

2023年餐饮述职演讲稿(优秀9篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

餐饮述职演讲稿篇一

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：

- 1、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！

餐饮述职演讲稿篇二

尊敬的各位领导、同事，大家好！

很荣幸此刻能够站在这里代表车间优秀管理者代表发言，去年，我在工作中取得了一定的成绩，这不但得益于各位同事的支持与默契配合，更得益于公司优良的团队氛围和企业文化对我的熏陶。在此我衷心的感谢公司领导对我工作的肯定以及各位同仁给予我的支持。回首难忘的20__，此时此刻我依然感慨万千。因为在这一年中，我们经历了许多的风风雨雨，而作为一名长龄人，我们有着更切身的体会，公司所取得的所有成绩，有着我们每一个人的辛勤努力，但更是因为有了公司的大力支持，有了公司领导的英明决策，有了管理人员的调度有方以及全体员工的艰苦奋斗，才有了长龄一步一个脚印的向前发展。

1. 向管理创新要效益
2. 向工作效率要效益
3. 向回收要效益
4. 向小改小革要效益
5. 向工艺要效益
6. 向培训要效益

我们将不辜负公司领导及同事对我们的信任。

我很欣赏这样一句格言：态度决定一切，自信战胜一切！态度是我们对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。自信是我们一切行动的源动力，没有自信就没有行动。我们对我们公司的发展充满自信，对自身能力充满自信，

对同事充满，对未来充满自信。

成绩属于过去，荣誉属于大家。今天的成绩将是我明天的起点，我们有决心更有信心完成公司下达的生产目标，请公司领导看我们的行动。

最后，衷心的祝愿公司的业绩蒸蒸日上，不断发展壮大，值此新春佳节之际，祝在座的各位领导及所有同仁，新春愉快，工作顺利，身体健康，合家欢乐！

我的发言完毕，谢谢大家！

餐饮述职演讲稿篇三

随着全球经济的不断复苏与快速发展，旅游与酒店行业在全球与中国地区的发展速度与就业率将远远超出传统型行业。全球很多著名大学均开设旅游与酒店管理专业，在这些著名的大学旅游与酒店管理课程设置之中均提供为期半年至一年不等的带薪实习和理论课程与实际操作相结合的活动内容，其毕业生就业率远远高于其它专业的学生。旅游与酒店行业其薪金与社会福利收入远远高于其它传统行业，同时随着工作经验的增加其工作地位会稳步上升。2015北京奥运会、2015年上海世博会将会大力促进中国旅游与酒店行业的蓬勃发展，其行业前景非常乐观。中国各地大中小城市均把旅游业作为其经济增涨的源动力，其政府与社会投资将不断增加，将会是中国最具活力的行业。

我们工业学校开设了旅游与酒店管理专业，目的是培养适应旅游-行业的生产、建设、管理、服务第一线需要的，德、智、体、美、劳等方面全面发展，熟练掌握旅游和酒店管理的基本理论、基本知识和基本技能，具有现代化旅游酒店管理理论与实践能力的高等技术应用型专门人才。

学生入学第一学期采用“宽基础”模式，以宽厚的文化基础和管理理论课作为发展的基础，具体内容包括外语、计算机、礼仪礼宾、旅游学概论，旅游地理等基础学科；第二学期则要分层次，在文化基础课、专业课、技能课的开设中，采用“倒三角型”培养模式，激发学生对本专业的学习兴趣，加强技能知识的学习和训练，安排前厅、客房及餐饮等部门的专业技能实习。课程设置的主要目标是培养学生成为旅游酒店管理学科上的通才，并具备一定的技能，使学生在今后不同的工作岗位上充分发挥出自己的潜能，以适应动态市场对人才的需求。

