

最新酒店个人演讲稿 酒店服务演讲稿(实用7篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

酒店个人演讲稿篇一

大家好！

我们出生在一个文明的国度，成长于一片的沃土，从小我们喝着礼仪的乳汁长大，穿着礼仪的衣裳前行。礼仪可以说是人际交往中适用的一种艺术，一种交际方式或交际方法，是人际交往中约定俗成的示人以尊重、友好的习惯做法。它体现着一个人的自身修养，又美化着我们自身、美化着我们的生活。它是国家文化精神的重要内容，是企业形象的主要附着点，更是自己内在与外在美的综合体现。我们总在许许多多的细节中将礼仪之歌传唱——小的时候，妈妈就教我，见了叔叔阿姨要问好；上学的时候，老师又教我和别人说话要注意表情和语气；漫步在校园的小道上，不时会收到一个个温馨的笑容，参加一个节目表演总要在脸上涂了又涂。每天都会对着镜子转悠几圈，轻轻地问自己，今天我准备好了吗？我的脸上是否还有污垢，我的衣角是否还未拉平，我的头发是否还很凌乱？我要把整洁美丽大方的自己展示给周围的人。

礼仪适用的范围很广，如果分类，可以大致分为政务礼仪、、、、等等。它包含着涉及穿着、交往、沟通、情商等内容，而一切的一切都可以从一个微笑开始。微笑是一种令人感觉愉快的面部表情，它可以缩短人与人之间的距离，为深入沟通与交往创造温馨和谐的氛围。因此有人把笑容比作人际交

往的润滑剂。把微笑送给陌生人，就撒下了欢颜与可亲，那是友谊的种子在浸润；把微笑送给熟人，就了执著与真诚，那是友情的禾苗在扎根；把微笑送给亲人，就铺展了祝福与温馨，那是情感在递增；把微笑送给爱人，就书写了体贴与关心，那是挚爱在加深，不仅将两颗心融为一体，更咀嚼了爱的心声。把微笑送给弱者，就送去了支持与鼓励，更献出了理解与温暖，不仅吸取了失败的教训、品味了道路的艰辛，更激发了向上的勇气，贴近了心的距离；把微笑送给对垒者，就献出了歉意与包容，更现出了过人的胸襟与胆识，不仅可冰释前嫌，更能化干戈为玉帛，携手共进；把微笑送给强者，就献出了赞赏与敬意，更现出了钦佩与肚量，不仅分享了成功的欢悦，更收获了宝贵的经验，奠定了人生的基石。“微笑待人”是人生中永恒的情感语言，是全世界通用的一种欢迎性语言，也是世界上最美好的语言；同时，微笑还是一把打开成功大门的金钥匙。它不仅仅是商业的需要，也不仅是服务业的专利，尽管世界许多著名饭店管理集团如喜来登、希尔顿、假日等都有一条共同的经验：微笑是作为一切服务程序灵魂与指导的“十把金钥匙中最重要的一把”。美国著名的麦当劳快餐店老板认为：“微笑是最有价值的商品之一。”但它还是世界上人人离不开的成功必由之路上的必备素质。现实生活中，我们的每一个人都离不开与人交往，在这个交往过程中，谁需要微笑来伴随，来完成整个交际过程。微笑决不是单纯属于服务行业的事，是生活中谁也离不开的一种最直接最直观最便捷的肢体语言。

因此，我们不仅要提供高自己的办事效率，提高自己的工作质量，提高自己的诚信度，还应该“免费提供”微笑，这样，我们的生活才算完美，我们也才能由此而获得幸福的快感，说“微笑事关人生成败”一点也不过分。某加油站在刚开始推广清洁汽油的时候，有顾客到油站吵闹着说油品质量有问题，要其赔偿他的损失，理由是因为他“加了我们的汽油之后车子就跑不动了”。这时，加油站长微笑着上前，耐心地向他解洁汽油的五大功效，其中就有帮助汽车清洗油路这一特性，而他的车子又比较陈旧，还是第一次加这种清洁汽油，所以

