

2023年酒店带班演讲稿(精选5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。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。

酒店带班演讲稿篇一

大家晚上好！

为了坚持信念，实现理想，就须孜孜不倦的努力。厨师技术长流水，烹饪学识博大精深。因此，学习上要执着追求，上下求索。不断的学习其深刻地认识到自己的浅薄与无知，故而不断地自我鞭策，不断努力。这是我对对自己成长的要求。

亲爱的员工兄弟姐妹们，还记得集训队时我们共同走过的时光吗？是那么的让人值得留恋和回忆；还记得那晚一次接着一次的紧急集合吗？是那么的让人觉得刻骨铭心；还记得实习时咱们共同学习一起努力的日子吗？是那么的让人感觉充实和难以忘怀；还记得开荒时我们一同流淌的汗水吗？是那么的让人汹涌澎湃，热情高涨；还记得开业时咱们跳跃的心情吗？是那么的兴奋激动和充满着激情``是缘分，是信念，是激情让我们同在一片天空，共同努力，学习，见证了自己和酒店的共同成长。

路是人走出来的，不管是康庄大道，还是羊肠小道，如果没有经过坎坷曲折付出的辛勤劳动和汗水，没有坚强的意志，没有准备吃苦的精神是不会有有什么成就的。我相信，我自己胸膛的那团火焰定会熊熊燃烧。我会和所有厨师以及全体兄弟同仁一道，奉献我们全部的青春，智慧和力量，投入到华

天，投入到潇湘，和她一起成长，一起强大，一起感受荣耀，一起见证辉煌！

酒店带班演讲稿篇二

在这个收获的季节，我们酒店也即将迎来开业的庆典，这标志着我们酒店即将步入一个全新的起点，一个新的里程碑正在我们手中树起。今天，我很高兴能和大家一起召开我们酒店的全体员工大会和开业动员大会。在此，我代表集团公司和大皇宫酒店对大家能成为大皇宫酒店的开业元老表示热烈的欢迎和诚挚的祝贺。

通过你们的掌声，我谨向付出辛勤劳动的酒店员工，我的同事以及关心支持酒店事业的家人表示衷心的感谢和真挚的敬意，回望筹备期的那些日日夜夜和风风雨雨，我深感荣幸和自豪，全体员工群策群力，克服了种种困难，终于迎来了我们酒店的即将开业。在此，我代表集团公司和酒店管理层对大家筹备期间付出的辛勤劳动再次表示衷心的感谢！

今天的大会与其说是鼓励员工的大会，倒不如说是一家人的聚会。我们是从无到有一步步走来，不管是经理还是员工都是手拉着手克服了一个又一个的困难，迎接一个又一个新的挑战，像一家人一样团结，互助。这让我看到了你们对酒店发自内心的热爱。我荣幸的是我们队伍的各个部门都有着优秀敬业的带头人，他们热爱事业，勤奋工作；我自豪的是我们的团队有那么多优秀的员工和出类拔萃的管理人才，在这样的氛围中迎来酒店的开业，它让我无法入睡，它会在我的事业生涯中留下最美好的记忆和感动。

一、在思想上要做好正式营业的准备，树立精品意识，完成思想状态从筹备期到开业状态的转型，从今时今日今刻开始，我们酒店筹备组已经不复存在了，随之迎接我们的是6大部门已经走上正式运营的轨道。

二、在行动上做好准备，强抓劳动纪律和仪容仪表，以酒店《员工手册》为标准，做到“以人为本、以客为尊”的合格星级酒店从业人员；精湛技术是我们在软件建设上追求的目标，身为酒店的员工，我们不仅要认真领会和履行酒店的旨意，服从酒店的安排，还要认真钻研各自的业务，“勤奋好学、诚实守信、勇敢担当、忠诚感恩”。保持不断创新的工作态度，让每位客人感到日新日奇。留住顾客，就留住了市场，也就留住了我们自己。

