让采购和验收互相制约、互相监督。

5、后厨厨师要做到对物质特尽其用，坚决反对原料的浪费，应本着粗料细作，细料精作的原则，对原料进行加工。

6、后厨要加强贮藏管理，每天把冰箱库存情况送到厨师长，仓库每半月盘点一次，做到不积压、不浪费，每天除填写采购验收、库存、点单数目报表外，对于腐败变质原料，必须经厨师长同意后方可处理，并填写报损单。

我们只有在不断的改革，不断的思考和开研，才能使我们的餐饮管理得到完善和进步，才能找出我们自己的轨道，打造出我们自己的品牌。

## 5 竞聘餐饮主管演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是xxx号，今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。我确信勤奋认真是我工作基础，严肃塌实是我工作的准则。从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质可能还不是最佳人选，但

深深知道人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。

我认为，作为一个主管，她所起到的作用是巨大的。这样她(他)不仅仅是一个传达领导各项意图的桥梁，做好的领导前后手，她(他)也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同样也是员工的知心人。她(他)还需要具备超强的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作。能完全地管理好一个区域，带领她(他)们提高各项业务知识和专业技能。能在她(他)们有任何困惑和难题时教她们如何解决。当然，对企业的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解。要有一定的执行能力和解决问题时果断的思维方法，等等。

如果我能竞聘主管上这一职，我将做好以下几点：

首先需要掌握一定的专业知识和专业能力，它体现在二个方面，其一、能直接指导你的下属的实务工作，其二、能够代理你下属的实务工作。

2：沟通能力，它包括本部门内的沟通，跨部门间的沟通，与上司与下属之间的沟通，沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题。

3：学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样？而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

4：管理能力，管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。而要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

## 5: 完成上级领导部署下来的各项其他事务

只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台。现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

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。

谢谢。

## 6竞聘餐饮部经理一职岗位演讲稿

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我叫xx□我想大家对我都有一个大概的了解，我就不在滔滔不绝的来介绍自己了，不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，开个玩笑，面对这么严肃的竞争，心情很激动，适当的放松一下心情。好，言归正传，今天我要竞聘的岗位是餐饮部经理一职。

走上这个竞聘演讲台，心情莫名的激动，感谢酒店领导的良苦用心，给我们提供这次公平公正竞争上岗的机会，竞争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。我要竞聘的是餐饮部经理的岗位。

竞聘这个岗位，我是有一定的信心的，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餐饮文化，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，热情为客人服务，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，一副你爱吃不吃的姿态，酒杯中的酒没了又不及及时添加，菜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客人服务，也就是要有一个良好的工作态度。

热情、主动、微笑是我们对客人应具有的基本工作态度，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人与同事。

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。

## 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”，我们能把顾客当兄弟就不错了，要重视顾客，真正把顾客摆在心上，用心的为客人服务，不断推旧出新，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人服务水平，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。

### 三、菜品要口味化、吃出餐饮文化

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了酒店的经营理念 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了。

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，但也照顾了高消费顾客的要求。

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、主题明了、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。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。

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，给我一次机会，还大家一个微笑。

我的演讲结束了，谢谢大家。

# 餐饮商场竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是xxx号，今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。我确信勤奋认真是我工作基础，严肃塌实是我工作的准则。从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质可能还不是最佳人选，但深深知道人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。

我认为，作为一个主管，她所起到的作用是巨大的。这样她(他)不仅仅是一个传达领导各项意图的桥梁，做好的领导前后手，她(他)也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同样也是员工的知心人。她(他)还需要具备超强的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作。能完全地管理好一个区域，带领她(他)们提高各项业务知识和专业技能。能在她(他)们有任何困惑和难题时教她们如何解决。当然，对企业的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解。要有一定的执行能力和解决问题时果断的思维方法，等等。

如果我能竞聘主管上这一职，我将做好以下几点：首先需要掌握一定的专业知识和专业能力，它体现在二个方面，其一、能直接指导你的下属的实务工作，其二、能够代理你下属的实务工作。

2、沟通能力，它包括本部门内的沟通，跨部门间的沟通，与上司与下属之间的沟通，沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题。

3、学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样?而是你在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

4、管理能力，管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。而要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

5、完成上级领导部署下来的各项其他事务

只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台.现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺!相信我总会成功的!

