

# 最新餐饮主管竞聘演讲稿 餐饮主管述职报告(大全5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。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。

## 餐饮主管竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导，各位同事：

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。

(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，我拟定新的培训方案，针对性培训，效劳现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的标准操作效劳程序来检验他们的效劳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，标准效劳操作流程，提高了效劳质量，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。

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，效劳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。讲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：“照顾好你的员工，他们将照顾好你的顾客”。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表达的淋漓尽致。我也谨尊这一原那么。

(1) 这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议，包括年终总结季度总结每日效劳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，餐饮部效劳员众多，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，要敢于成认错误，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。

使宾客快乐而来，满意而归。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人效劳员严抓培训，让每个效劳员都能独挡一面，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”。争取以全新的效劳理念，效劳阵容迎接奥运到来。在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

## 餐饮主管竞聘演讲稿篇二

尊敬的酒店领导及同仁：

大家好！

新春即至，万象更新，在这迎新辞旧之即，感谢各位领导对我的关心和指导，也感谢各位同仁对我的支持。9个月来，本人忠于职守，勤奋工作，较好地完成了各项任务。现将今年9个月来的工作情况和明年的工作思路作如下汇报。

从xxx年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要担任xx副主管职务，负责班组排班排休、餐具管理和预订部的管理工作，后几个月（6——12月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，调至餐厅担任主管职务，9月份开始兼任部门培训工作。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

### 1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，在做管理工作时，我了解到餐厅员工多数来于湖南各市的不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训汇报和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范餐饮六大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店时有迎声，迎宾员能主动、热情地上前服务，介绍餐厅的特色菜，当宾客准备点烟或点起烟时，服务员应及时点火或呈上烟缸

等。

在11月份时，酒店举行了技能大比武系列活动，美食广场班组成员获得了托盘接力赛团体第一名的好成绩。其他员工通过本次比赛活动，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

## 2、抓管理建章立制的执行度

前期，美食广场很多工作存在问题，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过班组各管理人员悉心探讨，我把奖惩制度、电源的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项张贴在办公室内，并及时更换宣传栏文件，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。

## 3、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，利用每天的班后会及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“小炒肉”分量不足，“水煮活鱼”不够香，菜肴味道偏咸等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意，并及时将客户信息进行记录，在节日或纪念日及餐厅活动经营时及时发将信息传达给客户，以争取更多的回头客。

## 4、做好会议餐及团队用餐的接待及管理宣传工作

餐厅接待了多场大型会议用餐，会议餐的要求主要求速度快，效率高，班组特针对此点，将客人的心里需求牢牢放在工作的第一位，通过优良的产品和周到的服务来满足客人的要求，在各项会议餐接待过程中，未出现较大投诉，也为对外宣传酒店规模等起到了良好的作用。

## 5、深入市场调查，抓市场经济

班组成立市场调查小组，及时掌握市场需求，并及时跟进菜肴及策划餐厅各项经营活动，以取得更高的经济效益。

总之，在这平凡而又不平凡的9个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足。

1、协调平衡工作不理想，有些事情协调的不全面、不到位，平衡的不尽合理，影响了工作质量。

2、起草函件拟的内容不够严谨，周全。

3、工作中细节问题处理不到位，应加强改进。

## 4、经营缺乏务实性

作为班组主管，我的一言一行对班组人员的精神面貌、工作水平及工作做作风都起着至关重要的作用，所以工作中我将不断加强学习，不断提高自己的管理水平，文化专业知识和业务能力，不断改进自己工作方法和工作作风，努力提高工作效率，从而带动本班组员工共同提高。

上述工作我只是摘其重点进行了汇报，不可避免有许多疏漏，还有许多不尽事宜请领导及同事多提宝贵意见，如果说取得一些成绩，也是在酒店领导关怀下，各班组支持以及外部门等全体成员共同努力工作的成果。

目前，外面的市场还没有完全打开，需要我们继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、总结经验，进一步明确部门的指导思想，紧紧围绕酒店的经营理念，牢固树立服务思想，为班组员工做好信息及时传递服务工作。

2、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

3、认真做好本岗位工作的同时，不断认识新的客户，稳定老客户，通过自己及班组全员的努力，留住客户，做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好餐厅各项工作。

6、结合实际，提高班组的整体工作水平，以服务、求实、高效为原则。严格执行酒店各项规章制度，做好员工档案管理、加强员工宿舍的管理及创造班组良好风气，增强学习氛围等工作。

