# 餐饮部经理岗竞聘优秀演讲稿范文

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-03-29

*要成为一名合格的餐饮主管并不容易。作为服务人员的负责人，要有强烈的服务意识和奉献精神，以及大局意识、团队精神和合作精神；为帮助大家学习方便，小编收集整理了餐饮部经理岗竞聘演讲稿，希望可以帮助您，欢迎借鉴学习!餐饮部经理岗竞聘演讲稿1尊敬的各...*

要成为一名合格的餐饮主管并不容易。作为服务人员的负责人，要有强烈的服务意识和奉献精神，以及大局意识、团队精神和合作精神；为帮助大家学习方便，小编收集整理了餐饮部经理岗竞聘演讲稿，希望可以帮助您，欢迎借鉴学习!

**餐饮部经理岗竞聘演讲稿1**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我叫\_，我想大家对我都有一个大概的了解，我就不在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。

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。

竞聘这个岗位，我是有一定的信心的，酒店餐饮的发展需要餐饮文化的熏陶，作为餐饮部经理必需塑造餐饮文化，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，热情为客人服务，让客人吃美味菜肴，品饮食文化，我相信先进的管理理念更容易使酒店餐饮部做出成绩来，我开展工作的重点将会是“工作态度与服务理念”两个方面，如果我能竞选成功，我会从以下几点做起：

一、端正工作态度、树立行业新风

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，对员工服务意识的教育必须做到及时，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。

二、服务要个性化、服务不是口号

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。

**餐饮部经理岗竞聘演讲稿2**

尊敬的公司领导、酒店领导、各位同仁：

大家好!

再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，勇敢的站在台上来参加竞聘演讲，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\_主管，本人从\_\_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\_\_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\_\_年\_月3日开始进入\_\_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。对于我所竞聘的岗位，我有一些设想及思路，如果我能竞选成功，我会从以下几点做起：

目标：餐饮部在08年的营业收入是\_\_余元(9个月)，胡经理的目标任务是每天增加。万元，每月增加。。万元，目标任务是。。万元。我会秉承胡经理的目标方向，争取营业收入再创新高。

一、经营原则：经营靠智慧，成功靠策划

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利于不败之地，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。

二、酒店的共性问题—如何避免人员的流失。

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，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教育工作，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，培养和提高员工的酒店意识，自觉做好本职工作。

三、端正工作态度、树立行业新风、强化服务质量

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，对员工服务意识的教育必须做到及时，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细致的检查，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。

四、积极钻研业务及时更进市场的需求。

后厨的管理师整个餐饮管理中的重要的组成部分之一，后厨管理具体的内容客人看不到只能通过厨房出品的菜系来判断好坏，因此，以下两个环节凸显重要：

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。

五、服务要个性化、服务不是口号

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。

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。

六、做好餐饮营销工作

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。

七、加强安全与卫生管理

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;熟大概的悉库存情况。

(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。

九、熟悉业务、秉承职责、加强自身管理能力

1、 积极配合上司的管理工作，加强业务知识的学习，不断提升自身的管理能力

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 !

**餐饮部经理岗竞聘演讲稿3**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

我是\_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。

我认为，作为一个主管，她所起到的作用是巨大的.这样她(他)不仅仅是一个传达领导各项意图的桥梁，做好的领导前后手，她(他)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(他)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(他)们提高各项业务知识和专业技能.能在她(他)们有任何困惑和难题时教她们如何解决.当然，对企业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法，等等.

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，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样?而是你现在学习怎样，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

作为酒店的一名员工，回顾酒店的成长历程，我思绪万千，心潮澎湃;面对酒店的未来，我信念坚定，斗志激昂。酒店成长的每一个脚步都与我们相连。也许，我们曾经被领导批评而心存不满，我们曾经遭授无礼客人的辱骂而满腹委屈。但是，不经历风雨，又怎能见彩虹?