我们的课程体系大致为二种。1、以管理为主的课程体系，注重培养学生经营管理的能力，尤其注重餐饮管理能力培养。酒店管理的主干学科是管理学，但又区别于普通管理类专业，更加突出对技能的考察。因此，开设旅游学概论、饭店管理概论、餐饮、客房及前厅管理、旅游地理学等课程，使专业管理与管理学科有机地结合，熟悉酒店各部门、各环节管理方法模式，既培养了学生扎实的管理理论基础，又培养了学生运用理论分析解决具体问题的能力。旅游管理概论：主要是有关旅游学的基本知识、基础理论的论述以及对有关分析方法的介绍。旅游地理学：主要学习中国地理及世界地理的基本知识，掌握世界各主要旅游国经济地理。餐饮服务与管理：主要学习餐饮组织、菜单计划、食品原料的采购供应等理论知识，使学生在餐饮经营水平和管理水平上有所提高。前厅客房服务与管理：主要讲授前台登记、前台服务、价格管理、客房服务管理、客房经营效益等理论问题及管理方法，使学生掌握前厅与客房较先进的管理方法，并能填制各种前厅报表。2以技能为本的课程体系，注重培养学生的动手能力。在不同学期安排不同的实习，包括认知实习、前厅、客房及餐饮等部门的专业技能实习，使学生既要拥有精深的理论基础，又要具备娴熟的专业技能，做到“穿上工装能操作，穿上西服能管人”。这就要求我们在注重管理教学的基础上加强学生的技能培养。技能课的体现方式较多：如以前厅、餐厅、客房、康乐为主的操作课、技能理论课、社会实践课、

岗位实习课等，理论与实践交叉进行，使两者都得以提高。

餐饮服务技能：通过有效地组织学生的技能训练，使他们能熟练掌握中西餐宴会的操作技能（重点是摆台、斟酒、上菜、分菜、托盘、餐巾折花），以便将来更好地适应岗位群的要求。

客房技能：主要组织学生练习客房服务的各项技能，如清洁、保养及各种客房服务项目，重点是西式铺床，培养学生准确、迅捷地完成各项客房服务操作项目。

本专业就业面广，适应性强，深受旅游服务行业的欢迎。旅游专业学生就业主要面向旅游企业，如星级酒店、航空公司及大型游轮的基层服务与管理工作，各大旅游景区及旅行社的导游服务与管理工作等。

由于当今旅游-行业的高速发展及旅游人才的奇缺，相信我们旅游酒店管理的学生会很受欢迎，而我们老师的重任就是把你们培养成为旅游-行业的综合性人才，满足旅游市场的需求。希望同学们努力学习，把旅游当作一项事业来做。我们要对未来充满信心，一起加油！

我是一个有酒店管理经验10年的酒店工作者，先后从事人事部经理、办公室主任、桑拿部（温泉、康乐部）经理、总经理助理和执行总经理等职，经过多年的实践、摸索和总结，我认为酒店是一个军队、一所学校、一座舞台，在这里有铁的纪律、能学到很多知识、并能提供一个展示自我，提升自我，完善自我的机会，我热爱酒店行业，我愿为酒店业奉献毕生精力！

一、华源国际饭店品牌建设

a□品牌宣传

行的。建议将酒店品牌宣传设计暂分为三个阶段，以形成循序渐进的宣传攻势，逐步提高华源国际的知名度、影响力，使华源国际成为真正意义上的酒店精品。

（一）、开业前期计划

开业前期既导入期作为引导消费者认识华源、了解华源

指导原则：在阜阳市发起高密集的广告宣传攻势，以下是宣传的几种形式。

有一个初步的认知。

（2）培训宣传：在开业前进行封闭式、正规化的培训，联系电台、电视台等进行新闻报道，可使社会各界对华源饭店的管理规范性有一个初步了解，增加华源的可信度。

同时，可组织学员到街上闹市区游-行，不但宣传饭店，而且还可培养学员的集体主义观念，增强学员的向心力和荣誉感。

消费。

（二）、开业中期计划

走进华源。

彩，扩大饭店知名度。

的社会影响力和社会美誉度。

（3）赠送精美小礼物：印制精美的小礼物如：钢笔、钥匙扣、领夹等等广告用品赠送给消费的宾客。

（4）活动赞助：适当赞助一些有社会影响的活动或有意义有档次的电视节目。如：“社会生活12分”“政法报道”“大嘴吃阜阳”等。

（5）开办健身活动：与媒体合作利用酒店设备开展健美比赛。

(6) 华源杯品酒比赛：选用一些白酒或葡萄酒用于比赛，比赛要求是必须分辨出这些酒的品牌或年份，可设立大奖。也可与电视台，报社或酒厂合作。

(三)、开业以后巩固期计划

开业以后是一个长期的工作，虽然前面的工作有一定的铺垫，但必须有计划的进行宣传，以防因一时的火热而造成后来的冷场和生意的下滑。后期需要继续加大营销力度，强化品牌形象，使华源在市场获得较高的市场份额，确立自己在同行业的主导地位。主要采取较延续的周期性的宣传方式，如重大节假日策划较有新意的促销活动，制作有特色的广告片有计划的播出，经常与大众媒体联系与较好的专业媒体合作做少量的酒店形象定位宣传。

