

2023年餐饮店长上台演讲稿(优质8篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

餐饮店长上台演讲稿篇一

尊敬的各位领导、同事，大家好！

很荣幸此刻能够站在这里代表车间优秀管理者代表发言，去年，我在工作中取得了一定的成绩，这不但得益于各位同事的支持与默契配合，更得益于公司优良的团队氛围和企业文化对我的熏陶。在此我衷心的感谢公司领导对我工作的肯定以及各位同仁给予我的支持。回首难忘的20__，此时此刻我依然感慨万千。因为在这一年中，我们经历了许多的风风雨雨，而作为一名长龄人，我们有着更切身的体会，公司所取得的所有成绩，有着我们每一个人的辛勤努力，但更是因为有了公司的大力支持，有了公司领导的英明决策，有了管理人员的调度有方以及全体员工的艰苦奋斗，才有了长龄一步一个脚印的向前发展。

1. 向管理创新要效益
2. 向工作效率要效益
3. 向回收要效益
4. 向小改小革要效益
5. 向工艺要效益

6. 向培训要效益

我们将不辜负公司领导及同事对我们的信任。

我很欣赏这样一句格言：态度决定一切，自信战胜一切！态度是我们对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。自信是我们一切行动的源动力，没有自信就没有行动。我们对我们公司的发展充满自信，对自身能力充满自信，对同事充满，对未来充满自信。

成绩属于过去，荣誉属于大家。今天的成绩将是我明天的起点，我们有决心更有信心完成公司下达的生产目标，请公司领导看我们的行动。

最后，衷心的祝愿公司的业绩蒸蒸日上，不断发展壮大，值此新春佳节之际，祝在座的各位领导及所有同仁，新春愉快，工作顺利，身体健康，合家欢乐！

我的发言完毕，谢谢大家！

餐饮店长上台演讲稿篇二

大家好！

我叫xxx□今年2月来到xxx集团这个人才济济、团结奋进的餐饮大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢。

自某某时间来到酒店至今，转眼间已经在酒店餐厅工作三年的时间，在这三年里，我学到了很多，也成长了很多。三年里，我虚心向同事和上级学习，不断的积累和提高自己的服务技能和专业素养；三年里，我学会了微笑和热情，学会了宽容与理解，学会了爱岗与奉献；三年里，我从一个对酒店

服务一无所知的大学生逐渐成长为如今优秀的酒店服务基层管理人员；这所有的进步，除了个人自身的努力和学习外，当然也离不开酒店和在座领导的培养和关心，对我工作的支持与信任，离不开同事的帮助和配合，在此向你们表示感谢，谢谢大家了！

餐饮主管是个全新的职位，也有着更高的岗位和能力要求。

假若我有幸竞聘成功，我将不辜负你们的期望，努力工作：

一、加强学习，提高能力。加强技能知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，提高自己的管理能力，胜任本职工作。

二、端正态度，爱岗敬业。工作发扬吃苦耐劳的精神，本着为客人服务，为员工服务，为上级服务的心态，更好的完成工作。

三、宽容理解，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干团结同事，以身作则，带领我们的团队取得更好的成绩。今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。

如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；我相信，机会只会走向那些有准备的人。

谢谢大家！

餐饮店长上台演讲稿篇三

炎炎夏日已经落下了帷幕，丰硕的秋季已来到人间，新的学期又与我们如期相逢，新的征程又开始了。回首过去，或许

令我们激动难忘，或许令我们苦涩难言。但那已成过往，展望未来，挑战重重，路程漫漫，让我们再次抖擞精神勇往直前，开始新的征程！

年少者心中谁没有一个梦？让我们全力以赴，相信有辛勤的耕耘与播种，就会有欢笑与丰收。

在奋斗和磨练中，有梦想为你指明方向，才能航向更远的彼岸。身为中学生，就应有远大理想，作为永不熄灭的火焰。如果没有，请抓紧时间定位自己，掌握好人生的方向盘。梦想或许难以实现，但有了它，人才不枉为万物之灵。

同学们，一日之计在于晨，新学期的开头不可忽视，或许还有很多人沉浸在暑假能自暴自弃，因为崭新的开始正在等着你。从来就不会有人输在起跑线上，因为每一次学习都是新的开始。无论如何，此刻应提提神了。常言道：好的开始是成功的一半。

“梅花香自苦寒来”是亘古不变的真理，让我们朝着坚定的目标，展翅高飞。让我们不辜负老师的辛勤教诲，新学期，我们共勉。

谢谢大家！

餐饮店长上台演讲稿篇四

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，勇敢的站在上台来参加竞聘演讲，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；熟悉大概的库存情况。