一定会有大量的污垢排出，整个清洗会有个过程，大概需要三四箱油才能使清洁汽油增加动力的功效发挥出来；所以清洁汽油本身没有问题，请完全放心使用。由于该站长自始至终真诚地微笑，终于使这位顾客消除了疑惑，以后的日子里，员工们的微笑，又使许多顾客成了他们的好朋友。然而，正是因为微笑之“难能”，方才显得微笑之“可贵”。尤其当“微笑”成为从事某种职业所必备的素养后，就更要坚持、坚持、再坚持，笑口常开，直到永远，不但要付出具有实在意义的劳动，还需要付出真实的情感；只有将心中的“情”与脸上的“笑”加上嘴上的“您好”完全融合在一起之后，我们的交往和勾通才能真正被对方所接受，也才能真正显示出真诚和高贵。在微笑交往中，我们应该多倾注一份真诚的情感，让微笑去感染、沟通每一位朋友、同事的心灵，只有这样，我们这个社会才能真正算得上是一个和谐社会“微笑待人”是人生中永恒的情感语言，是全世界通用的一种欢迎性语言，也是世界上最美好的语言；。

由此看来，微笑虽然看似是人人都会的小事，但只要真诚地面对他人了，就会产生有巨大的威力啊！它能够帮助我们结识朋友，能够帮助我们化干戈为玉帛，更能够帮助我们提高工作效率！当你拖着狼狈走进面包店时，服务员那个和蔼的微笑一定会让你感动，当你去应聘的时候你的微笑也许就能感染周围的人群，当外国朋友向你打听道路时，你的微笑也许就成了你的民族在他心中的美好形象。生命中，让微笑融入你我的生活，去装点魅力人生。每当你微笑，你就在向他人表明，我很喜欢你，你使我快乐。

酒店个人演讲稿篇二

大家好！

首先，感谢酒店和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我叫xxx□199x年xx工程专业（……工作经验）。今天竞聘的岗位是副总经理。

我今天演讲的主要内容分二个部分：一是我竞聘副总经理的优势；二是谈谈做好副总经理的工作思路。

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店的初期建设鞠躬尽瘁。

1996年酒店组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业管理队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，重点做了二项工作，一是自主编制了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是改造及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更经济、更可靠。

第二、尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还为主编了一套“发展大厦物业管理制度汇编”及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店的突破发挥自己的聪明才智。为了酒店有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，（……工作成绩）。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在物业初创时期，我事必躬亲，到过大厦的每个地方，摸过大厦的每个部件，工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别

能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识。我从学校毕业后，从没间断过学习提高。参加过xx省首批汉语言文学专业自学考试，连续二年合格，后因参加新厂筹建设计及以后的安装、调试、运行等繁重的工作而中断；为了进口设备筹建、安装工作的需要，我又参加了英语言专业学习；在担任设备分厂副厂长后，又针对所管工种需要，参加了电工、司炉、空调、管道等操作培训；随着进入酒店工作，我又应工作需要，学习了电信、消防设备维护、安装和保养知识；根据现代化物业管理和实际需要，我又自学了计算机操作和编程，掌握了计算机辅助制图、设计；当国际软件园入住我大厦后，我又很快掌握了网络设计、施工和调试知识。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通、机电一体，既有广博的理论基础，又有实际工作经验，所以在我的工程技术工作中时常会揉和感性的审美元素和分析问题的融会贯通、解决问题的快捷实效；我水、电、暖、通、空、消防、电信、电脑、网络皆有所学。我想，虽然我不是最专业，但我确实很全面，这对一个技术管理工作来说，非常重要。