1设计广告创意，广告词。

2制作较专业有新意的广告带15秒/30秒

32015年圣诞节庆典活动

42015年元旦庆典活动

52015年春节庆典活动

过节的时候我们与大家一起快乐，没有节日的时候我们同样把快乐送给您！所以过节的时候我们隆重庆祝，没有节日的时候我们安排活动送出快乐，做到“你无我有，你有我变，变我新，你新我奇”，使顾客有常来常新的感觉，只有这样才能稳定客源，增加回头客，给饭店带来显著的经济效益。

二、建立显示饭店个性的企业文化

1、企业文化的重要性

社会在经历了价格竞争、质量竞争和服务竞争以后，现已开始进入了一个崭新的阶段，这就是文化竞争。我认为企业文化是企业的精神与灵魂，一个饭店要想生存、发展、壮大，就必须要有有一种精神。如果没有精神，企业就缺乏价值、方向和目的，就是一个没有脑袋的躯体；如果企业文化过于强调纪律、制度，就会限制员工创造性的发挥；如果企业文化过于松散、随意，管理层制定的决策就很难高效快速地得到执行。所以一个企业必须有显示自己个性的企业文化。

现在有些人对酒店文化有些误解，认为在大堂里多摆几幅字画，客房、餐厅点缀一些艺术品，办份报纸，组织一些文体活动等，这就是酒店文化。而我认为酒店文化是一项综合性的系统工作，必须与酒店的经营管理完全融合，她是一种经营管理体系。企业文化虽不生产商品，也不为顾客提供服务，不能直接为酒店带来经济效益。但是他是酒店创造效益和长期发展的有力支撑和不竭动力，因为它生产素质优秀、步调一致的企业员工！当一个酒店奉行“节约”的企业文化时，酒店的员工会把办公纸双面使用，会在离开办公室时及时把灯关掉；当酒店奉行“服务第一、宾客至上”的企业文化时，员工会为酒店吸引更多的回头客！

2、建立企业文化的几个要素

(1) 员工

饭店要掌握一流的设备，生产一流的产品，提供一流的服务，形成一流管理，最终取决于是是否有一流的员工队伍，这是饭店文化建设的核心所在。员工必须参与、拥护饭店文化建设，她绝不是员工的一道选择题，而是一道必答题，不愿回答、答不出、答不好的员工在必要时都要走人。人是企业文化建设的主体。企业文化的内在要求是在经营中重视人、相信人、理解人、发展人。“以人为本”的“人”，既指饭店的员工，又指饭店的客人。只有忠诚的员工才有忠诚的顾客，酒店必须注重员工队伍建设，要在业务上加强培训，努力提高面对

客人的员工的素质和服务水平；在生活条件改善方面舍得投入，使员工在各自的工作岗位上心情舒畅，努力工作，发挥着自己应有的作用，为企业的发展尽自己的一份力量。

（2）领导、团队、贯彻、执行力

要使企业文化能在企业中得到全面、彻底地推行，需要企业最高领导的支持、大力倡导，企业文化建设是企业领导人的重要职责之一。

企业文化建设是强制性的，而不是员工愿意参加就参加，不愿意就拉到的东西，否则是无法建立强有力的企业文化的。惟有企业最高领导者及整个管理团队经过不懈努力，形成高效率、快节奏、战斗力、凝聚力强的领导团队，把企业中优秀的东西沉积下来并执行贯彻下去，才能形成自己的企业文化，才能把企业文化建设这样系统性的工程推动下去。惟有如此，才能使员工和管理者对企业文化建设予以足够的重视，才能让企业所有员工充分认识到企业文化的重要性！

（3）制度

制度化体现在企业文化建设中的“柔”和“刚”并不是对立的，关键是从制度的制定到执行整个过程是否真正体现出了公正的内含，是否体现了企业的根本需求，如果达到了这个要求，那么制度化就奠定了企业文化的核心内容，成为推动企业发展的强大动力。