（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！

餐饮店长上台演讲稿篇五

大家下午好！

走上这个竞聘演讲台，心情莫名的激动，感谢酒店领导的良苦用心，给我们提供这次公平公正竞争上岗的机会，竞争上岗演讲使我又获得了一次锻炼的机会，使我成长很快，对我个人的胆量、口才、气质提高都有很好的帮助，我希望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。我要竞聘的是餐饮部经理的岗位。

我叫胡宗志，我想大家对我都有一个大概的了解，我就不再滔滔不绝的来介绍自己了，不浪费大家的宝贵时间了，如果你还不认识我，不了解我，我们私下多沟通，开个玩笑，面对这么严肃的竞争，心情很激动，适当的放松一下心情。好，言归正传，今天我要竞聘的岗位是餐饮部经理一职。

过去有的经营者认为菜品质量第一，服务质量第二，而实践证明：服务第一、菜品次之。假如，一桌非常丰盛可口的菜肴，让一位积极性不高的餐厅工作人员去服务，她板着面孔，

一言不发，一副你爱吃不吃的姿态，酒杯中的酒没了又不及
时添加，菜碟中的残渣已满又不去更换，您想那会是什么气
氛，就是素质再高的客人也不想再来第二次了。只有厨房与
楼面配合好，相互弥补工作中的不足，才能发挥整个餐饮的
优势，所以，要求我们一定不能将生活中的个人情绪带入工
作中来，一走进工作场所，我们就要全心全意的用心为客人
服务，也就是要有一个良好的工作态度。

热情、主动、微笑是我们对客人应具有的基本工作态度，微
笑的魅力——它是世界上最廉价的投资，却能获得丰厚的
回报。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，微笑是心理健康的标志。我们可每天
在班前会上讲一个笑话，调整大家的心态，每天对着镜子微
笑一分钟，微笑是我们服务人员所具备的基本素质，我们需
把微笑带给客人与同事。

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。只有一流的员工才能提供一流的服务，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，不会在乎餐饮
部经理是谁，我们的观念应该是员工服务顾客，经理服务员
工，所以真正让顾客留下深刻印象的全部都是员工，并不是
经理人，经理的工作主要是经管和协调员工，使员工更好的
对顾客去表现，相信我能带好这个团队。

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”，我们能把顾客当兄弟就不错了，要重视顾客，真正把
顾客摆在心上，用心的为客人服务，不断推旧出新，引客回
头，我们才能顾客盈门。

我们国内的餐饮服务就是缺乏主观能动性，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人服务水平，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。

下面我举几个优质服务的例子：

上次去广州出差，我一帮老同学请我去吃饭，那个餐厅的生意非常好，大概是服务员忙不过来，就看到他们的老板走过来为我们点菜，就向我们推荐招牌菜：鹅肉，我差点说我不喜欢吃那个鹅肉，就听那个老板说，这个世界上有两种动物是不会得癌的，一个是海里游的鲨鱼，一个就是陆地上跑的鹅，我的朋友一听，好，来盘鹅肉，要半只还是一只？一只，那天我吃了不少鹅肉，原来来这里吃鹅肉就是冲着它不得癌，老板能这样引导顾客消费，我不知他的员工是不是也能说出这句话，如果每一个员工都能这样做，生意肯定很好。

在北海现在有了麦当劳与肯德基，麦当劳与肯德基讲究的就是速度与服务，麦当劳为了使顾客喝到口感最佳的可乐，做了一个几十万份的调查，调查发现可乐保持4摄氏度的温度口感最佳，马上使所有的麦当劳连锁店按这个温度贮藏可乐，如果有一边的队排得太长，服务员会喊一声，那边的客人请到这边来点餐，主动引导客人，最让人感动的是，麦当劳与肯德基有那么多小孩子喜欢上那吃，就表示这是重要客户，所以当小孩拉着那些员工的裙子跟裤子讲话的时候，阿姨、阿姨，叔叔，你会怎么回答，我们的习惯顶多就是弯一下腰，问什么事？麦当劳与肯德基规定是蹲下，因为这个是未来的客户，今天跟爸爸妈妈来，长大了就会自己来或跟女朋友来，结婚了又会带小孩子来，所以他们的员工都是蹲下，眼睛与小孩保持平行的距离，他们对企业的未来想的比较长远，你