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。

**餐饮部经理岗竞聘演讲稿4**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家x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---代兴祥，现\_餐厅传菜组领班，自20\_年入职长城宾馆中餐厅传菜组工作学习近10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。

今天我竞聘的岗位是中餐厅厅面主管。我清楚地认识到，要成为一名合格的主管不容易，做为厅面服务人员的一名负责人，要有很强的服务意识和奉献精神，还要有全局观念、顾全大局的团队精神和协作精神;要精通和熟悉中餐厅的店纪店规和各项业务知识以及操作流程和技能;还需要不断加强业务技能知识培训和管理技巧的学习，掌握良好的组织管理水平，建立良好的公共关系，创建和营造和谐的员工工作氛围及良好的工作环境。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备了基层主管的有利条件：

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、关注长城宾馆\_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心态。

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。

我坚信以我的个人业务技能知识和管理能力我是可以胜任主管一职，假设我能竞聘成功，我将以饱满的工作热情和态度，热情投入到工作当中去，让我们尽情的展示我自己的实际工作能力。假设我是一名主管，我将以下面内容为开展工作为基础：

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

正所谓“没有规矩不能成方圆”。管理员工一项管理科学和管理技巧。因此，要切实加强所属员工管理，带领员工模范遵守各项规章制度和特殊任务分配，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为餐厅创造更加完美的服务质量和社会形象，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!

**餐饮部经理岗竞聘演讲稿5**

首先感谢公司提供了这次竞聘的机会,同时也感谢在座的各位领导在此听我的竞聘陈述，我竞聘的岗位是配送中心\_办主管。

利用这次竞聘的机会,我把我个人基本情况、工作情况及今后工作设想向各位领导汇报如下：

一、工作简历及主要职责

200x/x-200x/\_x百货公司，任\_保管员。完成商品的进、出手工帐的建立，负责超市4000多个单品的储存保养，收、发进行管理。

200x/x----至今配送中心\_库组长。负责制定\_仓储年度工作计划，协调沟通处理日常事务，完善库房管理制度，组织实施库房日常生产工作。

二、竞聘综合主管的优势

1.具有一定的文字功底，熟悉公文的基本写作方法及格式要求。

在校期间，经常在校报投稿，曾被校报采用的文章有《我的高中生活》、《父亲、母亲》等。参加工作后，仍保持经常写作和练笔的习惯。\_年4月,参加了报考公务员的培训学习,内容为《机关应用文写作》、《行政能力倾向测试》。通过学习，学会了党政机关公文写作，掌握了基本公文的运用和写作格式。

2.具有一定的组织和工作协调能力。

至公司实施分业态经营以后，\_库地处配送中心本部周边，很多工作不能依赖于配送中心、商场、大部分工作都需要我根据具体情况独立解决，为保证物流工作的正常开展，满足经营工作的需要。我经常保持着同经营单位有关人

员进行沟通，协商的办法，通过努力同经营部建立起了相互理解，相互支持的良好合作关系，成功地解决了许多分歧意见。又如：今年5月中旬，成功地组织了\_库的移库工作，两天时间完成了近8000件商品的转移。并保证无商品损耗和安全事故的发生。

3.具有对工作认真负责、肯投入，吃苦耐劳和乐于奉献的精神

长期以来，我形成了一种工作习惯，就是不管工作多少，自己都要以身作则，带头真干实干，宁叫身体受累，也不叫脸上无光。在配送中心四年中，每逢每年的“元旦节”、“五一节”、“空调销售旺季”、“国庆节”这几个销售旺季，我都是连续作战，每天工作时间长达14小时以上。确保了每年人力井喷时间更好地完成工作任务。

4.在工作之中，积累了一些成功解决困难和问题的经验。

通过在zz百货近四年的工作和学习，我认为我的成长和进步是比较明显的。在日常工作之中我不断努力实干，不断地修正自己的思维方向和调整自己的思维方法。积累了一定的工作经验。如：如何调动的员工的积极性;如何搞好团队建设;如何规范员工工作行为;如何安排员工工作。由于合理调配我所负责的库房在\_年“四好仓库”考评之中，荣获第一名。

5.熟悉工会的基本工作和职能。

进入zz百货\_商场近4年以来，本人一直任\_商场分工会\_库工会小组负责人，每次商场分工会组织的文化学习都积极参加。商场分工会组织的活动自己就积极主动地带领员工们参加。曾组织和参加过的活动有《职工消防演练》、《职工歌咏比赛》、《职工乒乓球比赛》等。同时,200x年本小组也参加了公司的《先进职工小家》创建活动。在四年之中，通过工会组织的不断引导和自身的积极投入，基本熟悉工会工作。

