

食堂应急预案流程图(实用5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

竞选销售部经理演讲稿篇一

我叫____，来自____公司小餐厅。今天，我演讲题目是：苦练技术造就“硬本领”、优质服务赢得“香满园”。

首先，我想问大家，餐饮业的技术是什么？也许大家认为是烹饪。我认为大家只说对一个方面，餐饮业的技术还有服务、管理、礼仪等。我结合自身多年工作实践来讲，在餐饮的有限空间里，技术大有可为，技术工人大有展现才华的舞台。在普通的锅前、餐桌旁、洗涤间，我们有技术才能更有力量，我们有技术才能更有服务，我们有技术才能更有食香！

结合国内国外餐饮业，我举两个有技术、有知识的例子。第一个是以月命名的菜的故事。“月到中秋分外明”。我国不仅有许多以月命名的景点，引人入胜，而且也有不少以月命名的地方名菜，脍炙人口。

——乌云托月，山东名菜，以紫菜与荷包鸡蛋做成汤，故称“乌云托月”。

——洱海映月，云南“风花雪月”的四道名菜之一。菜式构思奇巧，菜盘中有一泓碧水，水中飘荡着彩云。在彩云中，则有一轮金黄圆月在飘浮、转动。原来，“碧水”是精心调制的菜汁；“彩云”系肉馔和蛋白；“圆月”是鸡蛋黄。

——群虾望月，沈阳名菜，将鸡蛋皮用碗扣成圆月放在盘中，

然后将烤成红艳艳的10只大虾，把虾头朝向“月亮”，摆在“月亮”四周即成，此菜红黄相配，甜咸适口，滑嫩鲜香。此外，还有四星望月、半月沉江、月映蛟龙、皎月香鸡、龙游月宫、月宫仙女、花好月圆、明月鸭松、会崎松月、月映玛瑙等等，都是一方的名菜。

一个以月为主题，做出如此庞大的菜系，从菜的命名、菜的形状、菜的烹制、菜的造型、菜的典故、菜的文化等巧构出一道道名菜，足以见中国餐饮业文化的历史悠长、内容丰富、时期鼎盛。这也恰好说明了中国餐饮业的文化底蕴非常深、技术特别精湛。在“民以食为天”的国度，在残酷竞争的餐饮业，一个餐饮企业，拥有技术，拥有技术高超的员工，才能占稳脚跟、安身立命。

再说说国外餐饮业。我们许多人把快餐当时髦，而国外美食家则视快餐为“食品垃圾”，这有点令人不可思议。麦当劳、肯德基等国外著名快餐店几乎一夜之间便风靡神州大地，年轻人更是趋之若鹜，许多人把吃快餐当作一种超值享受。据报道，麦当劳创下的日销售纪录不是在美国本土，而是在中国北京，麦当劳最大的销售店是在中国。

洋快餐的取胜之道是：有完善的标准化化管理。在肯德基公司仅标准化手册就有上百套，从选店、原材料的选购，到产品加工、质量、商标、营运等等，都有标准手册，白纸黑字，每个员工进行任何一项工作都有章可循。同样，在麦当劳公司进行任何行动也都是遵循唯一的一个标准行事。从原料供应到产品售出，统一的标准、规程、时间和方法，使顾客无论在今天，还是在明天，无论是在美国还是在中国，都能品尝到品质相同、真正原味的美式汉堡。

先进的管理依靠精湛的技术和技术人才来实现的。这正应了有技术才能更有力量这句话。在国外，餐饮服务业要想常胜不衰，就需要有精湛的技术作支撑、优质的服务作保证。

随着新技术、新科技的不断升级和创新，力量不仅仅是力气的代名词，它已成为知识、技术、力量的复名词。工人只有力气不行，要想在竞争中体现自己的人生价值，必须善于学习、善于钻研、善于创新，用知识和技术来武装自己。才能达到理想的彼岸。