只要在北海的餐馆吃个饭，再到麦当劳与肯德基点个餐，就会发现他们的员工与其它餐厅的员工不一样，不都是北海人吗？为什么他们看起来就是不一样，那就是文化教育熏陶出来的。

上海的必胜客经常都是客满的，有时候需要等待，客人一进去发现排了一条长长的队，有点想走的意思，就看到后面看来是个主管的人在说，快到了、快到了，接着咚咚咚，楼上跑下来一个女服务员，手上提个装满冰淇淋的篮子，免费冰淇淋，然后一人发一个，让客人边吃边等，其实就是缓解客人的焦急心态，吃了这个冰淇淋你就不好意思走了吧，就是因为这种补偿，让客人心甘情愿排队等待，就是因为从老板到员工都能保持对客服务的一贯性，所以必胜客生意非常好。

企业的发展壮大离不开企业文化，我们因硬件满足不了客人的要求而失去客户是没办法的事，我们如果因为软件的服务不到位而失去客户，就不可原谅。

文化营销不一定需要很大的投入，一些细微之处的巧妙设计也会尽显酒店人的匠心。国外流行的“菜单文学”就是一个绝佳的例子，通过菜单更好的宣传了酒店的经营理念 and 特色。在细小的地方显示出酒店的与众不同，首先从设计漂亮有特色的菜单入手，将我们的菜单制作的个性化一些，印上彩色海鲜的图案或一些招牌菜的图案，给客人的感觉菜单都如此精美漂亮，那菜品肯定可口美味了。

使用各种贝壳装盘来盛装菜肴就很有海滨特色，如果把这些菜肴再和海洋文化挂起钩来，起一个好听的名字，编一段动人的故事，再融入“天湖”这个名字的传说，在餐厅挂上一幅幅海洋生物画，并详细介绍他的品名、特色、观赏价值，充分体现我海滨酒店的文化特色。展现酒店餐饮文化，也是我酒店的自主知识产权呢。

北海市商务单位每个月在接待方面餐饮的花费是酒店客房花

费的2-4倍甚至更多，一餐饭加酒水都是消费千元以上，通过提高餐饮的菜品及服务，改变我们在顾客心目中餐饮差的印象，我们需推出特色菜肴吸引客户消费。

1. 坚持质量上乘的原则，即要求严格控制餐饮的各个环节，保证质量的稳定性，使菜品和服务质量不输于其它餐馆，同时狠抓成本管理，节约费用，在餐饮经营过程中，无疑其中仍存在相当的利润空间，这是提高餐饮经营效益的必要条件，把好采购关降低成本从而降低菜价吸引顾客，菜价在整体上下降，某些高档菜可以价高，大部分菜优质低价，菜价在整体上是低的，但也照顾了高消费顾客的要求。

2. 坚持面向社会大众的原则，绝不能固步自封、自以为是，盲目提高自身企业定位，一定要摆正心态，放下星级饭店的架子(价位)，从消费实际出发，多多地开发出一些适应大众消费的产品，特别是要抓住节假日消费的高峰时节，不惜时机大力推广婚宴、团队、会议用餐，利用自身资源优势，增加服务项目，为消费者提供更多的选择。

3. 为普通出游的家庭提供低价优质的套餐和快餐。套餐分不同的档次，但主要是根据人数，如4人套餐、6人套餐、8人套餐，人数越多价格相对越低，这样可以吸引更多的人来消费。主要目的是以实惠取胜。

二十一世纪讲的是健康营养饮食，还需要绿色环保。所以客人需要什么样的菜，我们就去做什么样的菜，菜品不断的推陈出新，跟着市场脉搏走。厨师应施展个人技艺方面的拿手绝活，做一些有特色和创新菜式，可以当着客人的面进行某些菜品的艺术表演。积极利用新型食品原、辅料不断推出一些新菜品。在原辅材料的选用上取材恰当，做到物尽其用、节约成本。菜品的主、辅料搭配得当、主题明了、调味考究。突出菜品的色、香、味、型。适时推出特色菜，每周一款特价菜，用差异化吸引客人。

我们酒店远离市区，与市区酒店餐饮经营不同，我们有自身的特色与优势，海景餐厅、可口的菜品及优质的服务会吸引客人来，旺季做好会议餐、团队餐，淡季做好婚宴，现在的客人不会在乎酒店距离的远近，而更注重菜品与服务，吸引更多的北海市及侨港客人来酒店用餐，使酒店餐饮人气旺起来，做出有特色的天湖美食品牌。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。