企业文化是持续性的，不是中断的、脱节的，这就需要一个强有力的制度来保障，否则，企业文化也是一种形式，不能真正的发挥企业文化的作用，失去了企业文化的意义。

（4）环境

企业环境是企业文化的象征，是企业文化的保障。一是要建

设好酒店的组织环境。重点是建设好用人机制、管理机制和约束机制；二是要建设好心理环境。使员工形成“爱店如家”、“与饭店共兴衰”的良好心理，自觉遵守企业的规章制度，艰苦奋斗，勤俭节约，并能够正确处理好上级与下级、平级之间的、内部与外部之间的关系和由此造成的各种矛盾；三是要建设好工作和生活环境。在工作环境上，要注意做到设备功能的完善，环境要有舒适感，工作秩序要有节奏感，劳动条件要有安全感，劳动强度要有轻松感；在生活环境中，要不断改善酒店员工的居住条件和饮食质量，搞好环境卫生，大力开展形式多样的文化教育和文化活动，丰富员工的业余文化生活。四是要建设好经营环境。健全的市场导向，可靠的资金保证，良好的公共关系等。

3、企业文化内容

(1) 建立企业文化的途径

一是要有效地吸引广大酒店员工积极地参与酒店的经营管理和决策，增强他们的主人翁意识，使他们做到持主人心，作主人事，干主人活，尽主人意；二是要以酒店为核心，凝聚酒店员工的精神与情感，激发其使命意识，使员工能够以献身精神与酒店风雨同舟；三在关心员工生活上下功夫，努力改善员工的生活环境和食宿条件，组织一些集体活动（思想座谈会、文体活动、劳动竞赛、办酒店内部刊物等），使他们引导他们融入到酒店的经营管理中。四是要培育员工形象，如员工对自己的信心、荣誉感和技术业务能力、良好的作风和职业道德及生活习惯、言谈举止、礼仪服饰等。只有这样，才能把员工队伍建设好，才能为饭店的发展注入源源不竭的强大动力。

(2) 企业文化内容

饭店精神：“全心全意为饭店工作，共同创造饭店无限辉煌”。

华源国际饭店是皖西北一颗璀璨的明珠，她依托华源医药公司这个全国最大的医药集散地之一的太和，经济发达，势头强劲，人员流动性大，承接来自全国各地的客商巨贾，这就要求华源国际饭店要建立显示自己个性的企业文化才能圆满完成接待任务！我认为华源国际饭店应建成一流酒店、品牌酒店，代表着皖西北经营和管理的最高水平，这就需要强有力的企业文化作支撑，我认为饭店的企业文化还是人的问题，企业管理者管理事务很多，但最主要的管什么？就是管人！把人管好了，一切事都好办了，而决定人意识的就是人的心态和思想，所以我建议把“心态决定一切、细节决定成败、勇于承担责任、没有任何借口”作为华源国际饭店的企业文化，让进入华源的每一个人都要接受思想的净化，对饭店文化进行充分的认知、洗涤，所有管理人员及员工要在经营管理中不折不扣地贯彻执行下去，使每一个华源人在饭店都能得到展示、提升和完善，那么饭店的标准化、程序化、规范化才能得到保障和落实，华源国际饭店这个特色品牌越做越大，越来越响亮！

三、建立适合自己特色的管理模式

饭店的管理模式可以多种多样的，关键是建立符合自己饭店特色的饭店管理模式。我根据当地经济、文化、风俗以及人员素质等情况，建议把“表格量化考核”、“走动式管理”、“人性化管理”作为饭店的管理模式。

餐饮述职演讲稿篇四

大家上午好！

回顾即将过去的一年，我始终坚守着“对员工负责、对客人负责的、对上级负责”的管理理念，为员工创造一个公开、公平、公正、的工作氛围，有明确的工作目标和方向，做好每一项接待任务，努力争取完成营收指标，发扬积极向上、

和谐、共进的团队精神。我自xx年8月开始担任餐饮部经理，第一个月，主要通过每天两个小时的会议了解、沟通各小部门存在的问题和急待解决的问题。作为部门管理者，一直坚守着公平、公正、人性化管理的原则，对员工“深疼厚爱，狠抓严管”，但在努力做好工作的过程中总有一些不应该出现的工作疏漏，下面我将用具体数据和事件回顾xx年的工作。

