

# 餐饮岗位竞聘自述材料 餐饮管理竞聘演讲稿(通用8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 餐饮岗位竞聘自述材料篇一

### 1 餐饮主管竞聘演讲稿

尊敬的各位领导：

大家下午好！我叫\*\*，是来自餐饮部的一名服务员。首先很感谢酒店和领导给我这次机会，让我站在这里参加酒店此次餐饮主管的竞聘，我感到很荣幸。

自\*\*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！

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，机会只会垂青那些有准备的人。

谢谢大家！

## 2餐饮经理竞聘演讲稿

很欢快能站在这里竞聘，首先繁杂的自我引见一下，我姓姜，单名一征字，来自一一，结业于一一公安高档专科黉舍，受好：听歌、文学、体育，今年22岁，来本店已有4年，曾做过餐饮pa传菜部办事员，楼面办事员，中餐厅办事员，传菜部领班，楼面领班，桑拿领班ktv领班，勾当焦点担任人到此刻。自己忠于企业，踏结壮实任务，带着不以物喜，不以己悲的心态永往直前，敢想敢做。

自酒店10月份放置我接手餐饮经理以来，我在餐饮严重缺少人员的情况下愈加勤奋的任务，降服重重坚苦，较理想的完成了餐饮部划定的方针任务，现对我的任务做出繁杂的总结。

其次，我胜利的组建了一支团结的、年青的、敢想敢做的新步队，胜利的推出了一天破产额高达10万元的圣诞节和ktv包

房全满的聚会宴，固然我们在办事进程中还具有良多缺少，但我置信这只是一个进程、一个阶段。

一、运营绳尺，运营靠聪明，胜利靠策划一直坚持以客户对劲为导向的运营绳尺，将改善和进步饭菜质量和办事质量放在第一位，把持资本缔造热点。若何发掘现有资本，注入新的生机，缔造新的卖点，教育论文再添新的经济增加点，是今朝酒店在剧烈的市场所作中要立于不败之地，必需思考和钻研的课程。

1、对今朝中餐吧台的35条主人讨厌及有能够惹起赞扬的办事牛奶和啤酒的专柜，停止促销利用权。例如：牛奶专柜的利用权以2-3万元/年，卖给一个经销商承包。

2、酒店要主动的企业、客商、家眷区、旅客供给针对性的办事和产物，也自然会分享到丰硕的客源和快速增加的社会效益和经济效益。

二、后厨办理与本钱放纵后厨的办理是整个餐饮办理中主要的构成部份之一，后厨办理详细的形式主人看不到只能经过厨房出品的菜系来辨别口角，如后厨办理杂乱，推不出好的菜系将直接影响到餐厅的名誉，因尔后厨办理不只仅是物色一个好的厨师长，而是增强对人事办理、人员素质办理、本钱放纵办理等主要的焦点环节。

1、对人员的营业停止查核，采用严酷的查核轨制，实施开端扩充制，每月对员工、厨师停止营业及素质查核，对分数最低的停止扩充。如许一是为了连结企业勾当，二是为了搞好协作情况。

2、运营性的推陈出新是运营上的需求，也是促进厨师手艺不竭进步，为企业增加魅力。由厨师长组织主干力气，按期研发，推出新菜，按期派出厨师到其他酒店停止进修交换，引进新菜肴、新菜系，丰硕自家种类。

3、成本来历时于推销及一切环节的有效本钱放纵，所以本钱放纵的口角将招致酒店协作力的巨细，那么本钱放纵的不好就直接影响到酒店的效益，只要成立一个有效的本钱放纵零碎，将是我们益处的有益保证。

