

# 2023年餐饮店长竞聘报告(优质5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 餐饮店长竞聘报告篇一

尊敬的领导：

您好！

在餐厅工作的这些年，我从一个服务员成长为了一店之长。餐厅对我的帮助非常大，真是餐厅领导的信任让我能够得到成长，但是我因为个人原因需要离职非常抱歉。

在餐厅工作的这些年我找到了自己的终身伴侣，我结婚成家了，我现在已经有了身孕，怀了宝宝，餐厅的工作非常忙碌，我的丈夫，多次劝我回去养胎教导孩子，我一开始并不愿意的，因为我还想继续工作，但是经过了老公的多次劝导，还有就是我的身孕已经开始显现，肚子已经越来越大了，不方便工作了。我也开始考虑了我今后的方向。

作为一个母亲，我要担负起抚养后代的责任，我看过太多因为父母照顾不周孩子走偏了路，因为教育不到位影响了孩子的一生，我曾经就遇到过这样的同学，我不希望自己的孩子也变成这样，想要把他培养成才就需要我不断努力不断加有教导他，工作太忙就没有时间来抽出时间教导他了，虽然他还没有生出来，但是我已经开始在准备了。

我一直放不下工作，但是我不能因为工作影响到孩子的一生，因此我经过了多天的思考决定离职，希望能够得到领导的同意，我这段时间用为身孕的原因明显在各个方面上工作

都不能够做好，又不敢熬夜，怕影响到胎儿，工作中也容易发脾气，这些都不好，容易影响到孩子，有身孕在身不方便工作，就算生了孩子好要照顾好孩子，光请假是不够的，餐厅店长又是一个重要职位，不能有失，既然我做不好，就必须要为餐厅负责，让餐厅选择出新的店长，我辞职也比较放心。

有了孩子之后也需要考虑更多的地方了，餐厅是一个嘈杂的地方不方便我有身孕的孕妇工作，如果工作中发生了什么意外，我将后悔一辈子，担心一辈子，我要好好的照顾我的孩子这是身为母亲的责任，孩子不是我一个人的是我与老公共同的结晶，我不能因为自己一个人的想法让老公不高兴，家庭和睦是非常重要的，对于一个女人来说最重要的就是家庭和孩子，我割舍不下。

我希望领导能够理解我的想法，能够批准我的请求，我知道在餐厅得到餐厅的培养现在离开有些过意不去，但是我必须为自己的后代负责，要为我的家庭负责，不做这样的事情，我要照顾好自己，让我的宝贝健康降世，还请领导能够原谅我。

此致

敬礼

xxx

20xx年xx月xx日

## 餐饮店长竞聘报告篇二

尊敬的公司领导：

您们好！非常感谢公司一直以来对我的信任和关照，感谢给

予我发挥个人优势的平台。

在公司工作的四年中，各位领导也给了我很多的培育，让我学到了许多，也进步了许多，同时也看到了社会竞争的残酷无情。

但由于在公司里得不到我想要的东西，无论是精神上，还是物质生活上。

这段时间我心情比较压抑，各方面的压力压得我喘不过气来，正因如此，我作为一名超市店长的热情也渐渐消退了，我不希望自己带着这种情绪去工作，这样只会对不起公司也对不起我自己。

而且，我深刻感觉到自己的能力有限，没办法达到公司需要的要求，在公司的各方面需求上自己能力还不够。

所以，自己现向公司提出辞职，望公司能谅解。

我会在最后的这段时间，认真负责的完成最后的工作，划一个完整的句号。

本人离职后绝不做出有损公司利益的事，也不向外透露公司内部的情况。

我衷心祝愿公司在今后的发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上！公司领导及各位同事工作顺利！请公司各领导审查批准！

辞职人：

日期：

## 餐饮店长竞聘报告篇三

尊敬的领导：

您好！

我是xx地区的xx分餐厅的.店长，我叫xx[]我是今年才被领导分配过来当我们xx地区分餐厅的店长一职的。我知道这是领导对我的提升，对我的信任和厚爱，但是我恐怕要辜负了领导的这份厚爱了。因为我觉得我自己作为一个餐厅的店长还不够资格，也没有能力来胜任这个职位。所以还请领导收回您对我的任命，同意我的辞职报告，让我离开xx餐厅，去寻求我自己的发展方向。

