

# 最新餐饮演讲稿分钟(汇总6篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 餐饮演讲稿分钟篇一

尊敬的各位领导、同事们：

大家晚上好！今天我演讲的题目是《从心做起，真诚相待》。

从心做起，听似简单，其实不然，如何才能够从心出发，把工作做得更好呢？我觉得，更好的工作就要求我们全心投入，真诚相待。

记得在我小时候有着这样的记忆：因为生病，心急如焚的父母把我送进了医院，根据病情需要打针，我当是吓得大哭，最终在父母苦口婆心的劝说下，来到了注射室，在那里见到了一位身穿白大褂，面无表情的阿姨，见此情景我越发害怕，哭闹的更厉害，折腾了老半天也不肯就范，那位阿姨恼了，大声嚷道：“你再动，再动就给你多打几针！”还边责令父母一起将我按得动弹不得。现在想来，如果当时那位护士不是那么冷酷，而是微笑地鼓励我，也许我就不会那么害怕了吧！

随着时光的推移，我慢慢地长大了，面对人生选择时竟然也戏剧性地做了一名护士，成为了人们眼中的“白衣天使”。当我成为儿科护士的第一天起，我就告诉自己：一定要用我的微笑来面对生病的孩子，改变我孩提时脑海中那种面无表情，看上去让人生畏的护士形象。记得有一次，我像平时一样面带微笑地给一位小男孩做治疗时，他直盯着我看，当时

我还在纳闷，为什么这个小男孩会有这样的举动呢？因为工作忙，所以我并没有问。到了第二天，他哭吵着要奶奶找我给他打针，听到奶奶说本来有护士准备给他打针的，可他硬是不肯，握着小拳头不让人碰，偏要找我，于是我就去了。他看到我之后竟然不闹了，只是乖乖地伸出小手任我穿刺。接下来几天的治疗都是我为他进行的。在小男孩出院的时候，我问他为什么每次打针都找我呢？他说了句让我非常感动的话：阿姨，因为你笑起来像妈妈。就是这句话让我更坚定了以心换心，真诚相待的服务理念。

工作中，我一天比一天体会到护理工作的神圣，同事们忙碌的身影让我明白了护理工作的繁重与劳累。我们用自己的愉悦、信心和病人的沮丧、绝望做着交换。平凡的工作中，我们用自己的微笑抚慰着病人伤痛的心灵。我渐渐的懂得了：不能把对生命的怜惜和救助划为纯粹的工作，这更是一种神圣职责的本能。记得一次夜班，来了以为误服“桂利嗪”药物中毒的患儿，患儿来时已经呈抽搐状态，四肢末梢青紫。我立即配合值班医生进行抢救，给予镇静剂止痉、插胃管洗胃、建立静脉通道给予解毒药物静滴，一切都在紧张而有条不紊的进行着。这时，由于胃管刺激，患儿开始呕吐，这本来是一件好事，可以加速毒物的排出。可是，由于患儿家长保护不好，把静脉输液针给拔了出来。如果静脉给药不能保障，患儿是很危险的。我立即开始重新寻找静脉。可是患儿的四肢末梢循环很不好，而且由于他已经五岁，头皮静脉也已看不清楚了。我知道，这个时候肯定是越着急越扎不上，所以我在心里暗暗的告诉自己：“不要急！不要急！”仔细寻找，终于在患儿的眉弓上看到了一根很细的小静脉，浅进针、慢送针，“回血了！”患儿家长和我都松了一口气。固定好针头，我暗暗擦去了头上已经快要滴落的汗珠。患儿的呼吸平稳了，静脉持续补液顺利，抢救成功了。看着患儿家长充满感激的眼神，听着他们感谢和称赞，我在感到欣慰的同时，更产生了一种触动——这就是生命与死神的搏斗！我真切的体会到了作为一名护士肩上沉重的责任。更明白了南丁格尔女士那段感人的话“只要我此身存在，我一定为你们