三、工作设想

综合办公室工作纷繁复杂，千头万绪。总体来说，工作很重，要求很高，具有重要性，复杂性和艰巨性的显著特点。就其职能来说，我理解概括为四项职能：一是参谋助手，二是组织协调，三是监督检查，四是后勤保证。为更好是做好这四个方面的工作我有几点打算和建议：

a)牢固树立服务意识，协助领导开展提升服务质量的工作。

1.转变员工思想，改善对内对外的服务态度。随着零售行业竞争的加剧，消费者消费观念地转变，服务标准不断提高和服务项目的增多。中心的工作也应随着市场的转变而转变。努力去适应经营单位的需求，逐步形成以经营需要为目标，以经营单位的需求为工作导向服务理念。

2.选好侧入点，指导各部、小组积极开展培训工作。员工的培训工作一方面是起到提升员工业务技能、业务水平和更新理念。另一方面又起到提升企业形象的作用。配送中心一半以上的职工分部在各区县的前方仓库，一线员工经常面对的是消费者、供应商、门店导购员，员工的服务水平如何，服务意识如何，服务观念如何，都会直接影响到我们的企业形象。因此，我想应以基层的管理员为侧入点，展开不定期的教育培训工作。反复地灌输服务工作的重要性和必要性，先让管理员牢固树立服务意识，增强服务观念，身体力行地去正确引导员工。通过以点带面的方法。最后实现整体水平的提高。

b)精诚团结，密切配合，为保证领导的意图和布置的工作更好地贯彻执行，协调好内部几个部门的关系是关键，要始终做到不越位，补台不拆台，求同存异，共谋发展，不断增强领导的向心力，凝聚力和战斗力。

c)充分发挥助手的作用，一方面是协助领导制定好工作计划，安排好工作布局;另一方面是协助领导做出决策，为保证领导决策的科学化，可执行性。综合主管必须把握好信息筛选关和质量关。对提供的信息要认真加以过滤，给出几种解决问题的办法供领导参考，便于领导及时对问题做出决策，而不是跟领导捉迷藏，比聪明能干。

d)认真监督落实领导决策，把好检查关。

“布置—督办—总结—汇报”这是做好一件完整工作的四个环节，后三个环节的必要性往往容易被忽略，从而导致布置的工作很难执行到位，这一点在我的工作中深有体会。其实从现在公司抓质量工作的做法我们可以看到，我们的服务质量急剧提升，经营卖场服务质量不断提高，究其原因来讲，不是公司制度增多了，工作人员发生变了，更重要地是他们的督查工作得力、不但开展了月检、年检，还聘用社会人员的进行监督，这正说明了监督的重要性。

e)完善员工绩效考核方案，制定操作性强，可实施的办法。

由于配送中心人员分布广，各区域库的情况不一样，对于如何建立一套适应各部门、各小组的考核方法至关重要，是保证考核目的的前提条件，我想，因地制宜是关键，原则性，目标性的项目必须统一，各部门、各小组、各区域可根据自己的工作情况，制定考核内容、达标标准。通过一套完整的绩效考核办法，利于职工找准方向，发扬优点，认真做好自己的本职工作。

以工会工作为契机积极宣传公司文化，认真开展争先创优活动。每年公司在不同时期就组织开展了许多丰富多彩的活动。作为综合主管，应该抓住这一有利的机遇，借助这一载体在中心各条战线开展宣传活动，精心组织活动内容，积极调动全员参与，培养先进人物，塑造典型事迹，让先进人物的思想、行动引导其他员工，促进员工自觉寻找差距。同时，通过参加各类活动又会使员工找到企业归宿感。

以上是本人这次竞聘工作的陈述，如果组织认为我能胜任这岗位，我将不会辜负组织和领导的委托，如果竞聘不成功，我将以整体益为重，服从组织安排做好以后的工作。

**餐饮部经理岗竞聘演讲稿**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！