三、酒店是对外的一个窗口。要树立窗口形象，就必须从自身素质抓起。作为服务行业，尤其作为我们酒店这样一个高起点，高标准，高要求的酒店，我们不仅拥有完善的住宿、休闲、餐饮场地和设施以及配套的娱乐场所，而且，有我们在坐的 xxx 多位员工，你们是创造酒店形象的代言人。从现在开始，我们不仅要做好每天的工作，而且要不断的“完善自我，创造卓越，引领行业，建立标准”。时刻牢记“没有挑剔的顾客，只有不完美的服务”这个道理。

四、树立安全意识，完善安全设施，制定安全措施，实施安全操作，确保来宾的安全。希望你们在酒店管理层的领导下，在各部门经理的指导下，按照科学系统化的管理，标准程序化的`操作流程。同时加强各部门的业务和技能培训，加强市场营销推广，打造我们酒店在行业 and 市场的知名度，赢得更广阔的市场，建立良好的信誉，实现经营与管理的协调发展。为酒店能成为高水准、高效益的一流品牌酒店而不懈努力。在今后的工作中做到“和平相处、相融共生”。时刻以主人翁的姿态投入到工作中，严格按照专业标准来做好对客服务。

五、我们酒店实行层级管理：“垂直领导，层层负责，分工合作。”希望我们的管理团队从自己的言行举止出发，”亲力亲为、亲眼所见、亲身体会、亲自关注。“遵守工作准则：”不找理由、只找办法、关注细节、注重结果。“因为榜样的力量是无穷的。只有做好了榜样，才能培养出我们酒店所需的高素质优秀人才。酒店将不断加强内部管理，以人

为本，尊重知识，个人才智与团队协作相结合。同时，我们还要加强沟通与协作，保证沟通渠道畅通来提高工作效率，同事们，展现你们聪明才智的时候来临了，发挥你们创新能力的机会来临了。同时我更希望你们在事业上有更大的发展和进步。从现在开始，是你们发挥才干的良好开端，我们不仅是在选择优秀员工来我们酒店工作，而且是在培养更优秀的员工走向领导的岗位。机会在每个人面前都是平等的，如果你能秉承”服务体现价值、勤奋实现梦想“的员工目标，那么，机遇就会光顾你的存在。

下面我简单的讲一下今后这段时间对各部门的要求：

人事部在我们酒店前期招聘以及培训工作中，做出了杰出的贡献，从人员筛选，面试，再到入职培训，经过千锤百炼，最终确定了我们这支由各方精英组成的队伍，我希望以后继续发扬这种高标准、严要求的精神，在我们的酒店中：无勤奋好学者一不用，无梦想追求者一不用，无长远规划者一不用。做好酒店开业后的培训和监督工作。努力打造一支超级服务标准的健康团队。

工程部的工程量之大，范围之广是有目共睹的，大到客房，餐厅的日常排查及维修，家私的放置，小到一颗螺丝钉的安装，一条线路的改造，要全方位的照顾到真的是很不容易，希望大家本着实事求是的态度做事，丝毫不可轻视每一个微小的环节，要稳扎稳打，一丝不苟。要知道现在多走一步路，多做一个步骤，以后会帮你们减少很多不必要的麻烦。

前厅部、桑拿部、餐饮部、房务部和休闲部是我们的一线部门，对于一个酒店来说，是门户，是最能体现我们酒店星级服务标准的一个媒介，从客人到达酒店，下车，经理们接待，到前台办理手续，包括沐浴后在餐厅用餐消费，按摩健身，休闲娱乐等等。直到客人结账离开，这一系列的过程如果有一个环节出错，就会导致客人投诉，一个环节的否定，就会否定我们所有的服务。所以，我们一线的员工们一定要时刻

注意自己的仪表，言谈，举止，严格要求自己，要以微笑的服务，亲切的态度，礼貌的话语，对待我们的客人，请大家记住“要永远保持第一天上岗时的心情来对待每一天的工作”。

财务部要认真组织本部门员工要做好日常财务基础工作，确保酒店经营工作正常运转，做好资金的收集和运用，确保资金能够妥善，完全，完整的保管。同时一定要严肃财经纪律，加强成本费用的控制，不断完善各项管理制度，做到大支出有计划，小开支有控制，要做到勤清理，勤申报，严格控制，力求把财务工作做的井井有条、有条不紊。

