# 鸡年餐厅领导年会发言稿

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-03-15

*鸡年餐厅领导年会发言稿1　　大家好!　　充满生机的20xx年迎春而来，新年的钟声已经敲响，历史又翻开了新的一页，在这辞旧迎新之际，我们大家欢聚一堂，共同总结。 我于20xx年12月接手XX项目，经过这一段时间的了解，基本掌握当中存在的一些问...*

鸡年餐厅领导年会发言稿1

　　大家好!

　　充满生机的20xx年迎春而来，新年的钟声已经敲响，历史又翻开了新的一页，在这辞旧迎新之际，我们大家欢聚一堂，共同总结。 我于20xx年12月接手XX项目，经过这一段时间的了解，基本掌握当中存在的一些问题，如员工业务技能参差不齐、团队整体创新意识不够突出等，我也将针对所存在的问题进行改革、完善。

　　新的一年里，我们将面对更多的困难与风险在所难免，但是我将尽一切努力，带领XX，抓住机遇，利用公司所处的优势环境，挖掘资源，整合资源，全力以赴抓好项目招商工作，提升公司的企业形象。

　　我相信，只要我们全体员工齐心协力、努力拼搏、扎实工作，一定能圆满完成集团下达的工作指标及目标任务。

　　最后，我代表XX的全体员工祝大家在新的一年里，工作顺利、身体健康、阖家幸福!

　　鸡年餐厅领导年会发言稿2

　　尊敬的领导，各位同仁：

　　大家晚上好，今天能站在这里发言，我感到非常荣幸，我怀着无比喜悦的心情与各位欢聚于此。同时这也是我进入晶海以来第一次参加公司的年拜会，在这里，首先我要代表我们桃源店所有的员工向在座的各位致以诚挚的问候和美好的祝福。

　　岁月不居，天道酬勤，桃源店自筹备以来，得到总部相关部门的大力支持与帮助，兄弟店面的关心与协助，我们的员工在艰苦的办公环境下坚持工作并兢兢业业，努力奉献。从筹建到装修到招聘再到营运准备，无不凝聚着所有人的心血。在这里，我谨代表我们桃源店所有在职人员感谢大家，也希望，在来年我们能够更好的配合，向集团总部交出一份优秀的“答卷”。

　　新的一年，我们要有新的斗志。心态决定状态，脑袋决定口袋，思路决定出路，出路决定行动，行动决定财富。我们要发扬“善于学习、乐于奉献、忠于诚信、勇于创新、敢于担当、永不言败”的职业精神，继续发扬“脚踏实地、创新务实、努力拼搏”的优良传统，再创新佳绩，再创新辉煌，把我们的事业做的更强、更大。

　　新的一年，我们要有新的目标。我们要努力打造西安高端酒店商务休闲新模式，始终在出品水平上实现新突破，在市场营销上实现新突破，在企业管理上实现新突破，勇于和同行竞争，敢于和同行比赛，争做陕西酒店业发展的排头兵，推动晶海规模迈上新台阶。

　　新的一年，我们要有新举措。我们要继续拓宽经营渠道，在努力巩固传统客户的基础上，加快探索新型渠道，发展新型优质客户;我们要努力打造服务金牌，大力实施金牌服务，构建金牌服务长效机制，将服务打造成桃源酒店的名片;同时我们要加大“人本工程”建设，充分发挥员工的价值，挖掘员工的智慧与潜能，打造善于创新、意志坚定、勤奋肯干、忠诚酒店的精英运营团队，为桃源酒店的发展注入源源不断的智力支持与人才保障。

　　欣喜忆往昔，举业在今朝。新的一年开启新的希望，在相总和集团领导的指导下，我必将带领我们桃源的所有员工励精图治，抢抓机遇，乘势而上，奋力拼搏，开创新局面，谱写晶海美好前程新篇章。

　　最后，让我们共同祝愿我们晶海集团一年更比一年好，再次祝愿各位新年愉快，万事如意。

　　鸡年餐厅领导年会发言稿3

　　尊敬的各位来宾、各位同仁：

　　大家ⅹⅹ好!

　　今天很高兴大家能够欢聚一堂，共同探讨咱们酒店业未来的发展之路，受xxx的委托，现在我代表xxx片区总经理协会发言，在发言之前，首先感谢集团公司总经理协会给我们提供这样一个相互交流，共同学习的平台，同时也感谢一年以来致力于咱们协会发展并在各自工作岗位中默默奉献的各位同仁，在此，请允许我致以最诚挚的问候和衷心的祝福，祝愿大家身体健康、家庭幸福、事业蒸蒸日上! 今天是协会一年一度的年度盛会，本着相互交流、共同学习的宗旨，在此我就以我们酒店之前所面临的问题以及如何应对，提出几点个人的看法与大家分享，好的地方咱们共勉，不好的地方请多多指正，特别是给出宝贵意见。