安全与卫生是餐饮的头等大事，餐厅卫生、厨房卫生，要给客人一个干净舒适的用餐环境，还特别应注意的是洗手间的卫生。为什么这样说呢？假若洗手间的卫生都搞得非常好，那么酒店餐厅的其它卫生可想而知会更好！整洁的卫生会给顾客留下良好的印象。

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，给我一次机会，还大家一个微笑。我的演讲结束，谢谢大家。

餐饮店长上台演讲稿篇六

大家好！

说到开会，很多人心里都在想：又开会了……真烦！从事酒店管理一年了，和其他人一样，从当兵开始就一直坐着听，上来就说开小会议好像很烦。但这是由我们从事的行业性质决定的。“管理没有大事，酒店也没有小事。”任何客人投诉，主管、经理、老板都去“灭火”。当这些事情发生的时候，开会是必然的。加上通常的班前会议、班后会议、部门

内部会议、员工会议. 很多。小会议不好开，大家太熟悉了，跑题也没事。到了管理层，不知道开会程序和顺序是什么，不准说话，不准争论，不准聊天。很难开一个大型会议。坐在后面有点严肃，不好意思东张西望。我有点跑题，心不在焉。去年我坐在这里开员工大会的时候，总有那么几个人要进进出出。他们似乎很忙。重要会议手机关机或静音很正常。会议要到天黑才开始。你可以等一会儿再回到机器上；手机突然在哪个角落响了，各种铃声此起彼伏。部门负责人没有进入会场前教导工作人员在会上遵守纪律吗？还有更糟的，当场睡着了。去年的会议从头到尾只持续了2个小时。如果你能在这么严肃的开会地点畅所欲言，打瞌睡，睡觉，你可以想象你在工作中会发生什么。

我个人对会议的看法是：会议与其说是少，不如说是没有必要；会议不是那么长或者那么短，而是是否解决了问题；会议不是那么谁来发言，而是会后执行是否到位。所以在这次会议结束的时候，希望大家回去的时候好好反省一下自己，然后在工作上有一个根本性的提升，体现我们酒店专业人士的执行力。今天的会议不会白费。

目前，根据市场酒店业的发展趋势，中国酒店业的发展趋势可以具体概括为“十大变化”。即网络化、主题化、亲情化、家居化、人性化、时尚化、经济化、简约化、精致化、绿化化。所谓“十变”，就是我们国内同行经过近几年的不断调查研究探索，对未来发展趋势的预测和总结。

餐饮店长上台演讲稿篇七

大家好!时间真像小朋友们滑滑梯一样，一下子就过去了喔。转眼间，咱们的宝贝们都四岁啦!在这里，我首先代表所有的大朋友们祝各位小寿星们生日快乐!同时也祝愿所有的小朋友们，在这个温暖的“大家庭”里茁壮成长!

现在小朋友们还记得第一次离开爸爸妈妈、爷爷奶奶来到幼

儿园生活的样子吗?那个时候你们可不是现在这么乖，因为不习惯还会哭哭啼啼、又嚷又喊呢!可是在这里，你们遇到了最好的老师，是她们用自己无私的爱温暖你们、照顾你们、呵护你们、教育你们，让你们在不知不觉中长大了，懂事了，一个个变成了懂礼貌、讲文明的小明星。

如果要问小朋友们在这里，最喜欢的是谁，相信小朋友们肯定会异口同声地说是：“老师!”恭喜你们，答对了。

在这个大家庭里，当你们饿了，是老师们给你们盛饭，并教会你们吃饭应该怎么做;当你们口渴了，是老师们给你们指导，并教你们喝水应该怎么做;当你们流眼泪了，不高兴了，是老师们给你们一个温暖的“抱抱”，帮你们擦干眼泪，逗你们开心。

(现在在家的~~时常边做事情边很自豪地跟我说：“妈妈，我长大了!自己的事情要自己做，还可以帮大人干活啦!”这听似平常又简单的话语，但也足以证明卓逸的“自我服务”和“我来服务”的意识有明显的提高!当他看到家人为之劳作的场景时，他总是会很温馨的冲你说：“您辛苦了!”我们时常会被卓逸的“贴心服务”所感动，被他的“甜言蜜语”所感动此刻，我想说：“卓逸，我们家因为有你，我们倍感幸福!”)