一、营收及成本控制

1、营收总体状况

xx年餐饮部自营收入考核指标为766万(不含房包早和销售收入)，综合销售预算为1192.06万，截止到12月6日实际完成1071.24万。完成考核指标的89.86%。相差额为120.82万，预计xx年剩余收入65万，完成总预算的95.31%，其中，10月18日收入15.48万，创酒店开业以来日收入;2月份、8月份、10月份、11月份均超出二次预算完成考核指标。

中餐收入，散客和会议的收入有明显的减少，是整体收入减少的主要原因，散客主要在上半年菜品的调整上，未起到明显的变化，收入为30.12万，下半年，针对菜品进行了大幅度的调整，截止到12月6日，中餐收入为49.31万，经过对整体菜品的调整后仅5个月超过了上半年收入19.19万，取得了明显的成效。

西餐考核指标为261.06万，截止到12月6日实际完成263.13万。西餐完成预算的100.8%。

从营收状况分析，西餐厅的全年客源与预算情况基本相符，除了大堂吧(截止到12月6日)完成11.51万，预算为18万，房包早、散客、送餐均能完成全年预算指标。

2、成本费用的控制

从婚宴上，进行调整成本，部门配合采购部直接从市场采购婚宴用的加吉鱼、多宝鱼等，大大降低了成本。另外，在调整了厨师班子后，要求厨师长做到尽职尽责，从初加工、制作过程、到出品层层把关，保证出品质量。中、西厨将菜品制作时间进行严格登记，尤其是西餐自助冷菜。每个环节由厨师长统一监督管理，落实到责任人，并做好各项记录。

二、团队建设

明确部门工作目标，使每一名员工都能知道我们要做什么、怎么做、达到什么效果，保证部门的信息流畅，资源共享。

“对员工负责”。部门要求管理人员时刻关注员工的心态，主动与员工交流沟通，了解员工生活和工作中是否有需要帮助解决的，并及时调整员工心态，使其以积极的状态投入到工作中。员工在工作中有违反纪律的，部门进行单独谈话，批评、教育，使其团队意识增强。朱文琪11月份在西餐厅滑倒，脚扭伤，作为部门负责人带领基层管理人员第一时间看望、关心，她本人非常感激并以最快的时间上岗工作。我们始终坚持以人为本的理念体现在管理督导实践中，坚持“以诚待人、以理服人”。

“对客人负责”。维护客人利益、让客人满意一直以来是我们的服务宗旨，让客人消费得高兴是我们的目标。部门个别管理人员仍欠缺管理经验和综合素质，对于客人的需求关注的不到位，服务意识淡薄，作为部门负责人，一再针对提高管理人员服务意识和现场协调工作的能力方面进行培养，虽然不能有明显的成效，但仍相信有提高管理意识的谦逊心态就会使宾客的满意度不断提升。综合菜品、服务满意度□xx年较20xx年有了较大的提升。

“对上级负责”，部门要求我们各级管理人员和员工服从上级的指挥，发现问题及时上报，及时与上级领导沟通，提出解决问题的良好建议和方案。在工作时间上不计较个人得失，

任劳任怨。虽然家在本市，但因为工作原因，每个月最多回家两次，就连母亲生病也没能亲自陪上一天。爱岗敬业、顾全大局、尽职尽责、乐于奉献的良好品质，使我在部门起到了带头作用。

三、xx年工作成绩与不足

西餐

取得的成绩：

1、二月份的情人节优惠活动以优雅的装饰和精心准备的菜品提高了餐厅的知名度，接待客人36对。当天营收为8526元。较08年相比增加收入448元。

2、三八妇女节，当天接待人次82人，收入为7395元。3、“六一”儿童节在相关部门的通力协作下，也取得了较理想的收益，当天营收为3953元。

4、八、九月份推出了“激情啤酒节”、“海鲜自助餐节”等套装优惠促销推动了季节性销售工作。

5、十月份的全运会用餐接待中，作为部门负责人，每天睡眠不足4小时，一直在厨房紧跟菜品质量，强调安全问题，抓好每一个细节，确保接待的顺利，当然，部门每一位成员都付出了很大的努力，牺牲了休息时间加班。在接待中，通过对客人的交谈，客人对我们的服务很满意，邹平主动给黑龙江的一位感冒的女运动员送上姜汤，她是通过客人打喷嚏感觉到客人可能是不舒服，这种细微的关心，打动了客人。这也正体现了我们细节培训的成效。付出就会有回报，全运会餐饮创收36.8万(含房包早7.67万)，并收到客人书面表扬信数封和锦旗两面。

