

# 最新餐饮的广告语 餐饮服务演讲稿(实用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 餐饮的广告语篇一

你们好！

我是\_\_部门的\_\_，我没有想过有一天，我也能够被邀请进行发言，今天我真的非常荣幸自己能够站在这里。

作为餐饮的一名员工，我已经来这里工作\_\_天了，是一名刚刚毕业的大学生，在我来到我们酒店进行工作的时候，我的亲戚朋友们大多是反对的，因为我的专业是我们大学的王牌专业，就业前景非常好，而且以我的成绩找一家大公司是完全没有问题的，但是，我坚持我自己的选择。并不是我自己好高骛远，而是，一直以来，我都热爱着餐饮这份职业，我有很多种想法，我学我这个专业的原因，也正是分析了我们餐饮业的前景。在我看来，每一个行业都是存在一定的商业风险的，世上没有完美的东西，都会有破绽，而且，本身我就是个对美食有着非常高追求的人，并且，我自己在大学期间就研究了非常多的菜品，在我的社交媒体上，拥有很多的粉丝。对于我来说，美食真的是我的一切，也是我的梦想。我非常热衷于研发新的美食，对于我来说，这就是我该做的事情。

一份工作，如果不是我自己喜欢的，那对我来说将毫无意义，因为只有从事自己感兴趣的工作，自己才会得到提升和改变。

还记得我们老板得知我要来我们酒店工作的时候，非常惊讶，非常欢迎，我很受宠若惊。我们酒店是世界享誉的名牌大酒店，非常有名，来这里工作的人都是餐饮业的佼佼者。作为一名美食博主，在我见到各类大厨师的时候简直就是小巫见大巫，我要学习的东西真的挺多，来到这里，我才发现，自己做的美食对于他们来说不过是九牛一毛。

这段时间里，我一直在分析着餐饮业的市場，和消费者的购买倾向，每隔一段时间，美食便需要进行改进，因为消费者的口味会变。但是同样一份美食，能够让消费者百试不厌，这类美食边被列为经典美食，我发现，需要让人耗费很多时间和金钱的美食，往往更能留住消费者的胃，所以，我也为酒店提出了非常多的美食订购方案，已经提出，我们酒店的高级精品美食都收到了消费者的一致赞赏，并且销量特别乐观，而且消费者对于这些美食的热情很难消退，作为一名餐饮业的工作者，看到这一幕，我非常欣慰。

“三百六十行，行行出状元”，我认为美食也是一门学问，不仅需要独到的技术，对于消费者的口味还要有过人的嗅觉，这样才能够在餐饮业越做越好。

谢谢大家，我的演讲完毕！

## 餐饮的广告语篇二

你们好！

我是\_\_部门的\_\_，我没有想过有一天，我也能够被邀请进行发言，今天我真的非常荣幸自己能够站在这里。

作为餐饮的一名员工，我已经来这里工作\_\_天了，是一名刚刚毕业的大学生，在我来到我们酒店进行工作的时候，我的亲戚朋友们大多是反对的，因为我的专业是我们大学的王牌专业，就业前景非常好，而且以我的成绩找一家大公司是完

全没有问题的，但是，我坚持我自己的选择。并不是我自己好高骛远，而是，一直以来，我都热爱着餐饮这份职业，我有很多想法，我学我这个专业的原因，也正是分析了我们餐饮业的前景。在我看来，每一个行业都是存在一定的商业风险的，世上没有完美的东西，都会有破绽，而且，本身我就是个对美食有着非常高追求的人，并且，我自己在大学期间就研究了非常多的菜品，在我的社交媒体上，拥有很多的粉丝。对于我来说，美食真的是我的一切，也是我的梦想。我非常热衷于研发新的美食，对于我来说，这就是我该做的事情。

一份工作，如果不是我自己喜欢的，那对我来说将毫无意义，因为只有从事自己感兴趣的工作，自己才会得到提升和改变。还记得我们老板得知我要来我们酒店工作的时候，非常惊讶，非常欢迎，我很受宠若惊。我们酒店是世界享誉的名牌大酒店，非常有名，来这里工作的人都是餐饮业的佼佼者。作为一名美食博主，在我见到各类大厨师的时候简直就是小巫见大巫，我要学习的东西真的挺多，来到这里，我才发现，自己做的美食对于他们来说不过是九牛一毛。