4、推销部的办理是本钱放纵的主要泉源，理应成立严酷的推销轨制，严把验收关，对部门的精神量量、价钱、数目做好严酷的记实，让推销和验收相互限制、相互监视。

5、后厨厨师要做到对精神特尽其用，辨别否决原料的华侈，应本着粗料细作，细料精作的绳尺，对原料停止加工。

6、后厨要增强贮藏办理，天天把冰箱库存情况送到厨师长，仓库每半月清点一次，做到不积压、不华侈，天天除填写推销验收、库存、点双数目报表外，关于得胜蜕变原料，必需经厨师长赞成后方可处置，并填写报损单。

我们只要在不竭的更始，不竭的思虑和开研，才干使我们的餐饮办理取得完美和进步，才干找出我们自己的轨道，制造出我们自己的品牌。

### 3餐饮领班竞聘演讲稿

尊敬的各位领导：

大家好！

人们都说，真诚的友谊来自不断的自我介绍。我叫何鹏飞，来自遥远大西北。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。再次非常

感谢公司能给我们提供这样一次超越自我的机会，今天我要向着领班这一岗位冲刺。我很欣慰。

我心目中的好领班，我认为，她应该有、也必须具备超强的六个方面：1、个人思想强。2、专业技能精。3、沟通技巧活。4、作风纪律严。5、完成任务好。我认为，作为一个领班，她所起到的作用是巨大的。这样她不仅仅是一个传达主管各项意图的桥梁，做好主管的左右手，她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，带领她们提高各项业务知识和专业技能。能在她们有任何困惑和难题时教她们如何解决。当然，对公司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式，等等。

如果我能竞聘上领班这一职，我将做好以下几点：

1、努力提高自身的学习能力。增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。

2、在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步。定时组织一些培训课程，涉及的方面可以更广一些，从产品的知识到日常的一些顾客投诉都可以教她们怎么解决，适当的时候也可以做一些激励方面的培训。

3、沟通很重要。及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，进行反馈。

4、一个企业的营业目标永远是业绩为先，服务至上。要做到好的业绩，服务水准尤为重要。现在的客人已经不单单要求吃饱就好，他们对服务的满意度有了更高的要求。怎样才能

做到公司倡导的人性化服务呢？那就是一定要把顾客当朋友看待。想朋友之所想，急朋友之所急。微笑是发自内心的，只有你真正把他们当朋友看了，你才能真正的做到微笑服务。这样，你的服务做到位了，产品也能达到顾客的要求，业绩自然也就提升。怎样跟顾客做朋友，怎样做好顾客的朋友，这也是我需要跟她们共同学习的地方。

5、完成上级领导安排下来的各项其他事务。

公司的发展势头迅猛。只有公司这个大家庭发展了，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！

谢谢！

#### 4餐饮竞争上岗演讲稿

今天很高兴能站在这里竞聘，首先简单的自我介绍一下，我姓姜，单名一征字，来自一一，毕业于一一公安高等专科学校，爱好：听歌、文学今年22岁，来本店已有4年，曾做过餐饮pa传菜部服务员，楼面服务员，西餐厅服务员，传菜部领班，楼面领班，桑拿领班ktv领班，活动中心负责人到现在。本人忠于企业，踏踏实实工作，带着不以物喜，不以己悲的心态永往直前，敢想敢做。

自酒店10月份安排我接手餐饮经理以来，我在餐饮严重缺乏人员的情况下更加努力的工作，克服重重困难，较理想的完成了餐饮部规定的目标任务，现对我的工作做出简单的总结。

其次，我成功的组建了一支团结的、年青的、敢想敢做的新队伍，成功的推出了一天营业额高达10万元的圣诞节和ktv包

房全满的团圆宴，虽然我们在服务过程中还存在很多不足，但我相信这只是一个过程、一个阶段。

## 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，将改善和提高饭菜质量和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，注入新的活力，创造新的卖点，再添新的经济增长点，是目前酒店在激烈的市场竞争中要立于不败之地，必须考虑和研究的课程。

