

2023年竞聘酒店营销总监演讲稿(通用5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。优质的演讲稿该怎么样去写呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

竞聘酒店营销总监演讲稿篇一

尊敬的各位公司领导：

你们好，我叫xxx□感谢公司能够给予我这次竞选营销总监的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特此申请竞选营销总监！

我认为做为一个营销总监，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责！

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销总监的价值！

而作为一个营销总监他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针；制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互

相学习，互相帮助，互相合作！只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

我认为我竞选营销总监的优势有：

- 1、四年的工作管理经验。
- 2、很强的责任感。
- 3、积极向上的良好心态。
- 4、能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是：

- 1、对目前公司所销售钢材的`市场状态不够了解。
- 2、营销经验不足。
- 3、财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

竞聘酒店营销总监演讲稿篇二

尊敬的领导、亲爱的同事：

大家好！

很高兴能参加酒店的这次竞聘，我竞聘的岗位是大堂副理。

我叫xx，xx年12月出生，xx年毕业于xx市旅游经济学校餐旅管理专业，20xx年5月开始在xx国际大酒店餐饮部从事餐饮服务工作，因工作表现优秀，很快被调入宴会服务，并兼作婚礼主持，工作上受到了酒店管理层的认可和市领导的好评。

因我英语基础较好，之后被调入西餐厅工作，接受过酒店专业的西餐服务培训。工作中我发觉现有的文化水平远远不能满足工作的需要，于是在酒店领导、及同事的支持下勤工俭学，于20xx年9月自费进入xx学院外语系自考班学习并担任班长，20xx年12月结束，20xx年参加了xx宾馆c级岗位的竞聘，在大堂副理的岗位上工作了两年，在这两年的时间里，工作上取得了一定的成绩，在每日受理宾客投诉时，都能在领导和同事们的帮助处理后，总结经验，也就在每次总结、改进后逐渐变得成熟起来。

特别是在vip接待上，得到了宾馆、公司和管委会领导的一致认可，获得宾馆05年度先进个人和优秀班组的荣誉。08年是全中国人期盼已久的'一年，也是我人生的另一个起点，很感谢酒店能给我这么好的机会，让我与二十几位同事们一同前往苏州同里湖大饭店这样一家高星级酒店学习培训，在前厅部值班经理的岗位上学习了三个月时间，我学到了许许多多，有些是我接触过的，比如：接待程序标准、处理客人投诉的细节、宾客意见的收集及处理等，也有些是没有接触过的，比如：前台管理的流程、礼宾部的工作流程、车队的调遣和突发事件的应急处理等。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑。

竞聘酒店营销总监演讲稿篇三

酒店领导、各位同仁：

大家好！

我叫xx今年35岁。我非常喜欢这样一句话：“眉毛上的汗水，眉毛下的泪水，你总要选一样！”作为年轻人，一个有理想、有信念的年轻人，我希望能在这总经理的岗位上，和大家一道，为推动xxx国际酒店的发展竭尽全力。

有人说，经历是人生最宝贵的财富。确实，我感谢14年的工作经历，因为它带给我机会，帮助我进步，促进我成长。

怎能忘记，那是在20xx年，年轻的我步入社会，带着干事创业的梦想走进北京安徽大厦，从餐饮部服务员、前厅部接待员到销售部主管，我一步步走上了酒店管理岗位，一点点了解了酒店业的运作模式，熟悉了酒店业服务理念，并具备了一定的酒店服务与销售能力。

20xx年4月，我有幸成为北京吉林大厦销售部的一员。由于个人业绩突出，三个月后，即被破格提拔为酒店中层干部，任销售部经理助理。期间，我怀着对大厦的热爱，和对领导的感恩之心努力工作，创造了个人业绩每月、年均为部门xxx的佳绩。我的销售能力、服务水平，以及管理、沟通、协调、组织与综合管理能力，均得到了酒店领导和员工的认可。

当时，我真的以为我事业的支点会一直架在吉林大厦这座平台上。然而，由于种种客观原因，一年后，我不得不带着深深的遗憾离开了吉林大厦。

此后不久，亚洲金融危机爆发，很多行业受到了沉重的打击，我们酒店新开业便逢此危机，可以说是雪上加霜。当时，酒店不仅不能全额开出工资，而且工资还不能准月发放。有众多在开业时聘任的管理人员陆续离职，酒店进入了低谷期。当时，我的月收入比在贵州时要少50%，但是在我心中，与大

厦同舟共济的信念却格外坚定。为了早日度过难关，我坚持在办党组和酒店领导的带领下开展工作，根据以往的工作经验和关系，有计划地一步步拓展业务，一个个建立客户群体，在销售策略和手段上也推出了一系列的营销政策方案。日常工作中，我带领部门员工风雨无阻地外出跑客户、扫楼。终于，我们的付出赢得了客户的认可，很快，建立了约1100家新的协议和会议客户群体，为酒店在金融危机后迅速复苏奠定了坚实的基础。当年，我的部门被评为办事处先进窗口，我被评选为办事处先进个人。