1994年4月，我走上了餐厅保管这个岗位，在做好本职工作的同时，也干起了服务员这岗位，当时我想，餐厅服务员干的是简单的体力劳动，端盘子洗洗碗，擦擦桌子扫扫地，又没技术可言。有了这种心态，有时就应付工作、应付顾客，时不时的出差错。记得有一次，我在为客人上菜时，由于业务不熟悉，没有选择上菜的最佳时机和路线，不小心把菜汁滴在客人的胳膊和衣服上，客人非常生气，我也非常尴尬。教训非常深刻。

通过这一事故，彻底改变了我对餐厅服务业的看法：“我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们”。如果我们不能提供热诚周到的服务，就得不到顾客的认可；我们不把顾客当亲人待，顾客就不会把我们当朋友看。自己不快乐，顾客也不高兴。这次小事故虽然过去了，但在我心里却受到了很大的影响，不服输的个性告诉我，你必须做一名优秀的服务员。

公司为了提高服务质量，买来一套金正昆教授讲授服务礼仪方面的影碟，我如获至宝，用眼看、用心听，写心得、写体会。我首先从服务规范基本要求入手，做到规范服务，科学服务，优质服务，在服务中做到尽心尽意，尽力而为，力求完美，争取完美，在提供热情服务中做到：眼到、口到、身到、意到，也就是说目中有人，眼中有事。

在一次接待任务中，我遇到这样一件事，一位客人从一进门我就发现他气色不好，在就餐中悄悄的，不停的去摁头，我静静的走上前，弯下腰悄悄的，关心的问他原因，他说早上就头痛，可能感冒了，因为开了一上午的会，没有及时去买药，听完以后，我说了一声“您稍等”就走开了，我及时同

厨房取得联系，专门为客人熬了姜汤，又去药店买了感冒药，当我把热气腾腾的姜汤和感冒药悄悄送到他手中时，他感动的握着我的手说“谢谢”。

对我来说，一件微不足道的小事，却让客人倍感温暖，这就是所说的“宾至如归”吗？为了懂得客人，读懂客人，看懂客人，我看了有关宾客就餐的心理学，对不同性格的宾客采用哪些不同服务方式，及食品营养方面的书籍，并运用到实践中，学会处理并做到得心应手的处理，工作中积极努力，孜孜不倦的学习，让我在思想上和工作中都有了很大的进步，得到了领导和同事的认可。因为我坚信，在我们这个社会，只有分工不同，没有贵贱之分，社会行行出俊杰。

多年来的餐厅服务工作使我感受到，只要有满腔的工作热忱和勤奋，有如饥似渴的求知欲望，有锲而不舍的钻研精神，任何人都能在“低层次”干出高水平，在“小岗位”做出大贡献，从丑小鸭变成白天鹅。经过几年不懈努力，我由一名服务员成长为餐厅班长，协助餐厅经理管理餐厅，我始终立足本职岗位，积极投身管理创新。

餐厅是我们__公司的一个窗口，它的好坏直接影响着我们录井公司的形象、效益，这个形象就靠我们这些服务人员来树立。记得有一天，我们接到接待法国某公司的一名副总裁的接待任务，客人非常重要，公司非常重视，这是对我们服务质量的一次挑战。

首先我根据西方人的喜好进行餐厅的布局设计、餐台的布置、餐具的摆放、餐花的折叠。根据法国人口味，我及时与厨房取得联系，强调他们不喜吃辣，但却对葱、蒜、丁香、香草等异味调料则很感兴趣。

强调讲究烹调火候，做出嫩的；强调法国人餐前喝开胃酒，正餐喝葡萄酒，餐后用甜酒或白兰地，注意菜肴与酒水的搭配，对矿泉水情有独。当外国客人看到整洁的餐厅，优美的环境，

规范的仪容仪表，标准的服务，非常满。当喝到口味纯正的葡萄酒，用中国的筷子吃着特色佳肴，翘起了大拇指，连声说：“very good□very good”，听到了外国友人的称赞，我心理美滋滋的。