1、对目前中餐吧台的牛奶和啤酒的专柜，进行促销使用权。例如：牛奶专柜的使用权以2-3万元/年，卖给一个经销商承包。

2、酒店要积极的企业、客商、家属区、游客提供针对性的服务和产品，也自然会分享到丰富的客源和快速增长的社会效益和经济效益。

## 二、后厨管理与成本控制

后厨的管理是整个餐饮管理中重要的组成部份之一，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，如后厨管理混乱，推不出好的菜系将直接影响到餐厅的声誉，因此后厨管理不仅仅是物色一个好的厨师长，而是加强对人事管理、人员素质管理、成本控制管理等重要的核心环节。

1、对人员的业务进行考核，采用严格的考核制度，实行末尾淘汰制，每月对员工、厨师进行业务及素质考核，对分数最低的进行淘汰。这样一是为了保持企业活动，二是为了搞好竞争环境。

2、经营性的推陈出新是经营上的需要，也是促进厨师技术不

断提高，为企业增加魅力。由厨师长组织骨干力量，定期研发，推出新菜，定期派出厨师到其他酒店进行学习交流，引进新菜肴、新菜系，丰富自家品种。

3、利润来源于采购及所有环节的有效成本控制，所以成本控制的好坏将导致酒店竞争力的大小，那么成本控制的不好就直接影响到酒店的效益，只有建立一个有效的成本控制体系，将是我们利益的有利保障。

4、采购部的管理是成本控制的重要源头，应当建立严格的采购制度，严把验收关，对部门的物品质量、价格、数量做好严格的记录，让采购和验收互相制约、互相监督。

5、后厨厨师要做到对物质特尽其用，坚决反对原料的浪费，应本着粗料细作，细料精作的原则，对原料进行加工。

6、后厨要加强贮藏管理，每天把冰箱库存情况送到厨师长，仓库每半月盘点一次，做到不积压、不浪费，每天除填写采购验收、库存、点单数目报表外，对于腐败变质原料，必须经厨师长同意后方可处理，并填写报损单。

我们只有在不断的改革，不断的思考和开研，才能使我们的餐饮管理得到完善和进步，才能找出我们自己的轨道，打造出我们自己的品牌。

## 5 竞聘餐饮主管演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

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 and 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：

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，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样？而是你学习怎样，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。

## 6竞聘餐饮部经理一职岗位演讲稿

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我叫xx，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。

## 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，我们需要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。

## 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。

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。

### 三、菜品要口味化、吃出餐饮文化

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。

我的演讲结束了，谢谢大家。

## **餐饮岗位竞聘自述材料篇二**

您们好！

我是来自小儿科的xxxxx[]首先感谢领导给予我参与竞选的机会。正是你们一如既往的支持和帮助，让我有勇气站在这讲台上，这将是跨越人生历程一个新的目标。

从小，我就有一个梦想，如果能当上一名美丽的白衣天使该多好啊，十年前，我终于圆了自己的梦，带着美好的憧憬，穿上了洁白的护士服。十年来，我一直服务于临床一线，通过自考获得x大学高护大专学历，并与儿科结下了不解之缘，从icu回到儿科，目前协助护士长在儿科担任责任组长。

通过在儿科的工作实践，我分享几点感受：

现在都是独生子女，孩子有病家长格外着急，对护理的要求很高。为此我科安排1个责任心强，静脉穿刺技术过硬，有沟通技巧的护士做责任护士，专门上白班，负责患儿的接诊、治疗与护理，要求做到接诊热情，健康宣教全面，治疗护理及时，给家属留下良好的第一印象。让家属了解病情与治疗。同时还要利用一切机会多接触患儿、跟他们玩耍，以消除他们的陌生感与恐惧感，并且病人多时侯实行弹性排班，特别是我们儿科又加上输液厅的工作更加繁忙，如增加中班与夜班工作人员以保证治疗护理工作的及时，减少护患矛盾。