安全是企业生存之本，我希望保安部特别要在酒店运营期间，努力做好酒店的治安和消防工作，加强消防设施、设备的检查及保养，同时要强化管理，不断进行学习和培训，力求优质服务，真正起到为酒店保驾护航的作用。

销售部是酒店对内、对外形象的总枢纽，是负责酒店市场调研和推销的职能部门，它是酒店日常运作与操作的中枢机构，所以销售部的任务是艰巨的，所以我们要多去了解 and 掌握市场信息，发挥自己的优势进行业务拓展，利用各种渠道，各种形式，采取各种方法，各种手段扩大宣传，使社会各界了解我们酒店，保持密切联系，产生影响，建立良好的信誉，使酒店得到社会的推荐。

酒店的开业将会给未来的市场带来更新的展望。未来的竞争将激烈不已，困难与希望同在，对于我们整个管理团队既是机遇又是挑战，我坚信，我们的团队是一支经得起考验的队伍，一定不会辜负集团公司领导和社会各界的殷切期望。我们酒店必将打造出前所未有的沐浴行业的全新标准。

展现我们的机会终于来临了，大家要保持最积极地态度，以最职业的微笑来面对每一位客人，以最标准的服务语言来迎接每一位远道的来宾，以最新鲜的面孔面对明天的到来。作

为集团的领导，我们将一如既往的时时刻刻为我们的员工着想，让你们在工作的岗位上得到的不仅仅是收入，而是宝贵的学习经验及国际化的管理技能。请你们相信：酒店美好的将来将是你们迈向成功事业的敲门砖，奠基石。你们是酒店真正的主人，没有你们就没有酒店的明天，让我们携起手来，为我们酒店的明天共同奋斗。

酒店带班演讲稿篇三

上午好！我是前厅部大堂副理，今日我为各位演讲的题目是《……》历史的年轮滚滚向前□xxx的航船已经驶过了×年的风风雨雨。

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，或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学习计划，也促进了员工在对客服务

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酒店一定会在我们各位的共同努力下，节节攀升，响誉全国。

最后，我再次感谢xxx酒店对我们的培养，衷心祝福你——一路好！

酒店带班演讲稿篇四

时光如梭转眼间为以调到客房部已有一个多月时间了，从保安部到客房部，从一个门外汉到一个内行的过程中，有心酸也有快乐，从一开始做一个床的3分钟到现在地2分20秒，是和领导的帮助和我自己的努力是分不开的，没有领导的帮助也没有我的现在，使我从客房部的工作产生了浓厚的兴趣，我对客房工作已经有了深刻的了解。我相信我可以胜任客房领班的这份工作。

- 1、打开房门检查电源在检查门锁是否完好然后按照门的里外检查门的顶部及下面，走火图、防盗链、窥镜是否完好。
- 2、面墙壁的清洁，然后检查物品是否整齐。
- 3、写字台上面镜子是否明亮，镜子顶部是否有尘土，然后打开电视机，检查是否正常工作，频道是否在应停的频道内，检查里外的印刷品是否整齐，然后检查桌面有无灰尘，电视机电线有无灰尘检查椅子是否洁净及有无损坏。
- 4、检查窗帘是否拉紧打开自如，窗帘是否洁净，关闭时是否垂直均匀，窗是否关闭，窗台是否洁净，玻璃是否明亮。
- 5、茶叶、火柴是否齐全，摆放位置是否正确。

