

最新餐厅礼仪演讲稿(优秀5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

餐厅礼仪演讲稿篇一

- 1、遵守考勤管理制度，上岗前检查个人仪容仪表，以饱满的精神状态投入工作。
- 2、餐前检查各自区域的设施、照明系统，餐桌、餐椅是否损坏，硬件设施是否运转正常。
- 3、早班人员按需求数量领用、补充本区域低值易耗品，以备开餐使用。
- 4、餐前服务员打扫大厅·包间、台面及地面卫生，各种餐具物品是否按规定统一整齐摆放。传菜员需清理店门口卫生，并清理检查托盘的卫生。
- 5、按照所定工作岗位，面带微笑，标准站姿热情应客，无论何时何地只要见到客人必须点头微笑、亲切致意。
- 6、客到后，主动询问就餐人数，环境要求，根据顾客要求引至就餐区域。
- 7、餐中要求值台人员为客进行热情周到、灵活的服务，具有良好的与客亲情沟通意识以及员工之间相互协助的团队意识。
- 8、三楼包间人员于餐中必须始终在内为客提供服务，不得站在厅房外谈笑、聊天。（应始终在厅房内为客热情、周到的服务）

- 9、餐中勤巡视，并在征询客人同意下，勤为客人撤换菜盘、骨碟、烟缸等餐具，保持台面、餐盘的整洁。
- 10、为客人服务中，加强眼神服务意识，观察客人需求，对客人的要求、问话必须有及时地应答声。
- 11、服务人员应保持良好的上菜划单习惯，及时发现错菜、漏菜以及所须催的菜品。
- 12、对于客人换台、换菜、退菜、餐中预定等要求，任何人员都有权自行处置，一切以满足顾客需要为先。
- 13、对突发事件和客人投诉能灵活应变，巧妙使用语言与沟通技巧，处理不了时，应及时汇报上级。
- 14、餐后主动征询客人对菜品、服务的意见，并让客人填写意见卡。
- 15、对于用完餐的客人的服务，值台人员不可忽视怠慢，必须善始善终的保持优质的服务并适当的推销酒水和饮料服务。
- 16、客人离开前主动提醒客人不要遗忘物品，如有发现客人遗忘、丢失物品应及时上报上交吧台，不可私自藏匿，一旦发现给予开除。
- 17、按摆台标准补台，并将餐椅集中整齐摆放于指定位置。
- 18、轻拿轻放小件餐具物品及玻璃器皿于指定地点，洗刷后由本区域人员擦拭、归位。
- 20、餐后注意整理清洁区域、台面等卫生，擦拭收碗盘并放于指定地点，由洗碗工清洗。

餐厅礼仪演讲稿篇二

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。

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。

餐厅礼仪演讲稿篇三

在公开招聘干部的整个过程中，竞聘演讲是至关重要的一环，竞聘者要想“中标受聘”，演讲稿将起关键作用。本站小编为大家整理了关于餐厅主管竞聘演讲稿3篇，希望对你有帮助。

尊敬的董,亲爱的伙伴们:

大家下午好!

我是度假村茶餐厅副主管，我这次竞选度假村茶餐厅主管一职。

我竞选的第一个理由：薪酬待遇。如果竞选成功，我每个月的工资将从原有基础上每个月提高100块钱，一年下来就是1200块，再加上其他一些额外的补助，我相信，没有意外的话，从副转正，我一年就可以多领1个月的工资。

我的第二条竞选理由：向前看。工作生涯，人都要争取往高处走，无论每走一步多么微不足道，多么麻烦，都要有不畏艰难，顺着台阶一级一级往上攀登的勇气。为了培养这份勇气，我今天站在了这个演讲台上。

我的第三条竞选理由，是为竞选成功做打算的，关于责任!不在其位，不谋其事。我一旦竞选成功，领导交给我的任务必然增加，肩上的担子加重，责任也随之变大，我会自觉地承担更多责任，为了锻炼自己的能力，为了提高员工的工作积极性，也为了公司的营业收入。

我的第四条竞选理由,是我对经营茶餐厅的一些想法:

(1)将茶水间里面多余的物品腾到后面的洗涤间去，在茶水间前面安装一个吧台，秋夏两个季节，茶水间里面可以提供新鲜果汁和奶茶系列，更多的时候帮客人泡茶，提供茶水，也可以调酒。吧台人员由主管和服务员轮流担任，给他们做各项技能的基础知识培训。

(2)当煲仔饭系列推出之后，可以制作菜单卡片，用盒子装着，放在度假村、温泉山庄床头柜边上。如果情况允许，也可以在附近宾馆的前台放置此类卡片。煲仔饭系列宜价格适中，树立品牌和口碑效应，借助灰汤飞速发展这股东风，推动金太阳灰汤农庄度假村茶餐厅这别致的快餐文化模式的长远进程。

我的演讲完毕！

谢谢大家！

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一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。我是一名来自中餐厅---，现餐厅传菜组领班，自xx年入职宾馆中餐厅传菜组工作学习近20xx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，更是一次相互学习、相互交流的机会。

第一、我想作为中餐厅的一名基层主管，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、关注宾馆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。

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。把对客户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

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！

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。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,一个来自xx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,今天我要向着主管这一岗位冲刺。

担任助理这一职已有将近半年时间。在这半年里,因为我们有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,作为一个主管,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。我所在的三区,不管是从业绩到服务水准,都得到了主管主管们的一致肯定。以前一段时间由于三区餐位较松散,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。

如果我能竞聘上主管这一职,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,只有你真正把她们当朋友看了,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!

