

# 最新餐饮副总经理岗位职责 餐饮企业演讲稿(大全7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 餐饮副总经理岗位职责篇一

大家下午好！

我是来自xxx餐饮文化有限公司总店的xx□

来公司的一个多月，我以学习的心态发掘每一位同事身上的优点，以作效仿。我自我感觉在这里得到了收获、也获得了成长，同时也找到了工作当中的快乐。师傅曾教导我：欲学做事、先学做人。欲学管理、先学吃苦。在咱们公司的这段时间里，我既学到了怎么做事，同时也正在学怎么做人。

今天咱们公司成立了管委会、让我看到了公司给咱们基层员工一次成长、励练、学习的机会，我不想错过这次学习、励练与成长的好机会，所以我参加了咱们总店的竞选。很荣幸我竞选成了会长一职，但同时我也清晰的感觉到了自己肩上的压力很大。可俗话说：“没有压力就没有动力”，我相信这股压力将会是驱使我走向事业顶峰的驱动力，它会鞭策我一往无前。

管委会成立后，我们管委会的每一位成员都将秉承着“协调，监督，服务”的宗旨和“实事求是，尽职尽责”，“协助门店正常营业管理”，“确保门店安全有效运营”的原则开展工作。

作为总店管委会的会长，我深知自己的责任不轻。接下来的工作我将全力以赴配合厨师长抓好菜品质量关，推动五常管理方案顺利实施。同时协助店长、经理把好服务质量关，督促员工增强服务意识，提高服务技能。努力做好员工与酒店连接的桥梁与纽带，倾尽所能去充当好同事间的粘合剂，把各位同事的心粘合在一起。以团结协作、互帮互助为准则，充分发挥咱们总店团队的凝聚力和战斗力。同时积极去了解同事们的工作所需和生活所需，尽全力为同事解决实际问题，充分去了解同事们的心声，协调团队内部关系，为咱们团队营建一个和睦、和谐的氛围。同时我也会把咱们的酒店视为一个大家庭，把各位同事视为自己的兄弟姐妹，自己作为家庭中的一份子，有责任、有义务去照顾好自己的家人，为各位兄弟姐妹们提供力所能及的帮助。再者我自身也会不断去学习，不断去充电来弥补自身的缺点，发挥自身的优点，以给同事们树立起标杆。

最后我承诺：在职期间必定恪尽职守，秉公行事，不滥用职权，不徇私舞弊。尽最大力量去为大家筑建一个温馨、和谐的工作环境和生活环境，让每一位家人都能在这里感受到家庭的温暖。

我坚信我能做好这一切！

谢谢大家对我的支持！

## **餐饮副总经理岗位职责篇二**

大家下午好！

感谢酒店领导为培养人才的良苦用心，竞聘演讲使我又获得了一次锻炼的机会，我感觉比以前自信很多，昨天在金阁餐厅例会时，我也鼓励我们的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，让自己又比别人多迈出一步。我是任家强，现任xx主管，本人

从20xx年年底至今已有近6年的工作经验，其中餐饮工作经验5年，在不同的酒店跳跃，从员工到星级酒店领班、主管再到社会酒楼主管、经理。在不同的环境中锻炼了我的生存能力，也让我总结了更多的实践经验。在07年的工作中，当时有过一次转行做服装销售的跳跃，因为对酒店管理的执着追求和向往，本人于20xx年3月3日开始进入怀化华天工作岗位。至今以有1年零5个月，这里是我的餐饮之路第7站。在怀化这一年多的时间里，我经历了试营业至今的不同历程。从金阁餐厅副主管（直管餐厅排班排休、物资及预订部）到美食广场主管（全面管理）再回到金阁餐厅主管，不同的工作岗位上增长了不同的管理经验，在怀化华天的每一天都非常紧张而又充实。在这里，我明白了树立工作目标及明确思路的重要性。在这里，我学会了如何更进一步的要求自己。在这里，我学会了更好的横向沟通。在这里，我懂得了工作该怎样开展会更适用。在内心里也特别感谢酒店领导的精心栽培及培养，给我们提供良好的平台和发展空间。