搞好小餐厅服务培训，是我们一项重要工作。每次来新的服务人员时，在培训过程中，我们要求她们，首先树立正确的事业观、人生观，要以平常心去对待工作，端正工作态度，严格遵守餐厅的各项管理制度。在服务工作中要讲究技巧，“微笑”可向客人传递我们的欢迎，良好的着装和精神面貌，能使顾客对服务员产生信任感，对不同性格的顾客采取不同的方式进行沟通。

为了保证提高服务质量，我们制定了如《服务员岗位责任制》、《餐厅服务管理制度》、《餐具洗涤消毒保管制度》、《餐厅安全卫生承包制度》等，加强检查评比，在餐厅内部形成了比、学、赶、帮的氛围，使每一名员工的言谈举止，着装打扮，待人接物，看坐入席，迎来送往都有一种亲近感、和蔼感、宾至如归感。

随着当前经济的快速发展，现在的人们有钱了，生活水平日益提高，原来的膳食结构已经不适应现在的人们的需求。现在的人不仅要吃好而且还要吃出营养来，吃出花样来。面对当前形势的变化，光会制作以中低档原料为主的菜肴是不行的，而且还要学会制作以高档原料为主的菜肴。现在，在餐饮界因海参营养价值极高而且还有保健作用，十分流行海参菜肴。

现在市场上海参大多数都是干制品，品种较多，质地不一，品质坚硬，烹制前需要涨发，海参的涨发方法很多，涨发时需要根据品质特点灵活掌握，为了能够发制好海参，我就先从理论开始，翻阅各种书籍，查阅各种有关资料和光盘，了解发制过程，选择涨发的方法，前几次发制海参，由于经验不足，忽略了其中的一些细节和禁忌，发制的海参不到位，

有硬心，或发制过火太软等等，面对出现的这些问题，我又一次次向有经验的老师傅请教，记住重点，掌握要点，一遍一遍地发制。终于，功夫不负有心人，现在我不仅能会发制海参而且还能以海参为原料制作各种菜肴，海参捞饭、扒酿海参、鲍汁海参等，得到了广大宾客的一致认可。

我经常引导大家，当工人就当最优秀的，干工作就干一流的，让人心服口服。

各位领导、同志们，喜马拉雅山再高也有顶，大西洋再深也有底，而一个人的技术却永远没有最高，只有更高。在追求技术的道路上，没有尽头，没有终点，没有休止符。

付出越多技术越强，技术越强，力量越大，力量越大，创造的价值就越大。我既然选择了宾服这一职业，就要在这一职业创造辉煌，让技术之树常青，让技术生命不断延续，让技术成就我的一生。

我的演讲完毕，谢谢大家。

竞选销售部经理演讲稿篇二

大家好！

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经理职位竞聘，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。参加酒店总经理助理职位的竞聘，勇敢地接受大家的评判。

我叫xx，今年xx岁，于xxx年开始参加工作，先后从事过业务员、营销员、酒店服务员、酒店管理员，至今已在酒店一线岗位上工作了xx年，它教会了我如何为人，如何处事，如何工作，并在这xx年中我曾多次获得酒店的“优秀员工、服务能手、优秀干部”等奖项。身为酒店中层管理的我始终秉承着

“言必行、行必果”的办事风格[]xxx年x月我加入xx集团这个人才济济、团结奋进的大家庭，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，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。

协助领导作好上级业务主管部门及信息反馈和日常程序性的工作。协助领导进行项目的商谈，受理客户的投诉，将意见整理成材料及时向领导汇报。

为领导服务是行政助理义不容辞的职责。领导交办的事情要不折不扣及时的完成，为领导服务的出发点和落脚点是为业务部门及全体员工服务的首要之一，为此可适当的开展一些文艺活动，营造亲密融洽的“家庭气氛”，让每位员工及家属对酒店热爱和忠诚的基础上产生一种良好的集体环境氛围，自觉地为酒店的总体目标贡献自己的全部智慧和精力。

协调好酒店与集团其他各子公司之间的横向联系，以及公司内部上下级关系纵向协调，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

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。所以酒店在管理中向传统文化“借力”如：“以仁治店”，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，逐步实现“佣人式”的服务转向“绅士式”的服务。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，形成良好的工作作风，同时，也才会更好地有利于自身的成长。