我对这个店长的职位其实是心有余而力不足，在我刚接到被升为店长任命的时候，我其实是很想把这个岗位做好的。但是在我来到xx地区的分餐厅之后，我就发现我自己有很多做不好的事情。首先是我没有做管理者的经验，现在我突然就成为了一名餐厅的店长，我感到有点不知所措，也不知道从何做起。员工们对我这个突然空降过来的店长也感到很怀疑和陌生。所以管理工作做起来就更加的麻烦了，一来是员工们不信任我，二来是我在他们中间没有威严，和他们配合的也不默契。有很多次他们对我的安排表示了不满，但是我觉得只有这样做才会做好的。所以我作为这个店长我感到异常的困难。

其次是我处理事情的能力确实还有待加强。作为一个店长就是掌握掌握餐厅里面大局的人，是能够在员工们遇到了他们不能解决的事情的时候，而出面帮他们解决的人。所以有一个能够处理各种突发事件的能力是每一个店长都需要具备的条件，但是我却不能够做到。在我担任xx地区分餐厅店长的期间，我们店里遇到了很多麻烦的事情，包括客户的投诉事件，包括客户在我们店里面吵闹的事件等等。本来身为一名

店长，我应该在最短的时间里给到客户一个最满意的答案，把餐厅的损失降到最小。但是我不但没能很好的解决，我还把对餐厅的影响弄到了很恶劣的地步。所以我愧对餐厅，我愧对领导对我给予的厚望。

虽然我在此期间，没能当好一个优秀的店长，但是在此过程中，我也学到了很多，看到了自己还有很多的不足。所以我还是要感谢领导对我的厚爱，我要在辞职以后，努力的提升自己，向着我自己想要发展的方向前进。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 餐饮店长竞聘报告篇四

餐饮部经理述职报告范文

尊敬的各位领导，各位同事

大家好！

光阴似箭，时光如梭。转眼间我担任餐饮部经理一职到现在已迎接了两个新年，在这段时间当中，我视宾馆为自己的家一样尽心尽力，无论大事小事都亲历亲为。由于我必须做好每一件事，这样才不辜负领导对我的信任□xx年餐饮部成功接待了所有任务。这和员工的共同努力，各部分的大力协作是分不开的。所以说团队的气力是无穷的。我们细细盘点丰收的硕果，高高仰看来年的满树银花，每个人的脸上都应当挂文秘杂烩网起欣慰的笑脸。

一艰难中求发展，稳定中求利润。

(1) 正所谓：铁打的营牌，流水的兵。作为餐饮部而言，员工更新换代特别快，这也就增加了餐饮部的治理难度，所以在新老员工交替之时，我拟定新的培训计划，针对性培训，服务现场亲临亲为、以身示教传教他们，用严格的规范操纵服务程序来检验他们的服务意识和灵活应变能力，使员工自觉增加组织纪律性和集体荣誉感，强化他们的使命感和主人翁精神，规范服务操纵流程，进步了服务质量，打造了一支过得硬的队伍！使餐厅工作能够正常运行。

(2) 在饮食业不景气的，生意难做的情况下，我通过市场调查的，经营分析，更新菜肴，调整价格，并通过各方渠道联系会议婚宴，从而给宾馆带来更好的效益。

二艰难困苦，毅力不倒，永扬宾馆美名。

在十一黄金周期间餐饮部不但接到牡丹园多功能厅广博厅的婚宴外，在同一时间还接到了体育宾馆400多人的会议用餐。任务之艰巨让餐饮部每个人手中都捏了一把汗。在宾馆各部分的大力协作下，特别是销售部，我们拧成一股绳，加班加点，终于工夫不负苦心人，在成功完成婚宴的同时也成功预备了400多人的会议送餐。这其中宾馆各职员上下一条心，艰巨的任务在我们手中迎刃而解。也使顾客对我们宾馆有一个新的熟悉。

在接待婚宴过程中，服务员将桌椅在楼层之间调整，很是辛劳，我们有这样一群以大局为重，不顾个人辛劳的员工，这就是我们酒店人最大的财富。讲到这里我想到了全球排名第三的万豪团体旗下的马里奥特酒店的企业文化就是：

“关照好你的员工，他们将关照好你的顾客”。同时他们也夸大留住人才。人才是企业的支柱，这一点我们的领导在一接馆就体现的淋漓尽致。我也谨尊这一原则。

三抓好治理，强化协调关系进步综合接待能力。

(1) 这一年我和杨经理完善了餐饮部的会议制度，包括工作总结季度总结逐日服务员评估会逐日检讨会每周例会班前会卫生检查汇报会，由于制度的完善，会议质量的进步，上级的指令也得到了及时的落实并执行。

(2) 加强协调关系，餐饮部服务员众多，脾性各不相同，这就必须协调好他们之间的关系，夸大协作性，交代领班在每周例会上必须反复夸大合作的重要性，如出现错误，不得相互推卸责任，要敢于承认错误，并相互帮助改正。经常相互关心，多发现对方的优点，事实证实这种做法是正确的。