7、密切配合酒店完成各月不同的经营任务

8、努力提高沟通与协调工作，深刻领会领导思想，进一步做好监督、检查酒店各项函件、决定、指示下达到班组后的落实与执行情况。

9、及时做好酒店领导部门领导临时交办的事宜，按领导要求及时处理好突发事件。

10、紧跟市场，做好各项经营工作，在年初准备做好餐厅早茶开业！

以上是我的述职报告，请予审议，希望各位领导、同事们提出宝贵意见，谢谢大家！

### **餐饮主管竞聘演讲稿篇三**

本人xx□xx俱乐部和xx大酒店总经理，在xx董事长及xx总部的领导下，率领酒店全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店的服务质量、管理水平和经济效益。、

确立酒店的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店的经营管理目标，并指挥实施。

一、假日俱乐部自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定xx年度发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的□xx年基本确定俱乐部以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

xx年度俱乐部原计划收入为3709.04万元，实际收入为2329.65万元，完成率为62.81%。剔除中餐收入影响，俱乐部计划收入为1613.40元，实际收入为1648.69元，完成率为102.19%。其中西餐计划收入为401万元，实际收入为436.29万元，完成率为108.8%，客房计划收入为1186万元，实际完成1145万元，完成率为96.5%。为推动住房，带动消费，俱乐部在经营方面主要采取以下措施保证经营持续增长：

- 1、对住房客人增设了免费的游泳项目，对商务客房推出了每月住房累计满五间赠送泳票一张的优惠活动，以此激励商务公司的订房并对新开业的游泳池起宣传推广作用。
- 2、针对6月下旬的住房预售低，实行对散客和商务住房赠送早餐，对旅行社调低周末价来吸引住客。
- 3、把西餐厅定位成华强北至高观景的中高档西餐厅，细化服务，加强出品。抓住五一黄金周契机，自5月1日起，对西餐厅再一次调价，将自助餐午餐价格上调至58元/位，同时新推出下午茶项目。
- 4、俱乐部经营未达目标，主要原因为中餐收入与计划相距过远。下半年中餐情形极不容乐观，在达声股份公司决策下，于9月11日宣布停业。意味着俱乐部摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标指日可待。

## 5、指导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

二、主持制定和完善酒店各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关系，建立内部合理而有效的运行机制。

为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。

酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础，酒店管理层的自xx年年初开始，即对酒店整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

三、研究并掌握市场的变化和发展情况，制定市场拓展及价格体系，适时提出阶段性工作重点，并指挥实施。

市场的变化与酒店的发展息息相关，俱乐部正是基于此紧扣市场脉搏，及时提出各阶段工作重点：

一月份制定xx年商务散客、长包房、会议团房、旅行社散房价格及合约版本。二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。



三月根据季度转变调整金海悦大厅a[]b区优惠政策，减少赠送，完善c区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定xx会员卡章程。

四月完善酒店部门岗位职责修订，起草酒店各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

五月编制新菜牌，做好季节菜的转换，改变中餐c区服务功能推出行政套餐，加强对游泳池的销售工作，对客房浴室渗水维修，西餐厅包房天花、墙纸发霉维修，中西厨地面修补，中餐空调尘网清洗。完成经济大厦东外墙户外喷绘广告的制作。策划六一儿童节的优惠活动。

六月重组中餐人员编制，续聘优秀营销人员，开展端午节、儿童节应节活动，调整西餐厅暑期出品，完成酒店宣传册的订印。

七月份酒店为节约成本，实行部分物资自购，中餐增加新菜式的推广，西餐推出精选下午茶、夏日倾情饮品。客房增加可售卖毛巾，对客房一次性用品进行颜色区分。开始对客房的渗水维修。

八月对酒店电梯喷画进行更换，对中央空调及锅炉进行水处理、清洗，重新订制客房一次性用品。

九月根据中餐经营情况及时停止了中餐营业，并围绕中餐停业做好员工遣散、供货商物资退货及资产盘点工作。同时西餐厅开展了以登高赏月为主题的中秋活动，取得了良好效果。

十月做好十一黄金周的接待工作，同时由于高交会的举行，及时调整了房价，提高了营业收入。为节能降耗，制定秋冬季节中央空调开放时间。

十一月完成酒店部分制服的更换工作，同时对客房风机盘管进行清洗，同时为改善员工住宿，将员工宿舍由莲塘搬至上步，取消了员工班车。

十二月进行了办公室搬迁，同时以圣诞节为重点，对酒店进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

五、负责中层以上管理人员的培养和使用，督导酒店的培训工作。

酒店中层管理人员为酒店的中坚力量，培养酒店自己的优秀人才，需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定，人格的尊重。目前酒店采用用人的原则为量才适用，让贤者居上，能者居中，智者居侧，充分发挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理。