谢谢!

餐厅礼仪演讲稿篇四

今天,我怀着一颗感恩的心站在这里,我相信每一个有感情的人在这里都会有很多的回忆,哪怕一个人只在宝成呆上一天,大概这一辈子也不会忘记这个人杰地灵、记载着我们成长足迹的地方,因为这是我们远在他乡务工人员共同的家园。

单凭心底的一个爱字,可能说明不了什么,因为我们都是平凡岗位上的普通员工,不能够为公司作出多大的贡献,可在我们的心底中有一个小小的声音在提醒自己:宝成是我家,爱岗就是爱她。是的,我们就像是一颗颗小小的螺丝钉,在每一个属于自己的岗位上默默地工作着,因为我们知道,只有我们的坚持不懈、互相帮助,这部大机器才能良性运转。这是我们身为宝成人的一种责任,而且我们热衷于自己的工作。

时光荏苒,岁月如梭。翻开记忆的胶片,从四面八方聚在一起的我们曾经笑过、哭过、惘然过。可这一切都过去了,现如今我们已经意识到这是一种小情绪,一种不成熟的表现,我们已经在企业的发展中锻炼了自己,在时光的流逝中迅速的成长。所以我们好感激,感激我们的企业,感激我们的领导,感激您给了我们一个拼搏的平台,感激我们身边的每一个人,谢谢您给了我们一个机会,让我们可以尽力的去展现自己。

有一句话这样说：细节决定成败，精益求精才能争创一流。我们一定会在自己平凡的岗位上，实现自己的价值，爱岗如爱家，为宝成的明天贡献我们的一份力量。

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！

尊敬的各位领导、评委，亲爱的同事们，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。餐厅服务员爱岗敬业演讲稿3篇餐厅服务员爱岗敬业演讲稿3篇。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！

餐厅礼仪演讲稿篇五

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。

如果我能竞聘上领班这一职，我将做好以下几点：

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!

演讲稿一：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！

演讲稿二：餐饮领班竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是xx-x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！

演讲稿三：餐饮领班竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我是xx-x□很荣幸能有机会站在这里进行竞聘演讲，衷心的感谢公司和领导给我这次机会，参加今天的餐饮部领班竞选，这对我来说是机遇，更是挑战，我将非常珍惜这次展示自我、锻炼自我的难得机会。

1. 与我所学的专业息息相关，我是旅管部的学生，所开设的课程也都是紧贴酒店管理的，所以我从事这个行业，一是专

业对口，二是基本功扎实。

2. 无论何地我都尽心尽职，赢得许多客人和领导的好评。

3. 我曾在一个商务型茶楼打寒假工，所以对散客的接待有了一定的熟悉和经验度，并由于领导和同事对我工作的认可，颁发了“服务之星”奖，我有信心、有决心做好本职工作，自我完善；力求做到更好。

在这里，我粗略的说下我的见解，我认为作为一个领班，首先对客的服务意识要强，在服务过程中要注意每个环节，比如说：在客人用餐时，要不停的巡台，要求员工及时更换骨碟、烟缸等，做好四勤工作，客人没想到的我们要想到，客人想到了的，我们要做到，提高宾客的满意度；还有当小朋友来用餐时，我们要及时送上宝宝椅，或准备一套较小且不容易破损的儿童餐具，在小朋友哭泣大闹的时候，送上可爱的儿童玩具，只有个性化的优质服务才能得到顾客满意加惊喜；再比如说：顾客用完餐后，要主动问询宾客意见，记录下他们的用餐习惯和对菜肴的喜好和忌讳，下次用餐时就增加了熟悉度，增加了顾客的回头率，这些都是人性化服务，只有精益求精，才能为客人营造家的感觉。其次，就是人际关系，我认为不论是领导、员工还是客人，都要有一定的人际关系。比如说：对客人，我们可以把一些常客和老顾客的姓名、职位、电话和爱好记住，每次客人一来，我们就用姓氏和职位来称呼，这样会让客人感到受重视，还会让客人感觉我们很热情。甚至每逢过年过节还可以给客人发一些祝福的短信，可以增加客人的回头率；对上司的关系与对客服务有关，当我们对客人热情的服务得到好评时，就会得到上级的认可，这样人际关系也进一步增加了。同时也要与员工建立良好的关系，因为当你发号施令时，他们是你坚决的拥护者和执行者。

最后就是管理方法，我认为一个好的管理方法不仅会给部门带来好处，起到作用，甚至会影响的整个公司。

1. 我们要善于平衡员工之间的矛盾，配合上级，管理好下属，还要督导员工的工作，发挥带头作用，协助主管的培训工作，带领员工不断提高业务技能、综合素质。在月底总结员工表现，根据员工的表现给予表扬或批评，奖励或处罚。

2. 还可以采用我以前工作时的方法，每天早上开例会前，总结头一天的工作，下午开例会前，就总结上午的工作。只有不断总结，才能找到更好的工作方法。

3. 在此，我还有单独提出一点，那就是微笑，在任何地方都可以用到，它是一种语言，还可以创造出能量，展现出我们的热情与关爱，微笑还可以得到别人的回报，它是坦诚的、是温暖的，不论是与客人、领导还是同事见面了都要展示出自己灿烂的笑容，微笑从我做起。