酒店个人演讲稿篇三

大家好！我是前厅部大堂副理，今天我为大家演讲的题目是xxx□

历史的年轮滚滚向前□“xxx”的航船已经驶过了三年的风风雨雨。今天，我在为他三岁生日祝福的同时，有太多太多的感慨！是啊，来颐景一年多了，时间虽说不长，但酒店规范的管理制度，良好的工作氛围让我觉得能成为一名“xxx人”而

倍感自豪。

身为酒店大堂副理的我，始终秉承着“言必行，行必果”的办事风格，在每日受理宾客投诉时，都能在领导和同事们的帮助处理后，总结经验，找出不足加以改正。而我也就在每次总结、改进以后逐渐变得成熟起来。

有一次，酒店有位客人感到身体不适，至电大堂副理，讲明需要医生来为其打针或输液。接到电话后，我立即安排了礼宾部人员外出请医生来为客人医治，心里还美滋滋地想：客人一定会非常感谢我们这次为他提供的医疗服务。正在这时，我们经理前来询问，我在讲明了事情经过后，本想一定会得到她的认可与赞同。没想到，她否定了我的处理意见。不会吧？我的一番好意，怎么会得到经理的否定？.....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，也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酒店一定会在我们大家的共同努力下，节节攀升，响誉全国。

最后，我再次感谢……酒店对我们的培养，衷心祝福你——一路好运

酒店个人演讲稿篇四

大家下午好！

我是来自北站店的刘兴华，今天能站在这里和大家分享我在昆仑乐居成长的故事，倍感荣幸。我人虽站在这里，可我的思绪却仿佛回到了那个炎热的夏天。刚刚大学毕业的我，初入社会，不懂人情世故，对未来感到一片渺茫，就像一艘失去航标的小船，在汪洋里漂泊，当时就想找一份工作，开始自己新的生活。

俗话说，女怕嫁错郎，男怕入错行，找工作就像找女朋友一样，我异常的慎重。当时就在网上漫无目的的找着，突然，一条昆仑乐居招管培生的信息让我眼前一亮。因为在上学的时候经常来北站，昆仑乐居北站店的楼体亮化广告深深的吸引着，当时就想我如果能加入这样的公司，将是我终生的荣幸。于是我打消了南下的念头，来到郑州，经过面试我如愿成为了昆仑乐居的一员。我来到时离四期管培正式培训还有一段时间，我考虑到自己之前并没有接触过酒店行业，对其知之甚少，我就主动要求要去单店实习。当把我分配到了北站店时，我激动万分，从此就和北站店结下了不解之缘。初

到客房什么都不懂，起初是跟着大姐们一起做房，慢慢的学习一些简单的流程，由于陌生，工作总是错误百出，张经理和高主管，不但没有责怪我，而且主动给我做示范，耐心的帮助我。我也很虚心的学着，没几天，我就可以独立的做一层楼了。

时间转眼到了七月，管陪生开班了，第一天张总就告诉我们怀着空杯的心态去学习去做事。这段时间是快乐的而又短暂的，这是昆仑乐居给我的二次学习机会。听张总讲企业文化，幽默风趣，让我对昆仑乐居有了更加深刻的认识。听陈总讲酒店销售，让我懂得了，酒店并不是单单等着客人来的，我们还要主动的宣传。听侯店长讲商务礼仪，才知道了言谈举止，一颦一笑，都是有讲究的，当然还有王经理讲的企业制度，以及其他经理讲的各个部门的工作流程，这些都让我眼界大开，受益匪浅。经过理论上的学习以后，我们开始到各单店实习。没几天我就被安排到了武陟店开荒，因为早有耳闻，听说开荒很辛苦，去之前就告诫自己，无论如何都要坚持到底。刚到武陟，由于种种原因管陪生走了十几个人，当时我也彷徨过，是去还是留？我的内心不断追问自己，当时为什么会选择昆仑乐居？我告诉自己既然选择了远方，就要风雨兼程，于是我决定留下。