- 6、查床下是否有杂物，床罩铺放是否整齐美观。
 - 7、检查空调控制器性能是否良好及空调开关的洁净。
 - 8、检查卫生间门的里外两面及顶部的清洁。
 - 9、检查云石台面脸盆是否洁净，水龙头有无水渍及光亮度，物品补充是否齐全及摆放位置是否正确，毛巾是否整洁，数量是否齐全，镜子是否清洁明亮，镜子上沿有无尘土。
 - 10、台面下喉管，墙壁，墙脚是否洁净及垃圾桶是否洁净。
 - 11、查恭桶地座四周，厕板及内壁有无黄印，检查冲水系统是否良好，检查卫生纸及卫生袋齐全。
 - 12、查厕所地面的清洁程度，察看有无印渍、毛发。
 - 13、查发现的问题，包括清洁问题及物品补充问题，应及时通知服务员马上纠正，如属工程问题，马上下维修单及时修理。
 - 14、开房间时注意门是否能锁死。
 - 15、好查房工作表，特殊问题作好记录。
- 1、熟悉房间数量、房型、朝向等；
 - 2、客房内配备的设施设备以及使用方法；
 - 3、日常房间清理；
 - 4、酒店公共区域以及环境卫生的维护；
 - 5、掌握与客房相关的规章制度；

6、布草与客房地管理；

7、服务员的合理调配。

1、投诉的类型分为3个类型：电话投诉、书面投诉、当面投诉。

方法：

1、客人提出投诉时应站在客人的立场上表示同情，以便在感情上首先获取好感对客人投诉中具体要求能解决应立即答应客人并采取合理的解决方法。

2、客人投诉中提出的有关要求当时不能解决应立即同有关部门主管、服务人员协调调查或向主管领导反映同时做好记录，客观事实不清楚投诉及酒店和客人双方利益时要走访客人认真调查，搞清事实真相然后提出处理意见。

3、电话或书面投诉要做好投诉记录，由此投诉受理后要信函告知客人事情正在处理中特别是当地其他单位的投诉客人要求转诉的要将投诉内容告知单位。

4、客人指明道姓投诉店员的必须通知员工所在部门，管理人员查清客观事实经部门主管解决后将处理结果告知客人。

5、客人投诉情况事实原因在酒店方面的要在客人没有离店时应走访客人当面道歉急时采取补救，在酒店内部的投诉应在客人还没有离店前解决不要让客人带着不好的印象离店。

酒店带班演讲稿篇五

大家好！

人们都说，真诚的友谊来自不断的自我介绍。可我在这里想

把它改一下——足够的自信心也同样来自不断的自我介绍。我叫 ， 一个来竹林大酒店的有着敏锐洞察力的智慧女孩。认真的女孩最美，我的美丽无可匹敌。非常感谢宾馆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。担任领班这一职已有将近半年时间。在这半年里，因为我们有竹林大酒店的各位领导对我工作的关心和鼓励，让我学到了许多关于管理方面的知识。从最开始一个服务员的心理定位上升到了一个基层管理者的认知。真诚的谢谢他们。我认为，作为一个领班，她所起到的作用是巨大的。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。

在担任领班助理的这段日子里。我能按质按量地完成上级交给我的各项任务。我所在的区域，不管是从业绩到服务水准，都得到了主管领班们的一致肯定。以前一段时间由于区域餐位较松散，跑单现象比较严重。经过资源的优化整合，到现在的连续四个月无跑单现象，也是大家值得欣慰的一件事。我们实行了一个承包责任制，区域的每一位家人都有各自负责的事项。从餐中服务到卫生到五常等等到都有专人负责。每个人都能行使领助的权力进行安排和监督。并在每月的区域会中对特别负责的家人给予一定的物质奖励。这样做不但提高了她们的主人翁意识，让我们这一个小家庭团结得更加紧密，在另一方面也能够更好地增强她们的管理能力。并且在此中，我们区的管理又更进了一步，真正起到了双赢的效果。在业绩管理上我们也有专人负责。现在我们区域也订下了每月的销售目标，在每月的区域会上也对业绩特别优秀的家人给予奖励。由于实行了业绩奖励方案，虽然我们在地形上不利因素多一些，但在业绩上也不会输给其他区域。

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。怎样才能做到竹林大酒店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。

竹林大酒店的发展势头迅猛。只有竹林大酒店这个大家庭发展了，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！

谢谢大家！