现在儿科患者大多数是独生子女，是家长眼里的“掌上明珠”，一个小孩就有两个甚至四五个家属围着，护士如果不能“一针见血”，常常遭到家长的责怪和投诉甚至谩骂，就否定你的一切。因此，儿科护士承担着很大的心理压力，护士长既要严格要求，督促其按要求完成各项护理工作；又要关心护士，尊重护士，理解护士，在关键问题上勇于为护士承担责任和风险，有错误应在事后单独批评，维护护士的自尊心。如果护士在生活上有什么困难，护士长应尽量创造条件给予帮助，关心体贴他们，使他们感受到集体的温暖。

为了减轻患儿对医院陌生环境的恐惧心理，在病房创造家庭式的温馨环境。我们可以在病房透视窗上张贴儿童喜欢的卡



通唐老鸭、米老鼠等图案；在病房走廊的墙壁上张贴色泽鲜艳的育儿知识并配有好看的卡通图画；在护士站大厅的天花板上挂上风铃；在每个病房里挂有色彩鲜艳图文并茂的育儿小册子，病房内有各种温馨提示卡等等。鼓励家长为患儿买玩具，护患双方共同努力创造良好的康复环境。

以上是我对儿科工作方面的几点想法，希望能得到所有领导和各位的帮助、指导和完善。为创建二甲医院，为医院的发展，而将自己所有的精力融汇到这个让我欢喜让我忧的大集体中，我将无怨无悔。我愿与大家共创美好的未来，迎接我们大家庭xxxxxx辉煌灿烂的明天。

有一句话很经典，千里马常有，而伯乐不常有，至于是不是千里马，就有待在座伯乐们的裁决了。

## 餐饮岗位竞聘自述材料篇三

下午好！

我叫xxxxx是初中物理教师，原办公室主任，今天竞聘的是书院校区教务科科长职务。

今天我想讲的是三件事：

第一，我为什么要竞聘教务科科长

理由有两个：一是我热爱xxxxx一中，有一颗想为学校多做事的心。大家有目共睹，我们xxxxx一中的领导班子是一个想干事、能干事、能干大事的班子，在这个班子的带领下，学校的教学质量、社会地位都得到了大幅度提升，我相信在班子的引领下，学校必将实现初中是品牌、高中有特色的办学目标。我和在座的每一位同事一样，为学校发展的宏伟蓝图而振奋，并且希望在最合适的岗位上为学校创品牌而奉献自己最大的聪明才智。第二个理由是我业务专，吃得苦，耐得烦，

教务科正需要我这样的人去处理纷繁复杂的各项事情。作为一名物理教师，我独立主持过课题，获得课题研究成果奖；是长沙市的骨干教师，中学物理高级教师□xxxxx区物理教学理事，参加课堂教学竞赛曾多次获得国家级、省、市、区、校各级一等奖；参加工作18年，担任毕业班教学14年，历次毕业成绩均超市线，这些经历使我能在课堂教学督查帮助青年教师尽快提高教学水平；另外，感谢学校的信任，我曾担任了三年办公室主任，办公室工作繁杂琐碎，件件事关重大，基本上是二十四小时待命，使我学会了做事之前先思考，工作之时不拖拉的好习惯，加上我生来吃得苦、霸得蛮，耐得烦，这为应付教务科从早到晚复杂多变的事情打下了比较好的基础。

## 第二，假如竞聘成功，我要做什么

我将在校长书记的指导下，和教科室紧密合作，充分发挥教研组、备课组的作用，借助各学科的带头人、骨干教师的力量，走进课堂，多作研究，让更多的教师体会教学的乐趣，继续发扬书院校区教务科处事严谨的优良传统和雷厉风行的工作作风，把学校的各项教学常规进一步落实，确保教学工作按照学校的总体目标有条不紊的进行。