不足之处：

1、在暗访中，西餐送餐服务没有按照sop标准配备花瓶，餐具为一次性餐具，并且直接接触到桌面，菜品配料不齐；早餐服务程序不符合标准。

2、由于日常管理工作不严谨，工作重点、主次不清晰，因此，在酒店质量委及部门的检查中，屡次出现违纪和操作标准不规范事例，被酒店质量委评为月质量不合格岗位两次。

3、对应市场及客源产品调整程度不够，特色不突出，西餐调整厨房厨师班子，更新了菜品。

4、在团队建设和员工管理中没有形成良好的循环，人员短缺，新员工到岗后，前厅和后厨对员工的技能培训开展不到位，一是服务标准、程序达不到北方公司sop要求。

5、西餐夜班多次被mod查出偷吃问题，尽管部门管理者也进行多次抽查，但问题仍未得到解决，“在位不到位”便是管理西餐问题的体现，因此，将在xx年进行“狠抓严管”，杜绝浪费成本、偷吃偷喝等不良风气的形成。

6、在下半年暗访中，西餐出现问题较多。

中餐

取得的成绩：

1、1—2月份做了冬季滋补汤类美食节，客人反响较好。

2、六月份北方公司明察工作中，员工微笑周到的服务以得到检查组领导的表扬。

3、八月份举办了以“激情啤酒节”为主题，同时每天一种海鲜特价销售得到客人的好评。

4、调整中厨房管理班子，随之调整零点菜品和婚宴个别菜品，客人对新口味、新特色给与了较好的评价，但菜品种类还有待于增加。

5、全运会期间，中餐包房昆仑厅10月22日收入24324元，创酒店开业以来，单个包房收入。

6、圆满接待了大统纺织会议，并承接了区政府高规模的用餐任务，虽有细节沟通方面的遗缺，但员工们的工作状态及服务标准得到区政府领导的认可。

7、安排中餐领班张玉栋、中餐主管段海霞去北方公司酒店管理学校学习，取得了优异的成绩，并在部门进行了学习心得分享。

8、完善婚宴接待，在兄弟部门的配合下，可能的为客人提供周到的服务，上菜及时、菜品质量较好是客人对我们的评价，从而达到婚宴服务零投诉；在酒水管理上，吸取xx年工作不足，制作了酒水暂存管理表，宴会现场有专人管理酒水，客人反映我们酒水管理较专业，是四酒店优秀管理服务的体现。

9、部门员工在包房服务上，多次收到客人表扬信。

不足之处：

1、管理人员在工作经验及标准方面欠缺，服务中缺乏特色与个性化，体现出服务细节的不足(如点菜人员的技巧、经验；服务中细节关注不够；员工菜品知识欠缺；服务语言不到位；)。

2、明查卫生工作检查中，查出中餐卫生死角，出现了这样低级的管理问题，日常检查、督导工作的不到位，部门管理人员负主要责任，并在今后工作中，每周进行一次卫生大检查，要求各区域每天做卫生，并检查效果，尤其宴会结束后，要安排充足人员进行卫生彻底清扫，尤其对死角和不易清扫的

部位，要重点处理和检查。

3、产品在调整过程中特色不显著，品牌建立缓慢，虽然菜品的调整得到了客人的认可，但是特色菜品、品牌菜品并没有扎根于客人的心里，因此当务之急就是树立我们的特色菜品，也是xx年上半年的主要工作目标之一。