此后，我带领团队做好总经理、主管领导的参谋助手，在酒店做好“龙头”部门的表率作用，主动搞好跟兄弟部门的合作关系，务实本职工作，在20xx至20xx年创造了一个个新佳绩，酒店终于扭亏为赢。

各位领导，今天的我，感谢曾在其他办事处酒店工作的日子，它开阔了我的视野，拓宽了我的思路，让我在不同的经营方式及管理模式的碰撞中，得以学习与思考，学会了集各家之所长，以不同的思维方式，更加全面的思考并处理问题；敢大胆地迎接不同的挑战。同时，我更加感激那段与我酒店同舟共济的日子，它让我学会了感恩，具备了忧患意识和团队精神；能在困难与挫折面前不退缩、不畏惧，拿出独立的创新观点，与领导和同事们共同走出一条无畏无悔的新路。另外，我也对酒店里的人员、经营管理、运作方式，以及发展方向等方方面面都有了较为深刻的认识。

目前，酒店业又一次面临着严重的危机。环顾周边，曾经辉煌的四海凯悦、湘鄂情、怡香春竹等中高档酒楼陆续倒闭，众多四、五星级酒店已在亏损经营，如知名的香格里拉、喜来登等酒店也不例外，这是一个残酷的信号——行业竞争即将进入到白热化，危机重重。

值得庆幸的是，当前我们酒店在管理层的正确领导下，始终处于稳定经营状态。然而，我们绝不能因此而漠视整个酒店

业的严峻形势，而是要以居安思危的忧患意识和前瞻思维去规划下一步工作，尽量做到未雨绸缪。因此，如果有幸成为副总经理，我将做好总经理的参谋助手，协助总经理早安排、早部署，为搞好酒店的经营管理献计献策。

首先，全方位加强酒店管理，打造独具特色的竞争软实力。

一是推进企业文化。决定一个企业形象的，往往不是它的硬件设施，而是它的文化底蕴，这是企业参与竞争、抢占市场、提升效益的软实力。我上任后将协助总经理从职工角度出发，调动员工积极性，深入构建与xxx的环境、设施相配套的xxx的企业文化。

二是加强员工培训，从礼节、礼貌、服务技能等方面入手，内强素质，外树形象，降低人员因流动而带来的二次培训成本，稳定基层，稳步提高酒店的经济效益。

三是强化服务意识，规范服务要求，建立与我酒店规模相匹配的、完善的质量管理体系，使我们的员工、我们的服务具有与众不同的特质，并使这种特质成为我们酒店的标志，使“品牌员工，品位服务，品质企业”成为客户选择我们的理由。

四是完善各部门规章制度。把规章制度的建立与完善作为工作的重点，针对各部门的现状，梳理并优化工作流程，以完善的制度和优化的流程实现工作上的规范与高效。

其次、坚持“两手抓”理念，强化创新意识，拓展营销思路。

坚持推进现任领导班子提出的“两手抓”理念，一手要抓住能挣的每一分钱，一手要抓好配合办事处做好政务接待工作。同时协助总经理做好酒店的市场营销管理工作。

一是针对酒店的实际经营情况，在酒店内部进一步营造全员

营销氛围，让更多更优秀的人才发挥自己的能力和能力，参与到管理工作中来，成立酒店销售、服务创新小组，积极研发市场和软件服务的创新，同时深入分析市场，集思广益，为酒店开拓新客源和稳定老客源打下坚实的基础。

二是推进微信、微博、外网等网络销售模式。目前社会已经进入了网络时代，网络销售已成为不可小视的新型销售模式，所以，我酒店在当前的市场环境下要调整营销策略，把网络销售作为后期开发和推广的重点。

三是为了保障餐饮当前在逆境中利润增长点，我们要进一步的保持与客户的需求为本，围绕餐饮硬件维护、菜肴质量提高、推出新菜品、价格调整适当等几方面，调整我酒店餐饮市场定位，打造餐饮新亮点。

再次、以人为本，建立科学、系统的业绩考核工资体系

众所周知，员工的工作积极程度直接影响到酒店的经营收入和形象，我们想办法让员工真正的动起来，为酒店争取更多的收入，因此，制定一套严谨的、可操作性强的，且起到激励效果的营销绩效体系，进一步推进优胜劣汰，减员增效，已是势在必行。我上任后，将协助总经理建立并完善适合我酒店的绩效体系，设立个人业绩一览表，提高员工个人业绩与酒店经营收入挂钩，每月进行汇总并兑现绩效工资，营造比、学、赶、帮、超的工作氛围，提高员工的工作积极性。