　　20xx年是实施“十二五”规划，大力发展现代服务业的关键年，加上成都新机场落户简阳，对资阳酒店业来说，有很多机遇，同时也面临很多挑战，也正是看到这一商机，资阳酒店业如雨后春笋般不停地崛起，短短一年时间增长了数百家酒店，分割了我们不少市场份额，而我们酒店与市内其他酒店相比，装修陈旧，硬件设备设施老化，缺乏核心竞争力;另外为响应中办、国办发出的通知，要求各级党政机关厉行节约反对铺张浪费的精神，各级党政机关的商务宴请从一季度开始就大幅缩减，即使是我们公司内部来宾，除董事长、总经理批准的宴请外，普通的接待一律执行xxx的工作餐，加上原材料、人工成本的上涨造成酒店经营业绩一度直线下滑，仅一季度就亏损xxx万元。

　　更让人头疼的是酒店营业执照换证，因硬件设备设施的不足，没有室内消火栓、自动喷淋系统，满足不了新消防法的要求，无法办理消防许可证，营业执照也因此办不下来，尽管我们积极与有关部门协商处理，公司也在对是否投资改造进行评估，但远水救不了近火，当时的窘况是：

　　1. 经营业绩下滑造成连续几个月的亏损，缺乏流动资金;

　　2. 酒店即将破产的谣言四起，对酒店造成的负面影响难以估量，好几家原材料供应商联名要求货款现付，否则一概不予供货，曾今还有好几个人打电话问我酒店是否出售，作为酒店的总经理，当时是何种心情，相信在座的各位都难以想象;

　　3. 酒店几经周折，员工遭受心理打击严重，有点人心涣散，缺乏对酒店的归属感;

　　如此局面，无论是对酒店还是我个人，都是一次极大的挑战，要解决目前的困境，除了依靠公司的支持，就需要我们生产自救，针对以上问题，我主要做了以下几方面工作：

　　1. 坚持“以人为本”的员工管理战略，推行各项员工关爱计划，如提高工资待遇、发放节日慰问品、外派优秀员工到省旅游学校学习、到兄弟工厂考察等，以稳定员工队伍，增强他们对酒店的归属感;

　　2. 强化内部管理，实施酒店精细化管理与“5S”管理相结合的管理模式，建立高标准的服务体系，坚持硬件不足软件弥补，努力贯彻“我用心服务，你放心消费。”的服务理念，加大服务质量的提升;

　　3. 狠抓员工培训，规范各岗位的工作流程，注重各部门的交叉培训，培养酒店多面手，避免人员流失影响酒店正常运转，抓好现场培训和督导。

　　4. 积极全面地开展市场营销，强化客源开发，细分目标市场，提供多元化的产品，主要体现在以下几方面：

　　⑴. 由总经理亲自偕同营销部，加强客户之间的走访，在稳定老客户的基础上，发展更多的新客户;

　　⑵. 及时调整经营思路，细分目标市场，在商务宴请大幅缩减的情况下，重新确定新的客源市场，采用以大型婚寿宴包席为主，小型商务宴请为辅的经营模式，对婚寿宴接待经过精心策划，分高、中、低三个档次的菜单，各档次的菜单又细分三套菜系，同时还推出一系列的促销活动，如一次性包席达多少桌后赠送相应的啤酒、饮料或礼品等;

　　⑶. 在确保各项收入稳定提高的同时，发掘新的销售产品，通过详细的市场调查后，针对咱们公司内部员工，开设员工餐厅，出售工作餐，另外对分公司路途遥远的，20人以上的人用餐，接受盒饭外送业务，所有工作餐业务只接收现金，谢绝签单，这样以来就加大了现金的回流，缓解了流动资金不足的压力;另外我们还借鉴社会特色餐饮的成功经验，推出一鸡三吃、河鲜宴、特色汤锅等等，如今，基本上已经做出我们晨风的特色，在地方上占有一席之地。演讲稿

　　5. 加大对酒店的风险控制，配备新型的酒店管理系统和车场收费系统，防止人为漏洞的发生;

　　6. 成立专门的物资供应部，制定周期计划性的采购制度，加强物料管理与成本控制，杜绝物品管理中的浪费和积压现象，要求各部门采购物品必须按计划申购，若非必要，尽量做到零库存，遇大型接待，原材料的使用要求物资供应部直接到批发市场采购; 通过这大半年的努力，所幸的是我们酒店终于止滑回稳，销售收 入扭亏为盈，实现利润 万元，运营成本也逐步降低，公司经过各项评估也决定对酒店进行投资改造，对于我们全体员工来说这是一个鼓舞人心的好消息，毕竟我们看到了酒店的希望，无论以后将面临什么样的困难，我们都能够齐心协力并迎难而上。

　　回首酒店这一年的几度变迁，心情有些复杂，有几分疲惫的同时，更多的是欣慰和感动，此时此刻唯有两句朴实的诗句可以表达我的心声，那就是：“雄关漫道真如铁，而今逐步从头越。”对咱们酒店人来说，没有，只有更好，要在这个行业中走得更快、更远，那就需要永远保持着一份学习的心态，并不断的自我提升。新的征程，新的起点，一句话就是“革命尚未成功，同志仍需努力”。

　　最后，给会长提个小的建议，就是希望以后多组织一些这样的活动，咱们同系统之间就是要经常走动并相互交流才能更好的在实践中探索出一条具有咱们南车特色的酒店之路。以上呢，是我的发言，说得不好的地方，再次请各位多多包涵，并提出宝贵意见，谢谢大家!

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！