我还要虚心地向教务科的其他同事学习，因为我知道经过彭主任和徐主任多年的辛勤培养，这个优秀的科室有许多放眼xxxxx区都不可多得的人才，我将会尽我所能，让科室的同事在各自的岗位上工作愉快，最大限度地实现自己的价值，又好又快地完成学校交给教务科的各项工作。

## 第三，假如竞聘失败，我要做什么

假如竞聘失败，我决不会灰心丧气，我一定会全力以赴地做好学校交给我的其他工作。因为，能和同事们携手并肩为xxxxx一中美好明天而奋斗的每一份工作，都将成为我生命中最美好的记忆。

## 餐饮岗位竞聘自述材料篇四

我于一九九〇年从××商学院会计系毕业，当年即进入××银行××分行营业部工作至今。本人入行后，先后在出纳科、外币业务科、结算科、客户接待科、私人业务科工作。在营业部工作的十六个年头里，我认真学习业务知识，积累了丰富的临柜经验，工作中认真细致，服务热情周到，踏实肯干，在各个岗位上，都圆满的完成了各项工作任务，受到客户的好评。

自进××行工作以来，我就积极地参加单位组织的各项活动，抓住每一个机会，不断锻炼自己。通过参与工会关心职工文体生活而开展的娱乐、体育活动，本人对工会工作有了一定的认识，培养了对工会部门工作的兴趣。如果有幸竞聘工会管理员岗位，我将严格按照相关职责，以满腔的工作热情，为丰富职工生活、解决职工困难而努力工作。

我热爱工会工作，相信通过自己耐心细致的工作，勤奋钻研的学习，加上多年来保持的工作热情，一定能在这个岗位上为××行的事业贡献绵薄之力。

我的演讲完毕，谢谢

## 餐饮岗位竞聘自述材料篇五

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为单位多做贡献的宗旨，参加本次xx(岗位)的竞聘。首先非常感谢单位，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采，同时，更要感谢这些来一直关心、帮助和爱护我的领导和同事们，是你们给予我信心和勇气，让我今天站到这个演讲台上畅想未来。

我叫x□今年x岁，在20xx年硕士研究生毕业有幸结识来到精炼厂。本是英语专业出身的我，对黄金交易这个行业了解非常浅薄，远也不知道在预计金价方面有那么多的高手通过自己的聪明才智为企业谋得了巨大的利润□20xx年6月1日，由于工作的需要，我被领导安排到了投资分析部，在这个部门，我经历从唯一员工到后来的三名同事，从刚开始的刘春晓做部门经理到后来的姜经理带领我前进，从刚开始对业务的懵懂不知，到后来深深爱上预测金价这个行业，不谦虚的说，我见证了这个部门的每一步成长。虽然说投资分析部从来没有真正的独立过，但与它同甘共苦的这么多年来，我已对这个部门对这个岗位有了很深的感情。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，我已具备充分自信担任x一职，能做好相关工作。

预测金价不外乎基本面和技术面两个工具。投资分析部成立之初，大半年的时间里我都是一个人呆在办公室，很多人可能会疑惑，你都在办公室里干什么。我可以告诉大家，正是这大半年的时间，让我更加直接地接触到了这份工作，也给了我更多的机会投入到研究基本面的工作中去。随着部门的成长，我又紧紧跟随交易部姜经理的带领，不断深入到我所热爱的工作中，研究黄金就是研究世界，基本面的分析可以说综合了很多门学科的知识，我可以为了一个金融术语，翻遍所有相关金融的教材。记得，当初为了学习金融知识，我坚持在繁忙地工作中，利用生活空闲将所有的大学相关的讲课视频下载下来学习，凭着自己的努力，如今我已具备系统的金融知识及娴熟的业务技能。也让我更加坚定信念，只要是我认定了想学的东西，我一定是那个韧性最大百折不挠，能让所有人感动的人。