这段时间里，我一直在分析着餐饮业的市場，和消费者的购买倾向，每隔一段时间，美食便需要进行改进，因为消费者的口味会变。但是同样一份美食，能够让消费者百试不厌，这类美食边被列为经典美食，我发现，需要让人耗费很多时间和金钱的美食，往往更能留住消费者的胃，所以，我也为酒店提出了非常多的美食订购方案，已经提出，我们酒店的高级精品美食都收到了消费者的一致赞赏，并且销量特别乐观，而且消费者对于这些美食的热情很难消退，作为一名餐饮业的工作者，看到这一幕，我非常欣慰。

“三百六十行，行行出状元”，我认为美食也是一门学问，不仅需要独到的技术，对于消费者的口味还要有过人的嗅觉，这样才能够在餐饮业越做越好。

谢谢大家，我的演讲完毕！

## 餐饮的广告语篇三

大家下午好。

我是本酒店餐饮部的xx[]作为这个大家庭的一员，我很荣幸能代表优秀员工在这里发言，首先，我代表所有获此殊荣的优秀员工，向关心和支持我们的各级领导表示衷心的感谢！

向支持我们的新老客户致以诚挚的问候！

向并肩奋斗的同事们致以崇高的敬意！

本人是在20xx年x月x日，进入酒店工作的，自进店工作这段时间里，在领导们的带领下认真的去完成各项工作任务！

并在20xx年x月得到领导的认可，从而升到了传菜组，组长这个位置，这个时候我知道，今天的成绩将是我明天的起点，我不会沾沾自喜，不会骄傲自满，我深知：我还有很多不足，我会力争向上，不断提升自我，用更加优异的成绩回报领导以及酒店。

这个时候我就对自己说，在以后的日子里我会和本小组成员在领导的带领下去更好更坚决地去完成每项工作指标。

使本小组成员的战斗力和不断提高，从而有一种质的飞跃！

红梅盛开兆丰年，春回大地暖人间，让我们迎接新年的到来，我们必将一如既往，同心同德，团结协作，开拓进取，在各自的工作岗位上再接再厉谱写新的乐章，让我们放飞心中的梦想，挥洒青春的力量，我们有理由相信：桐乡银圆大酒店的明天更加精彩！

谢谢大家！

## 餐饮的广告语篇四

大家好！

我是xxx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最佳人选，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：

- 1、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，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样？而是你在学习怎样，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

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。

谢谢！

## 餐饮的广告语篇五

我叫xx是来自华侨宾馆餐饮部的一名普通员工，我为大家演讲的题目是《我爱——这平凡的岗位》。

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地；如果你是一缕阳光，你是否照亮了一份黑暗；如果你是一颗小小的螺丝钉，你是否

还永远坐守你生活的岗位”这是雷锋日记里的一段话，他告诉我们无论在什么样的岗位都要发挥最大的潜能，做出最大的贡献。

在漫漫的人生历程中，多数人都是在平凡的生活度过的。然而，有的人在平凡的岗位上做出了许多不平凡的事；有的人就在平凡中碌碌无为地消磨着岁月。任何事物都是从平凡中开始的，平凡的起点总是迈向成功的第一步。也许有人会说：“我们的工作如此平凡，能有什么作为呢”我的答案是：“有！”虽然我们每天的工作都很平凡，但是做好这些平凡的事情，就是为企业发展奠定基矗如果企业是一条船，那么我们就是船上那划浆的众人，只有我们齐心协力，方能将这条船驶向理想的彼岸。如果企业是一棵树，那么我们就是树下那渺小的根须，只有我们拼命汲取土壤里的养分，这棵树方能茁壮成长，长成参天大树。

在这四个多月的时间里，我越来越发现这平凡的岗位深深地吸引着我。岁月悠悠，时光流转，我对这份工作的热爱也一天天的在增加。因为从件件的普通小事中，让我清楚的看到和了解到服务工作中的闪光之处，许多的酸甜苦辣，让我体味到人生的真谛和价值，说到这里，我禁不住要用心告诉大家。我爱——这平凡的岗位，这是我无悔的选择！