在酒店，餐饮的地位非常重要，它是酒店满足宾客基本需求不可或缺的经营项目。酒店领导一直倡导酒店餐饮的发展需要餐饮文化的熏陶，作为餐饮部经理助理必需塑造这个文化，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，热情为客服务，让客人吃美味菜肴，品饮食文化，树立品牌先锋。我们现行的经营局势非常顺畅，营业额也屡创新高。

此次竞聘餐饮部经理助理这个岗位，我很有信心，我的优势是：

- 1、有4年的管理工作经验。
- 2、在几家不同酒店工作过的我对于员工的心理有一定得了解，能及时做好员工的心理辅导老师。
- 3、虽然还有很多专业我不是很强，但我可以继续学习超越。

4、具备一定的协调能力。

5、有一定得客户资源。

始终坚持以客户满意为导向的经营原则，将改善和提高菜品质量、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，注入新的活动，创造新的卖点，再添新的经济增长点，在激烈的市场竞争中如何立于不败之地，屡创新高，是我们必须思考和研究的课程。

1、我们必须根据各餐厅不同的营运情况制定指标任务

2、各餐厅根据季节性及周期性的不同变化推出不同的经营活动方案。

餐饮员工流失的主要原因：导致员工流失的原因常常是多方面的。经过专家资料统计，依次得出流失的原因为：另有发展、薪酬、违规违纪、身体原因以及其他原因。

对策：由于餐饮人才培养主要分为三个部分，即管理人员、生产技术人员和服务人员。其中生产技术人员的培养难度最大，周期最长，但对餐饮的发展却起着至关重要的作用。

（1）对于管理人员：给人才一定的发展空间，使能者上，平者让，庸者下。餐饮高级管理人员（包括主管）工龄基本上都是2年以上甚至更久，也就是说，目前我们酒店餐饮的核心骨干成员都有较长的从业时间，稳定、经验丰富；但缺点是，学历偏低；只有领班层才有一些新的高学历的员工，但占的比重极小，高学历的员工应实践经验缺乏一时还无法上升到更高的岗位。我们必须加强管理人员的培训工作，理论与实践相结合，外出考察总结经验后集中学习。抓管理的重点是要抓好领班以上管理人员的管理工作，对他们严格培训和严格管理是提高酒店管理水准和服务水准的根本保证。

(2) 对于生产技术人员（厨师）：我们应建立完善的员工培训制度，开发员工能力，强化优质劳动力的培训、建立岗位绩效薪酬体系和新型的厨房组织结够，实行以物质刺激为住的薪酬福利体系，目前我们部门正在实行。

(3) 对于服务人员：高学历的学生不愿充当服务员，而学历太低又明显不适应高星级服务需要。我们需要大量的生力军在一线提供服务，但这些人越来越少。

a□定期进行员工素质考核，形成竞争性团队、通过对员工素质的测评，可以为酒店选拔管理干部、领导班子建设提供支持，有助于人才开发和有效利用，同时有助于形成学习性团队。同时培训的方法可以多样化，可特别利用例会的时间讲解具有实质性代表意思的故事，既活跃氛围又活跃员工的思维。

b及时与员工沟通，做到8了解（了解员工的家庭情况、住址、电话、家庭成员、学历、兴趣爱好），了解和掌握职工的思想状况，工作表现、业务水平和家庭状况，有针对性地开展思想工作，帮助他们解决一些实际问题和困难，使他们有归宿感、责任心和事业心。

c□做好员工的职业生涯规划，

d□及时分析人性的特点，研究心理学，特别针对不同年龄段的员工利用不同的管理方法进行管制，做好员工的心理辅导老师。教育员工遵纪守法、服从领导、服从管理，培养和提提高员工的酒店意识，自觉做好本职工作。

1、心理热情、主动、微笑是我们对客应具有的工作态度，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，微笑是健康的标志。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。

2、只有一流的员工才能提供一流的服务，普通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，我们的观念应该是员工服务顾客，管理者服务员工，而真正让顾客留下深刻印象的大部分都是员工，我的工作主要是管理好员工和做好协调，使员工更好的对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