作为妈妈，看到老师们为你们做的一切，看到你们的成长进步，我们都非常高兴!我们多么幸运选择了皇冠幼儿园，在这里遇到了最好的你们。

所以呢，今天我要借这个机会，首先真心的感谢老师们能为我们提供这样一个机会，让孩子们可以拥有一个幸福、温暖的集体生日聚会;第二，我想代所有的家长说声：“小二班的老师们，你们辛苦了!谢谢!”感谢你们耐心的教导，让孩子们学到了很多知识和懂得了许多道理;感谢你们悉心的照顾，让孩子们改掉了坏习惯，并非常享受着集体生活的快乐;感谢

你们细致到位的沟通，让我们及时地了解到孩子的表现及发展情况，并为我们指明了“如何正确的教育引导孩子”；第三，我希望我们大家一起携手，共同把“祖国花朵们”培养成“祖国的栋梁之才”。

餐饮店长上台演讲稿篇八

上午好！

我叫无忧演讲稿，是来自××的一名服务员，今天，非常荣幸的站在这个演讲台上，我为大家演讲的题目是《服务员，我无悔的选择》。

光阴似箭，日月如梭。一转眼，我已经在在服务岗位上渡过了四个春秋。在这四年里，我和所有的同事们一样，有过艰辛，有过收获，有过失落，有过欢乐，有过奋斗，有过追求，这四年，是我人生最不平凡的思念，是我用心浇灌的四年，是堆积的责任与使命的四年。

暮然回首，在身为服务员的四年里，我虽然没有经历金戈铁马的峥嵘岁月，但是，我却有山一般的壮志豪气、火一般的热陷激情；我虽然没有驰骋疆场的丰功伟绩，但却始终坚守在服务岗位、默默无闻而又毫无怨言的奉献着。记得当初，当我选择成为一名酒店服务员的时候，我的同学与朋友向我投来了不解的目光，我的家人也对我数落了一番，然而，面对朋友的不解，家人的抱怨，我的心好像在滴血，我甚至怀疑，选择成为服务员真的是正确的吗？我不断的这样问自己。可是，我还是坚持自己的选择，毕竟，在现在的这个社会，有一份工作就已经是不容易的事情了，我要珍惜这来之不易的机会。可是，事情并不像我想象的那么简单，刚刚身为服务员，不习惯被客人呼来唤去，也不习惯每天笑盈盈的面对客人，我为此退缩过、彷徨过。但是坚持是我的选择，身边的同事们也给了我继续干下去的勇气，他们对服务事业的衷心与执着，深深吸引了我。

“热爱是最好的老师”，在时间的飞逝下，我慢慢的对服务行业有了莫名的爱，就是在爱的鼓舞下，在同事们的支持下，我开始努力学习业务知识，苦练业务技能。我从文明服务语言、服务礼仪方面开始，一点一滴的认真学习。很快的，我对服务从陌生到了解，再到熟悉，我平凡的生活因此变的充实，也因此而变得绚丽多姿。工作的体验让我感受到了奋斗的艰辛和成长的快乐，领悟到了顽强拼搏和坚忍不拔的真正含义，更深深地理解到了服务人员身上所特有的敢于吃苦的品质，具有无私奉献的敬业精神。

社会在进步，服务的质量要求也在不断提高，对于服务行业来说，优质的服务质量是企业赖以生存的法宝。我们服务员，作为企业奋战在第一线的人员，我们身上担当着义不容辞的责任。切实维护企业利益做好服务工作是对我们的要求，优质、高效是我们的服务准则，树立一流的服务企业的形象，是构建和谐企业作出的不变的承诺。用自己辛勤的劳作得到领导信任与赞许的目光，我的心里充满了丰收的甜蜜，充满了骄傲与自豪。这就是我们的工作性质，从这一点上，我深深体会到了工作的艰辛，体会到在工作岗位上认真、负责、尽心尽责的奉献精神。

太阳燃烧，因为它选择辉煌；高山伟岸，因为它选择坚毅。我选择了服务事业，是因为它寄托着我的期望和梦想。我最大的期望就是，通过自己默默无闻的工作，为企业的发展奉献自己的一点力量，我最大的梦想就是，通过无数无怨无悔的辛劳，使得自己能在这繁华的城市变得逐渐亮眼，使得自己的住宿、生活环境更加美好。我没有豪言壮语，但是此时此刻，站在这里，我想自豪的说：服务员，我无悔的选择！

眺望苍穹，21世纪的朝霞如此灿烂；放眼世界，21世纪的画卷壮美神奇。不管前方的道路是铺满了鲜花，还是铺满了荆棘，我都愿意跟同事们一切携手并肩，共同为酒店的发展献计献策。

我的演讲完毕，谢谢大家！