(3) 进步综合接待能力。餐饮部除接待正常散客围桌用餐外，还接待大型会议自助用餐，盒饭婚宴寿宴等类型多样的用餐形式。使宾客兴奋而来，满足而回。并且按口味及时更换菜谱，让顾客吃的更舒心。

四展看xx□我信心百倍。

作为餐饮部经理，我会再接再厉，对每人服务员严抓培训，让每个服务员都能独挡一面，让他们明白：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”。同时也让他们理解“微笑是最好的武器”。争取以全新的服务理念，服务阵容迎接奥运到来。

在此我祝各位领导，各位同事新年新气象，新年新运道。

资料来源□<http://ba/data/sbcl/>

酒店餐饮部副经理的个人述职报告范文

一、思想学习方面。

1、能够认真学习招待所相关文件内容、领会通知精神，并及时向员工进行传达，涉及到具体工作的，能够协助部门经理认真组织实施(迎接三星复检，工作组检查，军内大型接待，春节、五一、十一重大节假日的工作安排，迎新晚会等，都能够按照招待所的统一部署和经理的具体要求，严肃认真的落实工作);积极参与招待所组织的各项活动，在工作中能够严格要求自己、严格执行工作标准，经常对个人工作进行总结和自我批评，不计较个人得失;作为一级管理人员，思想行动始终和所党委保持一致，做到了不说影响团结的话，不办影响团结的事，在执行管理工作时能够做到客观公正。(员工例会上、部门办公会都做过自我批评，由于寝室管理不严，给自己一个严重警告，落实工作从来没有跟领导谈条件、争荣誉、要利益，在落实工作或员工情绪不好时，与80以上的员工都谈过心、谈过话，能够正确引导和帮助员工，对大部分员工能力、特点、工作情况比较了解)这些方面我能够给下属员工起模范带头作用。

2、作为餐饮部副经理，我时刻提醒自己要加强学习，不断提高自身综合素质和工作能力，以适应招待所和餐饮部的发展需要，真正成为部门经理的得力助手，成为下属员工的“贴心人主心骨”。首先学习现有的制度标准，并从工作实际出发，积累管理服务中的好经验好做法，不读书人网[ba]断完善制度标准，努力形成员工“看得懂、易执行”的材料和制度(餐厅服务120个怎么办);其次是参加招待所安排的专业培训，了解行业新趋势、学习新理念，并结合部门的实际情况，及时转训(六常管理法);再次是通过观看报纸、电视和阅读书籍等渠道，发现新问题、新情况，吸取别人的惨痛教训，反思自己的工作不足(关于小凯莱、新洪记、原味斋等酒店，在安全卫生方面存在的突出问题，向员工进行了通报)。过去的一年通过领导的培养和个人的学习，自己在工作能力和管理水平上，有了一定的提高。

二、履行职责方面。在过去的一年里我认真履行副经理岗位职责，积极完成所领导和部门经理交办的各项工作任务，努



力做到狠抓安全促经营、严抓培训促质量、真抓成本促利润、实抓队伍促稳定，使餐饮部的各项工作与前期相比有了新起色。

1、狠抓安全促经营。结合餐厅去年工作特点和实际情况，吸取前年工作失误的经验教训，重点提出了餐厅“七防”即：防火、防盗、防煤气泄露、防食物中毒、防重大质量事件、防员工意外受伤、防员工违法违纪。我采取的措施是：加强教育，利用各种场合反复宣讲安全知识，不断提高员工安全意识，避免因人员思想麻痹大意，而出现的不安全事故；加强管理，要求餐饮部所有员工，都必须认真履行岗位职责，严格执行安全标准和操作规程，避免因管理混乱、人员失控，而出现的不安全事故；加强检查，对工作中容易出现问题的环节，做为管理检查工作的重点，积极避免因发现隐患不及时，而出现的不安全事故。通过以上措施，餐饮部在过去一年里，没有出现过安全事故和较大的安全隐患，为部门顺利完成全年任务，为经理把主要精力投入到部门全面建设上，创造了一定条件。

2、严抓培训促质量。针对新员工到岗、老员工晋级vip宴会接待、重大节日的工作安排，多次组织、参与一些常规性的培训，并对培训的计划、内容和考核题目进行了完善更新；针对日常服务中遇到的问题，我整理了《餐厅服务120个怎么办》，帮助员工克服经验不足、常识欠缺等因素，最大限度地规避工作失误，提高了员工处理问题的能力；协助经理首次组织、开展了“鸿翔宾馆餐饮专业知识竞赛”提高了员工集体荣誉感，增强了比、学、赶、帮、超的良好氛围，也为以后部门开展培训，积累了经验；针对餐厅日常工作繁杂，临时性工作任务多这一特点，在工作中执行走动式管理，尽量在第一时间掌握情况，发现问题能够迅速处理和请示汇报，一年来我很少在办公室工作。通过以上工作，为餐饮部服务质量的稳定和提升，发挥了自己的职能作用。