在以往的工作中，大家可以看到每个月我配合姜经理所出分析报告，我们可以毫不谦虚的说，我们做的分析报告，不管从准确性还有报告质量，都不输任何一家外聘分析机构，我

们从对行情的回顾总结，纠错，本月需关注的重大事件，总结出可能影响金价的主线，力争做到分析的有力度和深度，力争做到有自己独立的想法，再纷繁复杂的市场中保持自己的清醒，而不是人云亦云，我们做的报告是有思想有观点有想法的。对希腊问题的关注，美qe3预期，美国经济复苏的力度均是我们长期关注的热点。虽然支撑一份分析报告最重要的是结论，也即是大家关心的涨还是跌，即使预测的不准确，我们也会积极纠错，分析总结出现失误的原因，因为只有这样，水平才会提高。大家可以从我们所做的分析报告感受到我们对金价预测的诚意。

技术面的分析是我的欠缺，虽然我一直坚持这方面的学习，但由于前期我全心地投入到基本面的分析中，在技术面的分析上入门较浅。但我深知技术分析的要义在于验证，书本上已有的理论一定要拿来验证，集合百家独成一家可行之道。技术分析是一门博大精深的学问，对行情的之道意义非凡，是最直接最直观的预测行情的工具。基本面分析的很多弊端可以通过技术面来弥补，因为之前我属于基本面派，对很多两者有机结合方为预测行情的可行之道。之前我对技术面的学习严重不足，现在也处于起步状态。在近期的行情预测报告中，可能我所划的图形的技术派眼里稍显幼稚，但均是我自己的理解和总结，无抄袭成分，而且我在做分析时，我总是喜欢兴致勃勃地投入到基本面的工作中，然后再绞尽脑汁地挤出技术面分析，现在我发现其实做技术也同样非常有意思，对行情的预测更加直接和直观，因此如今我首先进行技术面工作，第一步完成图形画作准备，再进行技术面工作。随着工作程度的日渐加深，我逐渐发现对各种技术图形走势的总结和纠错是一件很有趣的事，看似枯燥的技术理论其实沉浸于其中也同样能找到乐趣，在不断的分析判断然后验证的过程中，找出真正有效适合自己的技术分析工具，这个过程需要时间，也需要付出大量的努力，同样值得我们花时间和精力去研究，去钻研。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一

步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想□x(岗位)不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们单位的发展做出更大贡献。

1. 保证每月分析报告的质量。保证对行情的区间判断和趋势判断较高的准确性，起到对自产黄金销售的指导意义。
2. 打造优秀的分析团队，做好对外的宣传，具备对内对外讲课开课的能力。讲课也不外乎有关预测金价方面也即是基本面技术面两个方面。
3. 从小量自产金卖起，锻炼自己对行情的预测分析能力，摸索出切实可行的销售策略。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的!各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在x的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能;亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我单位发展事业添砖加瓦!

谢谢大家!

## 餐饮岗位竞聘自述材料篇六

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫，今年2月来到x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，同志们的大力支持帮助下，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！

## 餐饮岗位竞聘自述材料篇七

大家好！我叫辛世贤，现年38岁，大学文化，中共党员，1996年8月，分配到我公司变电工区工作，1997年3月调到生产技术部工作□20xx年以来担任生产技术部副主任职务。

一、学历达标，专业对口。

在大学期间，我学习的是电气技术专业，所学课程涵盖了我公司大部分的生产业务知识，在专业技术方面，我能做到游刃有余。

二、工作踏实，思想进步。

1995年在校期间，因思想进步，表现突出，我光荣地加入了中国共产党。参加工作之后，我始终坚持服从领导，团结同志，扎实肯干的工作作风，发挥党员的先锋模范带头作用□20xx年至20xx年，我连续6年被评为我公司先进个人□20xx年至20xx年，连续5年被评为我公司优秀共产党员□20xx年荣获“保定农电系统百名标兵”荣誉称号□20xx年，被蠡县县委评为优秀共产党员。获得以上这些荣誉，是领导和同事们对我所做工作的肯定。