3、强化好服务质量：

(1) 及时到达一线，进行工作指导，发现问题及时解决。

(2) 在重要宴会和重点客人开餐前要严格按检查的各项标准要求进行检查，发现问题或不妥之处及时改正。

(3) 在“走动式”管理中，检查各餐厅员工是否按操作规程进行工作，检查他们的仪容、工作效率、技术的熟练程度、服务态度，督导他们保持较高的服务水准。

(4) 与行政副总厨不定期抽检食品质量。

(5) 妥善处理客人的投诉，确保各项服务工作有效进行。

a□沟通环节：前台的管理人员与后厨管理人员必须及时进行密切的联系与沟通，前台必须将客户信息及时反馈，后台及时进行原材料的配置并定期出新，力求做到“人无我有，人有我先、人先我特”的特点。

b□点菜环节：

(1) 前后台针对菜品定期（每月最少一次）做好专业培训，可请厨师长会议代培或以会代训进行，前台及时进行菜品抽

查，提升员工的点菜和配菜水平及能力。

(2) 每日通报餐厅估清单，并要求员工强化记忆，要求在规定的时间内必须将厨房的新推、急推菜品及时销售。确保原材料的新鲜和口味特点。我们只有不断地改革，不断地思考和开发研究，才能使我们的餐饮管理得到完善和进步，才能更好地打造我们自己的品牌。

(3) 掌握菜品推销的特点：常客常吃常新，新客多推特色新菜结合

(4) 按照菜肴的基本方法合理搭配菜单。

在菜品及服务销售的同时，酒水销售时我们的利润增长点，现在怀化的客人普遍性的特点喜欢自带，酒水饮料，针对这一情况，各餐厅可针对不同的经营模式及情况及时采取不同的销售措施。之前，在美食广场工作时，来店消费的客人平均消费为35（除酒水外）元以下，我特提出凡销售果汁1扎，奖励1元钱/扎（因美食广场每月的员工罚单较多，奖励的金阁由餐厅平衡），有利的提高的销售积极性。在金阁餐厅，营业额能否创高，除了宴会及会议外，包厢的收入占得比例较大，为提升包厢营业额，我再次提出酒水销售奖励，凡销售888元以上白酒1瓶，同样奖励1元/瓶。并采用积极地销售观点灌输，为酒水的销售带来了部分收入。

1、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”，我们应把顾客当兄弟姐妹，当情人看待，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。国内的餐饮服务普遍缺乏主观能动性，我们必须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。

2、及时做好客户信息统计并汇总学习，确保落实到每一场服务当中。

例如：

(1) 书记在金阁餐厅用餐时喜欢吃龙虾或象拔蚌刺身，餐厅的每一位服务人员都其喜好，遇到书记来用餐时，都会提前点好这道菜肴。提供个性化服务。

当我们在收集重要客户信息时，可利用现场服务发现及总结的方式，另可通过领导旁边的随行人员了解。

1、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。

2、做好餐厅客户分类，并及时做好客源分析，及时拜访餐厅常客（在包厢服务时）

3、组建vip服务专员。

4、及时了解掌握部门的各项经营数据及成本数据，并及时利用曲线图、表格进行对比与各餐厅负责人分析数据。在数据中找到新支点，发现问题及时整改不足。

5、及时针对市场进行调查，特别是坏话的宴会市场，怀化本地宴会市场有一个特点：人数多，要求的菜肴数量较多，但

消费的标准不高，如何在这种竞争下拉大我们的宴会场次，需要一定得谈判技巧。针对这一块，要求预订部将酒店1年多以来的接待亮点及时进行总结整理，并及时跟新时令菜肴，在出品口味上满足客人的需求，做好销售。

安全与卫生是餐饮的头等大事，餐厅必须时刻提高警惕。

1、安全重点防范观念：每一个地方、每一个角度都存在安全隐患（要求并普及到每一名员工）。

餐厅员工必须时刻注意：

a加强外来人员的防范b规范操作流程c员工自身保护意识d防火防盗防事故e熟悉酒店各项消防知识。

2、卫生方面：

a餐厅必须时刻保持环境卫生，要求管理人员加强督导b要求厨房必须保证出品卫生c防自然生物灾害。

八、加强物资管理，提高经济效益

（1）了解和掌握餐厅各项物资的市场价格，及时清查损耗，指导进行物资的申报增补；根据饮食业的旺淡季了解增减食品原材料的进货额，及时进行销售，避免脱销或积压，造成损失或浪费；熟大概的悉库存情况。