四、针对不足明确xx年工作方向

看到了部门取得的成绩和各方面的不足，我意识到部门管理的松散和执行力所存在的问题，因此xx年将从细节抓起，从培训中提升服务水平，从管理中出品质，逐级管理、落实。

1、讲安全，促进经营

加强安全教育，对于各环节易发生安全问题的进行重点强调。

2、抓培训，提升质量

严格按照xx年50小时培训计划和餐饮部sop培训计划进行培训(培训计划已制定完毕)，考核，并达到效果。

3、控制成本，增加利润

加强设施设备、餐具、易耗品等的管理，严格执行保护制度和赔偿制度，控制电能使用，杜绝长流水，充分利用原材料，以最小的成本创造的价值。

4、加强团队建设，确保服务质量的稳定

部门员工与酒店统一思想，加强与员工的思想交流，重视员工的建议和意见，切实“对员工负责”。

在这里，要特别感谢北方公司以及各部门领导的检查和指

导，针对餐饮部的这些问题，我们马上召开会议，作出深刻反省以及整改意见，具体的整改意见将在本月25日全部整改完毕。

我们每一个人，都希望看到这个团队的辉煌，可是我们管理人员的管理意识、业务水平的差距，再加上不能够全身心投入到切实的工作中，管理工作缺乏原则性，没有主见等，使我们工作存在着太多的漏洞，我作为部门管理者，深感到仍要做的工作还有很多，细节上需要改变和完善的还有很多，所以，我们不仅要努力完成考核指标，还要加强日常工作的疏导、管理、培训□xx年我将从基础细节管理，严格执行公司管理制度“深疼厚爱，狠抓严管”。

目前部门面临的服务提升困难还是人员的合理配置以及服务培训体制的建立，实习生实习期较短，前两个月的适应期，半年实习期的学生，积极努力工作就只有四个月，员工流动性较大，不能较快的培养骨干力量□xx年部门通过合理申请提升部分正式员工的工资，来建立部门优秀员工体制，但是，建立健全良好的人力资源体制，仍需要酒店以及人力资源部门给予支持。

最后，我要代表部门向辛苦工作的员工表达谢意，是大家共同的付出才有部门的收获。我们都是从基层做起，深知只有在不断的小事情中跌倒了爬起来才会成熟，才会完美。作为部门负责人，应该好好深思、总结一年来的管理工作，取其精华，去其糟粕。

我在这里向大家明确xx年的工作方向，将从部门的细节管理到经营发展为目标，大家以积极的心态和工作状态全力配合，荣辱共勉。去努力争取我们的市场，迎接明年新的工作任务。

乘风破浪会有时，相信有酒店领导的支持和信任以及部门全体员工的努力，树起我们的特色餐饮品牌□xx年餐饮部会是一个崭新的面貌。

最后感谢酒店领导和各位同事对餐饮部过去一年来工作的支持和配合！

谢谢大家！

餐饮述职演讲稿篇五

上午好！

我叫xxx是来自xx的一名服务员，今天，非常荣幸的站在这个演讲台上，我为大家演讲的题目是《服务员，我无悔的选择》。

光阴似箭，日月如梭。一转眼，我已经在在服务岗位上渡过了四个春秋。在这四年里，我和所有的同事们一样，有过艰辛，有过收获，有过失落，有个欢乐，有过奋斗，有过追求，这四年，是我人生最不平凡的思念，是我用心浇灌的四年，是堆积的责任与使命的四年。

暮然回首，在身为服务员的四年里，我虽然没有经历金戈铁马的峥嵘岁月，但是，我却有山一般的壮志豪气、火一般的热陷激情；我虽然没有驰骋疆场的丰功伟绩，但却始终坚守在服务岗位、默默无闻而又毫无怨言的奉献着。记得当初，当我选择成为一名酒店服务员的时候，我的同学与朋友向我投来了不解的目光，我的家人也对我数落了一番，然而，面对朋友的不解，家人的抱怨，我的心好像在滴血，我甚至怀疑，选择成为服务员真的是正确的吗？我不断的这样问自己。可是，我还是坚持自己的选择，毕竟，在现在的这个社会，有一份工作就已经是不容易的事情了，我要珍惜这来之不易的机会。可是，事情并不像我想象的那么简单，刚刚身为服务员，不习惯被客人呼来唤去，也不习惯每天笑盈盈的面对客人，我为此退缩过、彷徨过。但是坚持是我的选择，身边的同事们也给了我继续干下去的勇气，他们对服务事业的衷心与执着，深深吸引了我。

“热爱是最好的老师”，在时间的飞逝下，我慢慢的对服务行业有了莫名的爱，就是在爱的鼓舞下，在同事们的支持下，我开始努力学习业务知识，苦练业务技能。我从文明服务语言、服务礼仪方面开始，一点一滴的认真学习。很快的，我对服务从陌生到了解，再到熟悉，我平凡的生活因此变的充实，也因此而变得绚丽多姿。工作的体验让我感受到了奋斗的艰辛和成长的快乐，领悟到了顽强拼搏和坚忍不拔的真正含义，更深深地理解到了服务人员身上所特有的敢于吃苦的品质，具有无私奉献的敬业精神。