三、经验丰富，业绩突出。

我从事生产工作已经有15个年头，经过多年的学习和锻炼，自己的业务技术能力、组织协调能力都有了很大的提高，在



第一、二、三期农网改造过程中，我负责10kv及以下工程的勘测、设计等工作，历经八年，圆满完成了任务，得到了领导的肯定与好评。20xx年以来，我负责农网完善工程建设工作，在整个团队的共同努力下，年终综合评分取得了保定地区第五名的好成绩，我公司也因此被评为“农网完善先进单位”。领导的信任给了我积极进取的动力，工作的历练给了我勇挑重担能力，我时刻践行着自己的座右铭——实实在在做人，勤勤恳恳做事。

1、带出一个好团队。团队精神是企业发展的灵魂，充分发挥团队精神，是做好部门工作的关键，带出一个好团队，是对部门管理者能力和魅力的考验，我深谙此理！所以，我会以打造好一个优秀的团队为目标，首先严格要求自己，做好表率，以先进的思想引导员工，以榜样的力量带动员工，以高尚的品德影响员工，充分发挥员工独特的优势与才能，建立起为了实现“共同的目标”而奋斗的价值观，互相支持，团结协作，心往一处想、劲往一处使，打造出一支具有凝聚力、战斗力、积极向上的优秀团队。

2、讲大局，注重合作。树立全局观念，把讲大局、讲协作、讲奉献作为最基本的工作方法，多从公司整体利益出发，积极为基层服务，与各部门密切配合，团结协作，将全局的工作当做一盘棋来抓。

3、做一名好助手。当好领导的参谋助手，工作中多请示、勤汇报，敢于表达自己的看法，多提合理化建议；对领导交办的工作做到事事有回音、件件有落实；坚持做到不越权、不越位，让领导和同事们满意、放心！

我愿意接受领导对我的挑选，我想对大家说：请——相信我！我会以身作则，带领团队，为蠡县供电公司健康稳步的发展做出自己应有的贡献！

谢谢大家！

# 餐饮岗位竞聘自述材料篇八

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台。

人们都说，真诚的友谊来自不断的自我介绍。我叫何鹏飞，来自遥远大西北。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。再次非常感谢公司能给我们提供这样一次超越自我的机会，今天我要向着领班这一岗位冲刺。我很欣慰。

我心目中的好领班，我认为应该具备超强的六个方面：个人思想强、专业技能精、沟通技巧活、作风纪律严、完成任务好。

我认为，作为一个领班，她所起到的作用是巨大的。这样她不仅仅是一个传达主管各项意图的桥梁，做好主管的左右手，她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，带领她们提高各项业务知识和专业技能。能在她们有任何困惑和难题时教她们如何解决。当然，对公司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式等等。

1努力提高自己的学习能力。增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。

2沟通很重要。及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记

录，进行反馈。

3在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步。定时组织一些培训课程，涉及的方面可以更广一些，从产品的知识到日常的一些顾客投诉都可以教她们怎么解决，适当的时候也可以做一些激励方面的培训。

4一个企业的营业目标永远是业绩为先，服务至上。要做到好的业绩，服务水准尤为重要。现在的客人已经不单单要求吃饱就好，他们对服务的满意度有了更高的要求。怎样才能做到公司倡导的人性化服务呢？那就是一定要把顾客当朋友看待。想朋友之所想，急朋友之所急。微笑是发自内心的，只有你真正把他们当朋友看了，你才能真正的做到微笑服务。这样，你的服务做到位了，产品也能达到顾客的要求，业绩自然也就提升。怎样跟顾客做朋友，怎样做好顾客的朋友，这也是我需要跟她们共同学习的地方。

5完成上级领导安排下来的各项其他事务。

公司的发展势头迅猛。只有公司这个大家庭发展了，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！

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信：有志者，事竟成！我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

我的演讲完毕，谢谢大家！