的生命而奋斗，并用我的一生实践这一诺言”。

作为儿科护士，我们不仅需要具备丰富的专业知识，娴熟的操作技术，灵活的沟通技巧，更需要拥有一颗母爱般的心，用我们的爱心、细心、耐心和责任心解除患儿的病痛。从心做起，真诚相待！在以后的工作中，我要用真诚的微笑消除患儿的恐惧与陌生，减少患儿家长的不安与焦虑，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生命的风帆，让痛苦的脸庞洋溢着笑容，让一个个家庭重拾欢声笑语。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 餐饮演讲稿分钟篇二

尊敬的领导老师们：

你们好！

很荣幸来到这里和你们一起工作。这里是五彩的`乐园，这里是幸福的天地；这里有爱的浇灌，爱的付出，也有大声的叫喊，更有孩子们的喜怒哀乐。在这片肥沃的土壤中，需要我们这些平凡的教师在工作岗位上兢兢业业、努力付出，也需要全身心的呵护、照顾，培育好每一个孩子在快乐中成长。今天我演讲的题目是《真诚 快乐》。

岁月匆匆，大学时光悄然走过，大学三年的学习生涯，给予我充足的氧气和巨大的力量有极大的热情投身到工作中去。曾经是多么想有份工作，心中憧憬不已。相信自己会适应很快，也相信自己有足够的信心去做。可是现在工作了，心中不免有一种惧怕感。事情并没有我想想中的那样简单，有很长一段时间没有进入状态。从另一方面说明了干好这一职业是很不容易的，不能光有理论知识，还要注重实践。这也要求自己多和孩子们接触、交流，从日常生活中摸索，从孩子们的欢声笑语中领悟，从一点一滴中感受快乐，在快乐中不

断成长不断进步。

当我第一天来到这里时，心中是那样的激动、那样的兴奋，那样期待看到了孩子们。可是，当孩子们来到教室时，我却不知所措，不知怎样去迎接他们，也不知该给他们说些什么，一大串的问题接踵而来，而他们却笑着跟我打招呼，对于我，他们感觉是很新鲜的，他们那天真稚嫩的脸上流露出这一年龄阶段的快乐，看着他们的笑脸，感觉他们多像一枚枚蓓蕾在仰望着蓝天，渴求着阳光雨露。经过一段时间的熟悉，自己也融入到这一快乐大家庭中。每天清晨在我耳边都会响起：“早上好，张老师！”那童稚的问候，给我带来了一天的快乐和生机。

来到这里将近两个月了，渐渐的熟悉了这里的环境和孩子们的日常安排。是呀，这一天的工作很琐碎，但是又很重要。每一个环节都要求做到最好。渐渐地和孩子们成为了好朋友，用真诚换取他们的信任，用爱心呵护他们的成长，真正走进了孩子们的童心世界。了解每位孩子的性格特点，感情世界和家庭情况，用平等的眼光对待他们，让孩子喜欢你，愿意和你玩。

平时，应多采用鼓励表扬的方式发现他们的优点，并及时给予评价，树立孩子们的信心，同时对孩子来说也是一种肯定。

是呀，对于我来说刚刚毕业应该说还是一个懵懂的学生，工作经验少，与孩子们交流的话语少，但是我有一颗积极向上的工作心，以平和的心态饱满的情绪真诚的对待每一位孩子，每天都带着一份好心情去工作，真正融入到他们的世界里。