培训工作对于酒店适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度；员工更高层次地理解和掌握所从事的工作，增强工作信心。为此，俱乐部在xx年度开展了大量的培训工作，要求各部门每月制订培训计划，以第二季度为例，累计培训时间为242.5小时，其中四月份为101.5小时，五月份为67.5小时，六月份为73.5小时。部门平均培训课程在6节/月，人均月平均培训课时约8小时。

## 餐饮主管竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导：

大家下午好。

非常感谢领导给我这个机会参加今天的主管护师竞聘。

我叫xx今年33岁，护理本科学历20xx年8月参加工作至今，一直在手术室从事护理工作，现任手术室副护士长xx年取得主管护师资格20xx年，我到临沂市人民医院手术室进修学习xx年11月到烟台毓璜顶医院进修学习关节镜手术操作和器械消毒灭菌技术。

参加工作以来，在各级领导的正确领导和同事们的大力帮助下，我始终严格要求自己，努力提高自身综合素质，兢兢业业，尽职尽责，熟练掌握了手术室的各项操作技术。我一直在履行着手术室护士的职责，并且负责组织本科室各级护理人员的业务学习，督促所属人员从事执行无菌技术操作规程，对精密仪器的维护和保养。认真执行手术室工作制度，在抢救中，不断提高经验水平。手术中不断适应各个手术医生的喜好和习惯，尽量让每一位进入手术室的医生都有一个满意的心情。

随着我院的飞速发展，各科室专业要求越来越细致化，专业水平越来越高，手术也越来越微创化，对我们手术室的要求也越来越严格。在我院新开展的射频消融术、腹腔镜手术c型臂下的骨折微创内固定术中，我做到了器械消毒灭菌和手术配合的专业化。特别是12月新开展的关节镜手术，膝关节清理术、半月板切除术等都取得了良好的治疗效果，使得我院的腔镜手术走在了全市同行业的前列，受到了患者的一致好评。

在此次竞聘中，如果我能聘上，我会更加努力的工作学习，我相信我自己有能力也有信心干好主管护师该做的工作，把手术室的工作做到更好。如果聘不上，我将依然保持正确的心态，反思自己的不足，秉承自己的一贯作风，努力学习，勤奋工作，踏实做事。

谢谢大家。

## 餐饮主管竞聘演讲稿篇五

我叫xx□护理本科学历□20xx年10月到本院参加工作至今，一直在脊柱外科从事护理工作□20xx年取得护师资格。

此次竞聘主管护师，我认为自己有以下几点优势：

我思维敏锐，心理素质良好，工作认真负责，善于与人沟通，凡是我经手的工作，都会尽心竭力地去做，力求完美。同时，我个人也十分渴望能够尽自己的力量，在工作中承担更多的责任，为病人做一些实事。

如果能竞聘成功，我将在科护士长的领导下和在主管护师的业务指导下，兢兢业业地做好临床护理等业务技术工作。

下面，我就如何做好脊柱外科护理工作谈谈我的想法：

一、认真书写护理记录，千方百计减少病人的痛苦，安安全全做好自己的工作。

无论是职工家属，还是地方患者，我都坚持视病人如亲人，做到态度好、话语亲、动作柔，耐心回答病人及其家属关于病情的咨询，以及家庭治疗、保健方面的注意事项等，没有发生一起与病人的言语冲突，没有发生一起因服务态度、服务效率、服务质量等问题引发的纠纷，受到病人及其家属的一致好评。

二、发挥作用，做好帮带工作。

对于病人来说，护理工作不是一个护士能够主管负责的，而是一个需要团队轮值配合的工作。近年来，医院为护理队伍补充了新生力量，工作中，自己能够充分发挥自己年资较高、经验丰富的优势，主动搞好帮带工作，为年轻护士讲解业务技术、与病人沟通等方面的知识，解决护理业务上的疑难问

题，指导落实护理措施，帮助年轻护士尽快成长，为整体护理水平的提高做出了自己的贡献。

### 三、不断学习，提高思想业务水平。

在过去的一年里，我能够通过报刊、电视、参加政治学习等方式，认真学习党的方针政策，学习上级的各项指示精神和规章制度，通过学习，提高了自己的政治理论水平，进一步端正了服务态度，增强了做好本职工作、自觉维护医院良好形象的积极性。

同时，自己积极主动地参加医院和科室组织的业务学习和技能培训，并坚持自学了相关的业务书籍，通过不停地学习新知识，更新自己的知识积累，较好地提高了自己的专业修养和业务能力，适应了不断提高的医疗专业发展的需要。

随着社会的发展进步、人们生活品质提升，病人对护理质量的要求也越来越高。

在今后的工作中，我将进一步牢固树立“为病人服务、树医院形象”的思想，立足岗位，勤奋工作，履行职责，为提升社区医务人员整体形象增光添彩。