社会在进步，服务的质量要求也在不断提高，对于服务行业来说，优质的服务质量是企业赖以生存的法宝。我们服务员，作为企业奋战在第一线的人员，我们身上担当着义不容辞的责任。切实维护企业利益做好服务工作是对我们的要求，优质、高效是我们的服务准则，树立一流的服务企业的形象，是构建和谐企业作出的不变的承诺。用自己辛勤的劳作得到领导信任与赞许的目光，我的心里充满了丰收的甜蜜，充满了骄傲与自豪。这就是我们的工作性质，从这一点上，我深深体会到了工作的艰辛，体会到在工作岗位上认真、负责、尽心尽责的奉献精神。

太阳燃烧，因为它选择辉煌；高山伟岸，因为它选择坚毅。我选择了服务事业，是因为它寄托着我的期望和梦想。我最大的期望就是，通过自己默默无闻的工作，为企业的发展奉献自己的一点力量，我最大的梦想就是，通过无数无怨无悔的辛劳，使得自己能在这繁华的城市变得逐渐亮眼，使得自己的住宿、生活环境更加美好。我没有豪言壮语，但是此时此刻，站在这里，我想自豪的说：服务员，我无悔的选择！

眺望苍穹，21世纪的朝霞如此灿烂；放眼世界，21世纪的画卷壮美神奇。不管前方的道路是铺满了鲜花，还是铺满了荆棘，我都愿意跟同事们一切携手并肩，共同为酒店的发展献计献策。

我的演讲完毕，谢谢大家！

餐饮述职演讲稿篇六

大家好！

非常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理竞聘会。今天，我竞聘的岗位为餐饮部经理助理。

我名叫xxx□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xxx大酒店工作至今，曾任职餐饮部成本控制专干。

我于20xx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xx省劳动厅颁发的厨师中级证书□20xx年x月xx日获得xx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x年，工作过五星酒店x家，四星酒店x家，三星酒店x家，社会餐饮x家。曾任xx华天大酒店湘菜厨房领班□xx国际机场宾馆炒锅副厨师长□xx市xx镇“刘家庄”土菜馆厨师长□xx市xx岭“盛亦旺”酒楼厨师长□xx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xx华天大酒店任湘菜部主案及行政总厨助理。

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、公正的我生平第一次正规的参加正式谢谢各位领导的审核。

餐饮述职演讲稿篇七

大家好！

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。因为我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任。xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部门的大力协作是分不开的。所以说团队的力量是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰望来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂起欣慰的笑容。

一艰难中求发展，稳定中求利润。

(1) 正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的管理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操作服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉

增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操作流程，提高了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

(2)在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

二艰难困苦，毅力不倒，永扬宾馆美名。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到牡丹园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部门的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功准备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各人员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的认识。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛苦，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。说到这里我想到了全球排名第三的万豪集团旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也强调留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽致。我也谨尊这一原则。

三抓好管理，强化协调关系提高综合接待能力。

(1)这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括年终总结季度总结每日服务员评估会每日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的提高，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

(2)加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，强调协作性，交代领班在每周例会上必须反复强调合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证明这种做法是正确的。

(3)提高综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客高兴而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

四展望xx□我信心百倍。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。同时也让他们理解“微笑是最好的武器”。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接奥运到来。

在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

述职人：

20xx年xx月xx日

餐饮述职演讲稿篇八

大家好！

我是xxx□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：

1、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！

餐饮述职演讲稿篇九

我叫冯霜，来自大厅的一名普通员工，我演讲的题目是《餐饮服务》

我店从7月份的开业到8月份的发展再到9月份的低落，我们有过艰辛，我们有过快乐，我们有过失落。但我们不会忘记，没有企业的发展，哪有小家的幸福，没有企业的辉煌，哪有事业的成就。酒楼与我们紧密相连，我们汇聚与此，不能仅限于把它当作谋生的手段，而更多的是以感恩的态度去面对它。服从领导，听从指挥，刻尽职守，无私奉献，把企业的利益放在最前线。受钓鱼钓的影响，我们不能决定今天酒楼

能来多少客人，但我们能做到让来的客人满意，并成为我们的回头客。

要把自己的工作做好并不是一容易的事，我们每天接触着一张张陌生的面孔，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。

实、平凡和忙碌中，充分说明了我们对事业的热爱和忠诚。我希望用我们的努力，用我们优质的服务，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，把我们的企业经营得红红火火，让我们的明天更加辉煌！

我的演讲完毕！谢谢大家！