（2）要求前台员工严格做好3级把关制度，检查食品原材料及饮料的标准、规格和要求，控制成本和毛利率。

2、餐饮部门在饭店里是直接对客人面对面服务的一个部门，客人流量大，口味和要求复杂，服务持续时间长，要求高，作为餐饮部经理要熟悉和掌握这项工作的规律和特点，认真督导管理人员和员工做好服务工作。

3、及时制定工作计划，并有条不紊的完成各项工作任务。

以上只是我对这个岗位管理工作的认识与思路和不成熟的构想，重要的是落实行动，希望能够帮助我将工作越做越好。有句名言说的好，只有一条路不能选择——那就是放弃的路；只有一条路不能拒绝——那就是成长的路。不管此次竞聘成功或者失败，我都会坦然地去面对。因为生命之灯因热情而点燃，生命之舟因拼搏而前行。个人的成长离不开大家的支持和指导，我一定不负众望，以务实的作风，不断的创新，为促进部门的发展而积极努力，为我们今后的经营而努力拼搏，为酒店的精心培养做出好的回报！

谢谢大家！

## 餐饮副总经理岗位职责篇三

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！

## 餐饮副总经理岗位职责篇四

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。（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。

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。

## 餐饮副总经理岗位职责篇五

3、熟悉公司招商业务方针体系，了解客户需求，匹配并提供合理方案；

5、负责公司客户的维护与积累，并建立良好的业务协作关系。

2、具备餐饮行业客户资源，丰富的团队管理能力。

3、为人诚实可靠，细心认真，沟通协调能力强。

4、积极努力，性格开朗求上进。

## 餐饮副总经理岗位职责篇六

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台。

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，我认为应该具备超强的六个方面：个人思想强、专业技能精、沟通技巧活、作风纪律严、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。

1努力提高自己的学习能力。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。

3在提高自己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。

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，业绩自然也就提升。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！

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信：有志者，事竟成！我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 餐饮副总经理岗位职责篇七

大家晚上好！

今天我很荣幸站在这里发言。我非常高兴地和你们在一起。同时，这也是我进入xx以来第一次参加公司的年会。在此，我谨代表桃园店全体员工，向在座的各位致以诚挚的问候和良好的祝愿。

桃园店筹备以来，得到了总部相关部门的大力支持和帮助，以及兄弟店的关心和协助。我们的员工坚持工作，在困难的办公环境中努力工作。从准备、招聘、运营准备，凝聚了所

有人的努力。在此，我谨代表桃园店全体员工，向大家表示感谢。也希望来年能更好的合作，把一份优秀的“答卷”交给集团总部。

在新的.一年里，我们应该有新的斗志。心思决定状态，脑袋决定口袋，思维决定出路，出路决定行动，行动决定财富。我们要发扬“善于奉献、忠于诚信、勇于创新、敢于承担责任、永不放弃”的职业精神，继续发扬“脚踏实地、创新务实、艰苦奋斗”的优良传统，再创佳绩、再创辉煌，把我们的事业做大做强。

在新的一年里，我们应该有新的目标。我们要努力打造高端餐饮商务休闲新模式，在生产水平、营销和企业管理上不断实现新突破，勇于与同行竞争，敢于与同行竞争，努力成为陕西餐饮业发展的排头兵，把xx规模推向新水平。

在新的一年里，我们应该采取新的措施。我们必须在努力巩固传统客户的基础上，继续拓宽业务渠道，加快新渠道的探索，开发新的优质客户；要努力打造服务金牌，大力推行金牌服务，构建金牌服务长效机制，把服务打造成桃园餐饮的名片；同时，要加强“以人为本工程”的建设，充分发挥员工的价值，挖掘员工的智慧和潜力，打造一支善于创新、意志坚定、吃苦耐劳、忠于餐饮的精英运营团队，为桃园餐饮的发展注入源源不断的智力支持和人才保障。

庆幸，回忆过去，现在做生意。新的一年开启了新的希望。在向总和集团领导的带领下，我将带领桃园全体员工努力拼搏，抓住机遇，顺势而为，努力工作，开创新局面，谱写xx美好未来的新篇章。

最后，祝xx集团一年比一年好，祝你新年快乐，万事如意。