谢谢大家！

作为一名xx优秀的员工我们始终以“以累为荣，以苦为乐”的信念去工作。

面对新年的新挑战，我们要树立一个更高的目标——做行业中最好的营业员！

最好的营业员就要拥有高尚的品德，极富诚心、爱心责任心，具备优秀的职业素养和领先的职业技能成为业务的精英！

这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们都知道一花独放不是春，百花齐放满园春。

我们都是xx优秀的员工。我们红旗店有英明的领导，科学的管理机制，优秀的企业文化，良好的产品。

我们的队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务来面对广大的顾客。让我们把与您携手改变生活融入在每一天。

让我们把成为改善大众生活品质的卓越零售企业成为每一个人的目标。让我们同呼吸同命运。

同志们，最后，让你，让我，让他，让我们大家共同来呼喊出那句话吧；

红旗红旗，

相信自己，

红旗红旗，

勇争第一。

## 餐饮的广告语篇六

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。

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，我差点说我就不喜欢吃那个鹅肉，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户服务的一贯性，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。

## 餐饮的广告语篇七

大家新年好！

我叫丁xx来自xx吉祥店，很荣幸能站在这里代表员工发言。此时此刻非常激动。我想用三个词表达我的心情。第一个词是感谢。感谢严总、赵总能给我们提供这么好展示自我的平台，感谢公司领导和同事们对我的信任支持和鼓励。我衷心的感谢你们。第二个词是自豪。自豪能加入xx这个大家庭。第三个词是行动。认真工作虚心学习，更好的服务于xx是我的工作职责。所以我作为xx的员工更应该为实现共同的目标添砖加瓦。

回首我在xx的成长经历，不由得使我感慨万分。我第一次加入这个团队是20xx年。当时感觉这个团队的纪律太严，不但要把工作做好，还要学习，我无法融入进去所以就离开了。在外边工作了一段时间后，感觉就没有在xx的那种管理模式好，真正的是我无法学到手艺。在这时我和以前在一起工作的领导同事沟通和聊天中，还是决定再回到xx.第二次我回到xx是20xx年7月，在这两年多的工作中，我亲自感受到xx是学校加家庭加队伍的一个团队。见证了这个团队的.规模不断发展壮大，我这次决定留在这里。刚到什么也不会还是一名小工，在各位领导的指导和同事们的关心下，我一步一步从打荷到荷台主管，再到现在成为一名炒菜师傅。我们不能忘记，没有企业的发展，哪有小家的幸福；没有企业的辉煌，哪有事业的成就。餐厅与我们紧密相连，我们汇聚于此，不能仅限于把它当作谋生的手段，更多的是以感恩的态度去面对他。就像严总给我们写的誓言那样：我是中国品牌xx的员工，我为把中国美食xx开到世界各地而努力奋斗。我代表中国餐饮，我代表中国形象，我代表中国文化。我用微笑、诚信、感恩、服务好每一位中外朋友，我要给每一位客人留下一个最难忘最美好的印象，发言稿《餐饮员工代表发言稿》。

记得有位名人说过这句话：人的生命只有一次，当我离开这个世界的时候，我不因虚度年华而懊悔，也不因忙碌无为而后悔。同样公司给了我们每一个人展现自我的平台，我们不能把自己仅仅放在小我的狭隘圈子里，我们要以建设xx为己任。

在这儿，我祝愿各位领导与全体家人们：新春愉快！身体健康！全家欢乐！财源茂盛！也同时祝愿xx餐饮有限公司：生意兴隆！发展更加强大！我将永远追随你！

## 餐饮的广告语篇八

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。部门负责人没有在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，不如说是有没有

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。所以在本次会议结束的时候，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。

## 餐饮的广告语篇九

大家上午好！

首先，我要感谢公司给我们提供了这样一个试飞的平台。特别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。我将特别珍惜这次展示自己、锻炼自己的难得机会。同时我也将勇敢地接受大家的评判。

我叫xx，今年x岁，x年x月我加入xx酒店这个人才济济、团结奋进的大家庭，在酒店一线岗位上工作了x年，在领导的关怀指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，我曾多次获得酒店的xx等奖项，因表现突出，x年，被外派到xx酒店做管理，并获得了外派学习的机会。这系列经历使我取得了很大的进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢！正是你们的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

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。

四、当好“管理员”。酒店现场管理是首要工作。首先注意企业文化内涵，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，但是我绝不会回避失利，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。

谢谢大家！