当时武陟店还是样板房，条件很艰苦，到那以后常店长经过跟业主协调，当天就把寝室整理的漂漂亮亮的，而且装上了空调，常店长为我们所做的这些让我们感到无比的温暖。这段时间的工作也是快乐的，当时只剩下我们三个人了，第二天销售部来人，我们一起开始了武陟店的前期宣传，工作中我们互帮互助，天气再热，没有人叫苦叫累，我被这种团队和睦融洽能吃苦耐劳的精神所感动。在武陟店期间，张总陈总也常去看望过我们，侯店长也多次给我打电话，鼓励我要坚持下去。有这样的领导，有这样的团队，我更加坚定了自己留在昆仑的信念，更加相信自己的选择是对的。痛苦是短暂的，快乐却是永恒的，在武陟店的那段快乐时光至今让我难以忘怀。

从武陟回来以后，我就留在了北站店，无论是跟着张经理学做销售，还是在前台学习千里马系统，无论是在餐厅工作，还是打扫会议室，我都会认真做好自己的工作，因为我喜欢看到客人脸上洋溢着满意的笑容，我希望我们的客人，在这里能体会到家的温暖。现在我在客房部工作，每天除了做好自己的本职工作以外，我还会加强业务学习，多读书，多思考。我常常想酒店要更好的盈利，就要有效的控制成本，和开发新的增长点，或许酒店营销并不仅仅是卖客房，卖服务，还可以对客房空间进行利用，增加营收还可以在现有的基础上增加细节服务，如天气、交通路况等温馨提示牌。

思考之余，我也常常读书，不断的学习有关酒店的知识，了解有关酒店的新闻。通过读书我知道了携程四君子，知道了季琦是怎样成为一个酒店行业传奇人物的。从携程到如家再到汉庭。其实想深入了解一个企业，就先得了解企业的灵魂人物，因为企业和人一样也是有性格的。为什么他们能把酒店做的那么好，我们的差距在哪里？我常常会思考，我知道酒店的兴衰，事关我们酒店的每一个人，大河有水小河才会满。我既然选择了酒店行业，就要有一颗服务大局的心。

随着中国经济形势的发展，酒店行业迎来了发展的春天，尤其的快捷商务类酒店，如七天，如家，锦江之星，都开始了在中国的版图上大肆占据市场，或许有人看到此情景会担心，他们会不会影响我们呢？正如我们张总所说，我们要在红海里寻找属于我们的蓝海。其实我们只要在细分市场里做到第一，我们就会在商务酒店中脱颖而出。随着中央对建设中原经济区的若干建议的出台，中原经济迎来了新一轮的高速发展，这样必定会带动中原地区的经济高速发展，尤其的河南酒店行业的发展，这对我们来说是机遇也是挑战，相信在全公司共同努力下，在各部门的紧密配合下，我们缔造中原商务酒店第一品牌的目标指日可待！谢谢！

酒店个人演讲稿篇五

大家下午好！

我们公司上班百分之九十以上都是年轻员工。

想问大家一个问题：“你为公司的经营发展准备好了吗？”

怎样才算爱岗敬业呢？

爱岗敬业就是要做好自己的本职工作，从身边的小事做起，日事日毕，努力学习业务知识、服务技能、搞好每一个职能岗位，做好每一次巡检，填好每一张记录。总之，待人接物、为人处事，都要做到从我做起，把小事做好，以热情诚恳的态度做好今天的工作；没有任何借口，任劳任怨做好自己的本职工作，当接到领导交办工作的时候，我们要尽心、尽职、尽责以最大的努力完成领导分配的各项任务。这就是爱岗敬业！

细节决定成败，精益求精争创一流业绩。有哲学家说过“细节差之毫厘，结果谬之千里”，真理和谬论往往只有一步之遥。相信大家都有这样的体验，一个错误的经营决策，会失掉消费市场，失去消费者的捧场，可以使若干年的努力泡汤，这就是细节的重要。看看今天的公司，从做好每一天事和做好每一件事入手，精诚团结、精细管理，各项工作都取得了较好的成绩，经营规模不断扩大，经营效果明显改观，员工收入增长，事实证明细节是成功的关键，事事精细成就百事。如果我们人人都精细，就能成就公司繁荣兴旺的明天。