定。在落实工作时能够做到服从领导、下情上达，在执行管

理工作时无论是对管理人员还是服务员，能够做到尊重下属、一视同仁；多次代表部门经理同管理人员，看望生病受伤的员工，使大家感受到了家庭般的温暖；平时愿意与员工进行工作和思想交流，重视员工的建议、意见和想法，尽力帮助员工解决问题、克服困难；今年8月份厨师长杨东一班人入所工作，我们本着对工作负责的态度，经常“交换意见、相互学习”，各种信息能够及时准确进行传递，前台与后厨的配合比较愉快和默契，这些都促进了餐饮部团队建设的和谐稳定。

三、存在差距及努力方向。虽然在过去的一年里做了一些工作，取得了一点成绩，但这都是餐饮部全体员工共同努力的结果，我的工作能力、管理水平，与上级领导的要求和实际工作需要还有差距，主要表现在：

1、知识结构不够全面，制约管理水平的提升。 2、制度执行不够坚决，管理工作有时被动。3、行业信息掌握不及时，创新能力明显不足。

4、对员工业务抓的不够，整体服务水平提高不快。

努力方向：

1、要强化个人学、注重实践，不断完善知识结构，提高自身的综合素质和驾驭工作的能力，当好领导的参谋和助手，当好下属员工的带头人。

2、要加大制度执行的力度，充分调动自己的主观能动性，动脑筋想办法，坚决把上级领导的意图和想法，不折不扣的落实到工作中去。 3、要通过多种渠道了解沈阳餐饮酒店业的发展趋势，掌握周边同行的新动向，吸收别人家的好经验好做法，结合本部门的实际情况，开创性的完成工作。4、要把提高部门员工业务水平，当作大事去抓，突出质检、培训与考核、晋级、评比相结合，常规性培训与针对性培训相结合，集中培训与分批轮训相结合，培训的内容形式与集体活动和

员工爱好相结合。

#### 四、工作具体设想：

1、要突出餐饮服务文化氛围。当今顾客的消费需求已经从过去的吃饱吃好，转变到今天的吃特色、吃营养、吃文化，所以这些方面应该是餐饮部开展营销工作的重要环节，结合今年新菜谱的制作，要求服务人员必须掌握菜品的营养功效、精品原材料的产地、特色菜品背后的故事等，(例如海参、鲍鱼、山药的营养功效;荔圃的芋头、查干湖的胖头鱼;东坡肉、夫妻肺片的来历等等)这样才能增加我们产品的附加值，使我们的菜品更具有吸引力和竞争力，同时也能增加顾客在点菜和用餐过程中的乐趣。

2、要定期组织岗位大练兵、大比武。通过各种形式的专业技能竞赛，提高员工主动学习、主动进步的热情，从而不断提高部门整体服务水平。也就是以基尼斯世界记录的形式，设立“餐饮部龙虎榜”，通过竞赛获胜的员工为纪录保持者，可以把佩带鲜花的相片放在龙虎榜上，同时获得一定金额的奖金，其他员工可以随时向纪录保持者挑战。(竞赛内容会很广泛如菜谱知识一口清、摆台、口布叠花、清洗餐具等等)

3、要提倡部门全员参与管理。涉及到部门全面建设方面的问题，鼓励员工多提建议，提好建议，所以我们可以长期开展“金点子”活动，对于我们餐饮部甚至是招待所提读书人网[ba]高经济效益、提高服务质量、提高社会知名度、提高安全防范、杜绝浪费等方面的建议，一经采纳并取得明显成效的，立即给予奖励。改变过去管理只是少数领导的事这种思想误区，用制度激励人，使部门每一名员工都参与到管理中去。

4、要加强员工思想道德教育。在经常开展专业知识培训的同时，也不能忽略员工思想道德教育，今年要定期组织员工观看人生立志、道德楷模、先进人物的光碟，像去年全国评比

的各类楷模、感动中国人物、乡约节目播出的平民成功典范，都值得我们去观看、学习和体会，“士兵突击”这部电视剧很多员工都看过，为什么许三多能够踏踏实实的干好每件事？不是因为他傻，而是执着，只要端正态度、解放思想，我们餐饮部也会出现一批王三多、李三多、赵三多。这种方式可以加强部门的精神文明建设，提高团队的战斗力和力争上游的和谐氛围。