酒店行业的竞争已不是简单的软硬件的竞争，它还是企业文化品牌的竞争，它体现的是企业与员工的共同价值观。所以酒店必须激励实行全员销售，在明确年度指标的情况下每个人都应制定相应的计划与措施，责任到人，目标明确，对待

工作中的每一个细节力求做到“用心做，做精细”，做到节约一分钱就等于盈利一分钱的思想。学会经营自己淘汰制，做好内部营销、内部管理，这样才能使我们成熟的走出去引进来。

作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞聘中成功，但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”。

谢谢大家！

竞选销售部经理演讲稿篇三

大家好！

xx年我毕业于广州大学管理系工商企业管理专业，同年5月我加入了xxxx这个大家庭，从此掀开了我职业生涯。四年来，在公司优秀企业文化的熏陶下，在各位领导和同事的帮助下，我得到了不断的成长。

在自己提升方面，进入公司以后，我参加了综合素质、管理理论和技能等方面的培训。

在质量室信控组时期，主要是信控管理工作的创新和优化具体有：

- 1、黑名单新思路的落实：重整并实施客户资料确认流程，提高资料可靠性，为个性化服务和信用管理提供信息基础。
- 3、信控管理规范的建立；制定《信用控制工作管理规范》信控管理工作走向规范化，制度化。

对市场部：提供准确的市场信息，为领导决策提供准确的依据。

对四郊市：总结广州本部及四郊市在公司中取得的经验及教训，积极推动各郊市业务齐头并进。

对本科室：掌握本科室的kpi指标完成情况，分析经营活动中出现的问题，挖掘客户的行为喜好对业务的变化及收入变化的影响。

对其它部门：提供必要的业务支撑信息，特对是预测业务变动对经营收入变化的影响。

曾从事客户服务、营销质控、帐务业务分析工作，能力得以长足提高。

积累了丰富的项目管理经验，掌握了科学的工作方法懂业务，也懂技术。

熟悉市场线条运作，业务能力素质基础扎实。

今天我来到这时，是竞聘沟通100服务厅店面经理一职，下面我简单谈一谈我对店面经理的认识。

首先我们来看看公司对沟通100服务厅的要求是“创新、立异”。创新指的是沟通100服务厅功能和服务质量的创新，立异指的是要求沟通100服务厅成为一个质量的标志，一个信心的保证和移动形象的代表。

因此我认为，店面经理的角色定位应该是成为一个执行员、服务员、管理员和辅导员。

a□培养员工的团队精神并形成团队凝聚力-----拳头与手指的比喻

台压力，将主要的人力物力投入到kpi指标的攻坚战上，确保整体目标的实现。

- 1、具备良好的客户服务意识.
- 2、管理专业出身，质控意识较强。
- 3、心态好，责任心强
- 4、具备较强的业务分析及执行能力

- 1、欠缺营业厅的管理经验；
- 2、表达能力需要继续提高
- 3、人与的沟通协作能力需进一步提高

在众多的应聘者中，我未必是当中最优秀的，但我相信，我一定是最适合这个岗位的。请给我一个机会，我可以比您想像中表现得更出色！

竞选销售部经理演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

这次竞聘对我来说不仅是一个展示自我的舞台，更是一次锻炼、学习、提高的机会，相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折，我叫xx□大专学历□20xx年毕业后应聘进入中国移动金昌分公司□20xx-03年在营业厅做营业员□20xx-2007年在营销四部任业务经理，08年至今在集团大客户工作。在这八年里我感受到移动大家庭的温暖，在这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值，我为能成为一名合格的移动人而自豪。

我这次竞聘的岗位是“高级客户经理”。

我对高级客户经理的理解是：客户经理作为公司的代表，担负着公司与客户之间的联系，承担着多方面的职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

良好的思想道德素质首先要热爱企业，忠于企业；对待客户要主动热情，对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”的服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；在具体工作中，要真心实意为客户着想，全力以赴为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