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。

谢谢!

## 餐饮商场竞聘演讲稿篇九

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好!

我是xx□我x年于xx大学管理部毕业，毕业之后我就直接进入了餐厅工作，来到餐厅工作已经有x年了，之前一直担任的是餐厅副经理的工作。因为餐厅经理的离开，所以我们餐厅出

现了职位的空缺。感谢领导给了我这次机会，让我参与餐厅经理的竞聘。其实我对自己非常的有信心，但我心里还是非常的紧张的。

我的专业跟餐厅经理还是比较对口的，毕业之后就一直在副经理的这个岗位上工作。这么多年，我一直跟经理进行着很好的合作，一起把我们的餐厅经营得更好。我相信大家都知道我的能力，我虽然之前只是一个副经理，但我做的工作和经理只有一些细微的差别，我很明白一个经理要做的事，我也相信我能够把餐厅经理的工作做好。我认为，作为一个餐厅经理，要具备以下几个方面的能力：

第一，管理决策能力。这是作为一个经理必须具备同时也是最重要的能力，因为经理是一个管理者，是餐厅所有工作的决策者。老板没有那么多的时间来管餐厅的所有事情，所以很多事情都需要经理自己做决定。有很多的事情都需要做好决定，不能出现差错，不然会影响到整个餐厅。同时，一个餐厅有很多的工作人员，经理必须要管理好所有人的工作，让餐厅能够有序的运行。我认为自己这方面的能力很不错，我跟在上一任经理身边学了很多。

第二，沟通能力和反应能力。我们经营的是一个餐厅，往往会出现很多的突发情况，比如上错菜、菜品不合顾客口味、菜品里有虫子、顾客等位过久和顾客菜品一直没上等问题。餐厅经理需要在第一时间想好处理的办法，同时与顾客进行沟通，安抚好顾客的情绪，处理好这些问题。也要找出出现这些问题的原因，避免下一次再出现这些问题。所以一个经理必须具备这两个能力，我认为自己的能力能够胜任餐厅经理的工作。

第三，学习能力。餐厅经理需要不断的进行学习，社会的发展是很快的，若是不想被落后与时代，就必须一直学习。我虽然已经具备了餐厅经理需要的一些能力，但我还有进步的空间，还需要不断的学习，让自己能够做得更好。



我相信自己一定可以把餐厅经理的工作做好，我也有能力把这个工作做好。如果我成为了餐厅的经理，我会更加努力的工作，经营好我们的餐厅，如果我落选了，我会继续学习，让自己变得更好。

谢谢大家！

## 餐饮商场竞聘演讲稿篇十

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是xxx号，今天，我站在这里做竞聘演讲，心情很激动，首先，感谢公司领导为我们创造了这次展示自我、提高自我，公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时，我也真诚地期望各位领导和各位同事能给予我大力的支持和鼓励。我确信勤奋认真是我工作基础，严肃塌实是我工作的准则。从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质可能还不是最佳人选，但深深知道人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。

如果我能竞聘主管上这一职，我将做好以下几点：首先需要掌握一定的专业知识和专业能力，它体现在两个方面，其一、能直接指导你的下属的实务工作，其二、能够代理你下属的实务工作。

2：沟通能力，它包括本部门内的沟通，跨部门间的沟通，与上司与下属之间的沟通，沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题。

3：学习能力，因为你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展，人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样？而是你现在学习怎

样，现在的学习是你未来竞争的根本。

4：管理能力，管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。而要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

#### 5. 完成上级领导部署下来的各项其他事务

只有企业这个大家庭成长了，我们才会有更好的提升自我的平台。现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

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。

谢谢！