润最大化。今年餐饮部可以在员工集中工作和休息的区域，设立“光荣榜、暴光台、趣味角”用相机和图片记录日常工作中，具有典型性、代表性的正面和反面人和事，同时以整改通知单的书面形式，督促责任人限期整改问题，可以避免一些低级失误的连续出现，从而更好地表扬先进、鞭策落后。

6、要继续完善内部资料。今年要根据工作中遇到的新问题、新情况，继续整理完善“餐厅服务120个怎么办”形成“餐厅服务150个怎么办”如果条件允许可以装订成册，以口袋书的形式发给部门员工，便于大家学习和提高，更好地配合招待所“员工手册、礼仪手册”的学习，不断提高部门员工的整体素质。

7、要加大奖惩力度。如果条件允许部门每月评比优秀员工，奖金可以提高到50元，招待所每月评比的最佳员工，奖金可以提高到100元，这样才能更好地体现最佳优秀员工的价值；以季度为单位超过一次严重警告、或两次客人投诉、或三次书面警告、或五次口头警告应立即给予辞退，以保持服务质量和队伍的稳定。

8、要经常走出去学习。固步自封、闭门造车，永远都会落到别人的后边，只有走出去与同行多交流、多观摩、多学习，才能不断提高自己，因为以前管理人员外出学习后，回来后都有紧迫感、危机感，真正感受到与别人家的差距，员工则感受不到这些，总以为自己可以了，部分员工确实存在着自满情绪，对新观点、新理念、新方法接受缓慢，甚至存在抵

触情绪。所以今年条件允许的话，可以多派一些一线骨干服务人员外出学习，改变部分员工，特别是老员工的思维方式和工作态度。

最后把一句话送给大家，在新一年工作中一定要“能迈大步的迈大步，能迈小步的迈小步，但决不允许原地踏步！”

以上报告不妥之处，请领导、同志们批评指正。

资料来源□<http://ba/data/sbcl/>

## 关于\*\*店长的述职报告 \*\*\*店长述职报告

很感谢公司对我的信任，将00店交给我来管理，作为我们\*\*\*这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。前期和销售人員一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

下面就四个方面谈一下我的计划： 1. 人员管理：企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，

人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

2. 人员培训：无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

3. 房源维护：“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期

我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报议价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是至关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

4. 客户维护：对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这需要在建立信任基础后引导，这样的客户在引导成功前看房成功的机会比较小。所有的客户都希望获得最好的物业和最低廉的价格，以满足自身“机会，占便宜”的心理，需注意的是这种心理是一种普遍的心理需求，因此在推荐物业时一定要做好铺垫，营造“机会及占便宜的”气氛，这种气氛的成功营造往往比自己本身更为重要。以上也是我对配对的一些个人经验之谈。需求客户的维护也部分遵循房源维护原则，同样建立档案，分级别跟踪，经常联络，了解客户需求的变化，带看后的情况详细记录，做到知己知彼百战不殆。

以上是我针对店里现在的情况结合自己的一些经验做的计划。希望门店在业绩上能有所突破，自身能力有所突破，每天要评估自己的工作，随时注意市场动向，支持指导经纪人往正确的方向努力。

以上是 本人总结的一些相关的经验

## 餐饮店长竞聘报告篇五

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫xx[]是四季餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

### 一、履行职责情况

从20xx年3月4日任职后，前几个月(3.4.5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6.7.8.9月)因工作的需要及领导的信任和自身开展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的xx[]回忆这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

#### 1、抓学习教育，鼓励发奋向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来自于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及效劳意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的缺乏一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的标准礼貌用语、微笑效劳以及职业道德的观念、菜品搭配，标准八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强效劳质量，提高业务效劳水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前效劳，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，效劳员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，效劳员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他效劳员通过活动比赛，养成了一个好的



习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，缺乏的是操作细节还有待改善。

## 二、抓管理建章立制

我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的效劳流程、个人卫生要求标准、收尾工作的考前须知，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何效劳员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

## 三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的珍贵意见，不断改良并协调，及时将客户反应的信息反应给厨房，如，有时客户反应“阿美小炒肉”分量缺乏，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反应，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

## 四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，方案性地对宴席接待做好充分的准备工作。

## 五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，屡次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受了团队

精神，在王菲演唱会期间，屡次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

## 六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了本钱费用。并利用接待团餐的时机，认真咨询反应，做好信息的反应统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的缺乏，目前，外面的市场还没有完全翻开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有方案性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反应信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待效劳。

十分感谢各位领导！谢谢！