客户经理与客户打交道，除了具备一定的思想理论基础和文化素养，最主要的是精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，了解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，了解其运行的基本原理和总体状况，是客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受到移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

这次演讲我虽然没有什么豪言壮语，但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执着。我爱这

平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

以上是我的竞聘演讲，谢谢大家。

竞选销售部经理演讲稿篇五

大家好！

很高兴参加这次电信行业区域经理的竞选。

我是xx年进入电信行业工作的，对我们的工作有着深厚的感情，并积累了一定的工作经验。这次竞选演讲活动为我提供了一个展示自己的平台，并为我提供了进步的机会，我首先对组织和参加活动的领导表示感谢！对于参加这次活动的其他同事，我想说，你们有了一个有力的竞争对手，虽然生活中我们情深义重，但在这次竞争中我会当仁不让。

我们从事的电信行业是个充满机遇和挑战的行业，互联网的发展为我们提供了巨大的机遇，同行的竞争又使我们面对着强烈的挑战。因此我们要想在市场中胜出，不仅要技术上与时俱进，还要在同同行竞争中取得胜利，我认为要实现这两点，不仅要靠每个员工积极努力，还要靠有能力的领导带领大家，发扬团队精神，创造出竞争对手无法实现的奇迹。

如果我有幸今天胜出，我会珍惜领导给予的机会，感谢同事的支持，发挥自己的最大能动性，积极努力工作，负起应有的责任。“千里之行，始于足下”是我的座右铭。我始终认为成功是靠积累来的，领导的形象是在工作中树立起来的。工作业绩的提高不仅仅缘于技术，更多是领导和员工共同努力创造的。一个好的领导，首先是能调动大家积极性的领导，而调动大家工作积极性，是靠生活和工作中的小事积累起来的，是靠完善的制度保障下领导坚持以人为本才能做到的。因此，如果我担任了区域经理之后，一定会从这些方面积极努力，为同事创造良好工作环境基础。同时，我会在管理上

建立和践行有利于发挥职工能动性的制度，并多接触和参与实际工作，协调好各级关系，使我们公司的业绩上新台阶。

最后，我要说的是，相信我，就是相信未来；相信我，就是相信成功。谢谢大家！

竞选销售部经理演讲稿篇六

大家好！

今天我很荣幸站在这里参加竞聘我公司经营部经理这一岗位，能有幸成为一名参赛者，首先感谢领导的器重，感谢同志们的信任，我将不辱使命，将最真实的自己展示在大家面前，向公司真真实实的交代。

对于我，大家可能并不陌生。但在这样一个场合，我还是先做一下自我介绍吧。我叫张明峰，现年32岁，我于1988年7月毕业于河北理工大学，工业民用与建筑专业，大学学历，中共预备党员。毕业后参加工作，在我集团公司一公司任职，历任测量员、材料实验员、技术员、资料员、预算员、工程部经理等职务；1999年3月调到我们的房地产开发有限公司任销售部经理□20xx年11月任我公司经营部经理之职至今。现具备技术职称资格一级预算师、注册造价师、工程师。

下面，我主要谈一谈我这次竞聘的目的、对竞聘岗位工作的感受以及自己对竞聘岗位的理解和认识。

虽然我希望竞聘能够成功，但不论结果如何，这对于提高我公司经营部的管理工作，使之更趋科学化、系统化、制度化、正规化，使真正懂经营、善管理、德才兼备的优秀人才脱颖而出，建立起一支年轻化、知识化、专业化的干部队伍，促进我公司综合实力的快速发展，都会产生有益的影响。

建筑施工和房地产开发，都是较为庞大的系统工程，工作周

期长，涉及范围广，各环节连接紧密，专业技术要求高。我认为作每一项事情，不论大与小，繁与简，难与易，都要按时、按预期目标实现。每个环节、每个步骤、每件事情都要这样，否则就会影响整个系统的正常运行。

日常工作繁杂而琐碎，但作为管理工作内容的每一项细节，都是整个工作核心的组成部分，我从不因此而敷衍塞责，一推了事；对既定的工作目标都能专心一意地努力，工作中出现一些问题和障碍是难免的，要知难而上，勇于开动脑筋、集思广益想办法，排除障碍，实现目标，我知道只有平时一点一滴的努力积累才是实现任何目标的唯一方法。