在我们公司，杨总带领的一班人，以身垂范、呕心沥血，实行宏观控制、微观搞活的经营管理策略，使我们学到很多知识，使我们中层管理人员变得聪明和成长起来，为公司增添了新的血液与活力。

实现人生价值，永无止境追求自我完善。在平凡的岗位上如何实现人生价值?有句广告说得好“思想有多远，我们就走多远!”，一个人的价值取决于人生的奋斗目标，也是人生进步的动力，我不想过高的理论和奢望，我的价值观很简单，废寝忘食、绞尽脑汁，在自己任职的岗位上做出新的成绩，能让客人宾至如归，能得到经理的一声肯定;付出的努力能得到同事的一声赞许，就足以使我欣喜万分。这就是我在平凡工作岗位上无怨无悔的动力所在，一个人的价值靠追求实现，靠别人评价来衡量。如果我们每个人都在自己平凡的岗位上做出自己的价值，那么就能实现公司的兴旺发达!美好明天靠大家共同创造!

既然生在这个伟大的时代，既然投身这一事业，就应该不负时代的重托、不负事业的期望，努力再干十年、二十年，当我们回首往事，就会为自己终身奋斗的事业、爱岗敬业的奉献精神感到无比自豪、感到无上荣光!

酒店个人演讲稿篇六

非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店餐饮部领班的职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。同时我也将勇敢地接受大家的评判。

一、当好“协助员”。协助经理做好主管的助手，带领本班人员按质按量完成上级交办的各项任务。

二、当好“服务员”。餐饮部的领班，除了为领导和同事们服务，更重要的是为顾客服务，提升餐饮部的接待能力。当好“协调员”。餐饮部工作分工细，环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。餐饮部领班就是这个“协调员”。一是与厨房做好沟通联系，协调酒店服务与厨房之间的联系，调解进餐中各种矛盾和纠纷。二是做好与服务员的沟通联系，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

三、是做好与顾客的沟通联系，认真听取顾客意见，不断改进服务工作，

四、当好“管理员”。酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以在管理过程中注入更多的情感要素，并通过“身教”强化管理效果。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。作为这次竞聘的积极参与者，我渴望在竞聘中成功，是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。谢谢！

酒店个人演讲稿篇七

大家好！我是前厅部大堂副理，今天我为大家演讲的题目是xxx

历史的年轮滚滚向前□“xxx”的航船已经驶过了三年的风风雨雨。今天，我在为他三岁生日祝福的同时，有太多太多的感慨！是啊，来颐景一年多了，时间虽说不长，但酒店规范的管理制度，良好的工作氛围让我觉得能成为一名“xxx人”而倍感自豪。

身为酒店大堂副理的我，始终秉承着“言必行，行必果”的办事风格，在每日受理宾客投诉时，都能在领导和同事们的帮助处理后，总结经验，找出不足加以改正。而我也就在每次总结、改进以后逐渐变得成熟起来。

有一次，酒店有位客人感到身体不适，至电大堂副理，讲明需要医生来为其打针或输液。接到电话后，我立即安排了礼宾部人员外出请医生来为客人医治，心里还美滋滋地想：客人一定会非常感谢我们这次为他提供的医疗服务。正在这时，我们经理前来询问，我在讲明了事情经过后，本想一定会得

到她的认可与赞同。没想到，她否定了我的处理意见。不会吧？我的一番好意，怎么会得到经理的否定？……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，也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酒店一定会在我们大家的共同努力下，节节攀升，响誉全国。

最后，我再次感谢……酒店对我们的培养，衷心祝福你——一路好运