最后，狠抓安全促经营，以三个加强，重点抓好酒店“七防”。

为切实加强酒店安全管理工作，我将通过三个加强来抓好“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”等七防工作。

一是加强教育，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。

二是加强管理，要求所有员工，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。

三是加强检查，将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。

各位领导，酒店管理工作不是一人一时能够完成的工作，它需要我们共同的汗水与智慧。今天，无论竞聘能否成功，我都将在自己的岗位上，用勤奋做桨，用智慧做帆，用事业做船，和大家一道，在奋斗中创造你我人生的精彩，在超越中铸就xxx国际酒店的辉煌！

我的演讲完毕，谢谢各位的支持！

竞聘酒店营销总监演讲稿篇四

尊敬的各位领导，评委，×主任：

大家好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司两个项目的营销主管岗位的竞聘演讲，首先应感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我20xx年12月到公司参加工作，当置业顾问，主要在营销部工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的子弹，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。

我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

在一年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘销售主管的岗位，我具备以下优势：

我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这

样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

竞聘酒店营销总监演讲稿篇五

酒店领导、各位同仁：

大家好！我来自维斯快捷酒店前台，很高兴能在这里和大家一起分享我工作中的感觉。

前台是酒店管理中的一个重要部门，它主要承担着以酒店客房的实际销售为中心的一系列工作。比如为客人办理入住，离店及结账等一些较为实际的工作，同时前台还是酒店业务活动和对客服务的一个综合行部门，起着极为重要的作用。

前台作为酒店的窗口，是酒店对客人的第一印象。我们应该保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客人，让每位客人走进酒店都会体验到我们的真诚、热情，有真正宾至如归的感觉。

我们要熟悉酒店的基本情况，了解房型及其特点，熟悉掌握操作流程，快速准确地为客人提供登记入住、退房结账、客人问讯等服务。当客人走进酒店时，我们要主动问好，称呼对方，如果是熟客就要准确无误地说出客人的姓名和职务。询问客人有什么要帮助的，客人要住房先认真倾听客人的要求，通过观察聆听来客人推荐所需要的房型及房价，并能做到让宾客满意。在向客人描述我们酒店的情况时，要注重介绍我们酒店的特色和优势。比如说：我们的酒店刚进行过装修，设备齐全，交通非常便利，但是价格又非常的实惠。让客人对我们的酒店有一定的了解，必要时可以先让客人参观下我们的房间。针对不同性格的客人，我们可以采取不同办法，比如：内向犹豫的客人，我们可以帮他们做决定，多建议，语气柔和；对于有主见性格外向的客人，我们要用轻松愉悦的方式与他交谈。

在客人办理手续时，我们可多关心客人，多询问客人，如果是外地客人，可以向他们多讲解宜昌的风土人情，主动为他们介绍宜昌的车站、码头、商场、景点的位置，询问客人是否疲劳，快速地办好手续，让客人尽快地休息，在客人退房时，客房查房需要等待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等，主动询问客人住得怎样或是对酒店有什么意见，不要让客人觉得冷落了他。

客人在入住时会遇见各种各样的问题，当前台接到电话后，应立即转告有关部门处理，对于客人提出的疑问，如果不是很清楚就请客人稍等，查清楚后再告知客人。

在与客人沟通过程中，要讲究礼节礼貌，听说过“礼多人不怪”吗？与客人交谈时，保持目光交流，不要低着头和老直盯着客人，这样都是不礼貌的，一般保持3分钟交流一次，多倾听客人的意见，不要打断客人的话，倾听中要不断的点头示意，这样才是对客人的尊重。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时，我们一定要保持笑容。就算客人有再大的火他也这时也会立即而消的，很多的问题就迎刃而解了。多用礼貌用语，做到宾客来时有迎声，走时有送客声，麻烦客人有致歉声。在与客人谈话时，不要与客人争辩，就算是客人错了，也要有一定的耐心向他解释。

有一次，一位客人退房时服务人员在房间检查出了以个烟洞，按照常规这是要进行赔付的，但是客人硬是说没有这回事情，并且很气愤职责我们。这时我笑着对他说：“我知道，您不回是故意的，可能到现在你还没有注意到那个烟洞位置呢，要不我陪您一起看下？”这时那位客人脸变红了，说道：“哦！可能是你说那样！好吧，你按正常手续为我办吧。”你看改变了说话的方式不就化解了一个问题嘛！

酒店行业竞争是越来越激烈，我们就更应该注重细节，从小事情做好。在工作中，我每天看见不同的客人进进出出，为他们提供不同的服务，我的心中是快乐的，也是无比的高兴。

选择这份工作我很幸运和骄傲，我将会继续在这个岗位上努力工作，发挥我的光和热！