参加工作的十几年来，根据工作需要我曾先后在施工技术、资料、材料试验、预算、经营管理，开发销售、经营，包括造价管理、合同管理、材料采购等多个岗位上工作过，每个岗位之间既相互独立又相互关联，每个部门和岗位都是专业性很强的工作，但我都能很快的掌握本岗位工作所必须具备的基本条件，及时调整自己的思维和行为，使之与工作相适应，顺利的完成角色的转换，这即是工作的需要，也是本人对自己的要求。

开发房地产，各岗位工作的专业技术要求固然重要，而对待工作的精神状态，更决定了一个职员的工作效率，多年来我无论做任何工作，都保持着良好的工作状态，做到干一行爱一行，干一行就努力做好这一行。

我在经营部工作经历时间并不长，还有很多方面需要积累经验和提高水平。作为经营部，单从公司对这一部门的命名上就能够看出，这一部门直接关系整个公司开发项目的经济运营效果，负责全部与经济运营有关的工作，结合以往工作的每一方面的'工作内容，更能看出这一点，从项目的最初可行性研究调研；确立项目后，各种政府审批手续的资料整理、送审、批复，使项目建设合法化；工程招标，施工合同的洽谈签订；各种施工材料设备的采购招标选用；工程款的审定；

工程预结算的审查；工程项目经济指标的分析汇总等等。做一个优秀的经营部门的中层领导者，必须竭尽自己全部的智慧与才华，更应具备强烈的责任心与敬业精神。它对公司领导负责，要把领导对于每个项目的总体构想、总体规划逐项落实到实处，不得有半点偏差，要把经营中的各种信息及时反馈给领导；它对相关部门，要把经营决策的有关信息及时传达、贯彻、实施，把相关工作进展情况横向沟通；对外界合作伙伴，要力求以最低的经济支出，取得最优的产品，获取最高的回报。通过这几年的工作，我懂得了这样一个道理，做什么样的工作和有什么样的头衔并不重要，重要的是尽自己的努力去做好它，完成它，能够做好每一项具体的工作才是成功的铺垫。

对于竞聘经营部经理的岗位，我认为本人具备一定的优势，我参加工作以后，通过各级领导的大力支持和自己的刻苦努力，已经具备多个专业技术职称和任职资格，主要有：国家注册造价师、工程师、一级预算师，现在正在争取在20xx年内能够获得高级工程师的任职资格。具有较为符合的专业技术任职资格是我竞聘这一岗位的基本条件等。

今天我若有幸竞选成功，我将在做好各项工作的基础上，与大家一起深入开展学习，为我公司的明天尽心尽力，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

竞选销售部经理演讲稿篇七

大家好！

在这金风送爽的岁月，在这丹桂飘香的季节，在红山女神的故乡，在第一只鸟飞起的神奇地方，在辽阔富饶的建平大地上，斑鱼府于公元20xx年9月23日，农历八月初八，也就是今天，正式开业了！

我谨代表斑鱼府向今天莅临盛会的各位领导、各位嘉宾表示

热烈欢迎和衷心感谢!向为鱼府建设付出心血和汗水的全体施工管理者和服务人员表示最真诚和最亲切的问候!

斑鱼府乘八面来风、应万众期盼今天终于诞生了!斑鱼府能够惊艳登场、震撼问世，离不开各界领导、各位朋友一直以来的关心、关照、关怀和关爱。在这里，请允许我向各位朋友深情地鞠上一躬，表示我最衷心地感谢!在此，我要特别感谢的是刘氏家族的朋友们!

如果说斑鱼府像一株稚嫩的小苗，那么，刘氏家族的朋友们就是培植幼苗的宝贵土壤、就是普照幼苗的灿烂阳光、就是滋养幼苗的解渴甘露、就是嬉戏幼苗的欢乐海洋!

在这隆重吉祥的开业盛会上，在亲朋好友的共同见证下，就在此时此刻，尊敬的.刘氏家族的各位朋友们，请接受我深情一拜!

千秋伟业千秋景，万里江山万里美!按高标准、严要求投资建设的斑鱼府，设计新颖、风格别致、功能齐全，无论是主体建筑还是装饰装修，都构思独特、气势恢宏、手笔大气!给客人提供舒适、幽静、安全的氛围，客人来时有宾至如归的温馨，走时有宾去思归的留恋。

我国是举世闻名的美食之国，有源远流长的舌尖文化。斑鱼府不但环境优雅，这里更是美食美味之所在。

俗话说：吃四条腿的不如吃两条腿的，吃四条腿的不如吃两条腿的，吃两条腿的不如吃没有腿的。可见，肉类中吃鱼最有讲究。

斑鱼，又是众多鱼类中的上品。

斑鱼有着非凡的营养功效。斑鱼又称黑鱼、团鱼、乌棒、生鱼、蛇头鱼、孝鱼、墨头鱼等，其肉质细腻，肉味鲜美，刺

少肉多，每百克鱼肉含蛋白19.8克，脂肪1.4克，碳水化合物1.2克。营养价值很高，有补脾利水、去瘀生新、清热祛风、补肝益肾等功能。加之斑鱼肉煲汤鲜甜无腥味，在我国南方地区，尤其是在两广和港澳地区，斑鱼汤一向被视为病后康复和体虚者的滋补珍品。

有朋自远方来，不亦乐乎，斑鱼府开业以后，我们期待各界领导、四方来宾、各位朋友给予更多的关照和支持。同时也希望鱼府管理层和全体职员要强化管理、规范运作、热忱服务、爱岗敬业，全心全意把斑鱼府打造成有品位、有档次、有影响，有效益的一流食府!让它成为辽宁美食流光溢彩的新篇章，让它成为东北美食亮丽的风景线!

优雅的环境，绝对的美味，上乘的服务，这就是斑鱼府的服务特色。辽宁美味哪里去?斑鱼府!

最后，祝大家天天富足，年年有余!想吃鱼，就来咱家斑鱼府!谢谢大家!

竞选销售部经理演讲稿篇八

大家下午好!

我是度假村茶餐厅副经理xx[]我这次竞选度假村茶餐厅经理一职。

我竞选的第一个理由：薪酬待遇。如果竞选成功，我每个月的工资将从原有基础上每个月提高100块钱，一年下来就是1200块，再加上其他一些额外的补助，我相信，没有意外的话，从副转正，我一年就可以多领1个月的工资。

我的第二条竞选理由：向前看。工作生涯，人都要争取往高处走，无论每走一步多么微不足道，多么麻烦，都要有不畏艰难，顺着台阶一级一级往上攀登的勇气。为了培养这份勇

气，我今天站在了这个演讲台上。

我的第三条竞选理由，是为竞选成功做打算的，关于责任！不在其位，不谋其事。我一旦竞选成功，领导交给我的任务必然增加，肩上的担子加重，责任也随之变大，我会自觉地承担更多责任，为了锻炼自己的能力，为了提高员工的工作积极性，也为了公司的营业收入。

我的第四条竞选理由，是我对经营茶餐厅的一些想法：

(1) 将茶水间里面多余的物品腾到后面的洗涤间去，在茶水间前面安装一个吧台，秋夏两个季节，茶水间里面可以提供新鲜果汁和奶茶系列，更多的时候帮客人泡茶，提供茶水，也可以调酒。吧台人员由经理和服务员轮流担任，给他们做各项技能的基础知识培训。

(2) 当煲仔饭系列推出之后，可以制作菜单卡片，用盒子装着，放在度假村、温泉山庄床头柜边上。如果情况允许，也可以在附近宾馆的前台放置此类卡片。煲仔饭系列宜价格适中，树立品牌和口碑效应，借助灰汤飞速发展这股东风，推动金太阳灰汤农庄度假村茶餐厅这别致的快餐文化模式的长远进程。

我的演讲完毕！

谢谢大家