选择了这一职业，就要争取做到最好。用真心爱孩子，用快乐感动孩子，使孩子们健康快乐的成长！谢谢！

## 餐饮演讲稿分钟篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我是x公司的员工xx今天演讲的题目是：真诚是金。x公司位于繁华的十字路口，地理位置特殊，每天来办理业务的客户络绎不绝，这里的年轻人凭着对工作的激情和细致入微的服务让每一位客户感受着股份制改造中的公司脱胎换骨的新变化和新气象。x房地产开发公司是我公司对公业务大户，一次该公司要退客户集资购房款要求开立定期存单和活期存折，户数多、时间紧、金额大，当营业大厅的同事们得知这个消息后该休班的同事主动放弃了休息日，负责跑市场的客户经理们也来了，和当班的同事一道紧张工作到晚上9点多钟，大家齐心协力完成了工作任务。第二天，有的客户想提取现金，没想到存单、存折都为他们准备好了。他们用惊讶的目光看着我们的员工说：“你们真不愧是讲效率、守信誉的业务”。我们的员工用实际行动深深地打动了客户，本想存几天就取走的资金却沉淀了两个多月。真诚为客户服务，也换来了客户丰厚的回报，这次集资款的沉淀为我公司的吸存夯实了基础、创造了条件。

这里的青年人多，思想活跃、可塑性强，他们就按照自己的理解，为它加注了生动的注解：说，我得把柜台上办的事情延伸到客户家里，我要办个理财室，领导当即肯定：行，给你个舞台，你来唱戏。现在他真的在大厅创了个理财平台，正在暗暗地使劲充电，学营销，学所有的公司好产品。他凭着给客户一系列理财金点子，单卖保险就卖出个全支行第一，现在他在客户当中已经小有名气了。客户良好的口碑实员工们用真诚和细致换来的。一天，有一位做生意的客户拿来一大袋子硬币想要换成整钱。这使原本十分繁忙的前台柜员又增加了一个重任，这时一位轮休的柜员刚好路过单位，看到同事收了这么多硬币便主动留下来帮助点数打捆。

随着时间一分一秒的过去5000多枚硬币一分不差的点完了，当我们的员工撮撮沾满污渍的十指，满脸笑容地将426元整钱递到客户的手中时，这位客户感慨的说：“谢谢你们，真是太辛苦了！我相信你们是最好的”。这虽然是一句普通的感谢，却凝结着对大家工作的肯定，它一下子使我们和客户的距离缩成了零。就在这样一次次感动和被感动中，我们用行动实践着“以客户为中心”的诺言，我们用心灵与客户交流，我们用双手阐释着“令人信赖的服务质量，令人赞许的服务效率，令人满意的服务态度”的深刻含义。我们和前来的客户成为了朋友，朋友是世界上最大的财富，因为它能像美丽的光环一样一圈一圈地套出舍弃的光晕，套出成百上千的朋友群，被我们感动的客户成了我们义务宣传员，他们把亲戚、朋友一股脑全介绍到我们这里来，客户的支持让我们没有理由怠慢，更加尽心尽力、尽善尽美地报答客户的厚爱，不留下一丝一毫的欠缺和遗憾。还有一次，一位老人来我公司业务。他先看了看柜台上摆着的老花镜觉着干净、明亮，就把钱存在了我公司。

事出有因，原来老人的.钱是想存在x行的，就是因为x行的老花镜不干净才打消他在那里业务的念头。随后老人抱着试试看的心里来到我公司看到老花干净明亮柜员的态度也很好不但把钱存了下来还购买了保险。细节决定成败，正是我们的员工注意到了每个细节，用细节征服了每一位前来试探的客户，一见面就再也舍不得离开。由于我公司的特殊业务，房地产开发公司、太保、人保的款项都是晚上快下班的时才来存的。有时是几百万的房款，可前台的柜员从没有一丝抱怨，几年如一日几乎没有准时下过班。客户们说：“我们一直在各家业务进行比较，只有在这里最方便，从不嫌钱脏、乱、零，也不嫌时间晚，我们就认准这里了”。他们成了我们的铁杆客户，比亲人还亲。

“时时保持敬业精神，处处维护客户利益”，这是每天班前晨训必备的话，也根深蒂固地化作了工作习惯。员工们聚精会神的干好每一天的各项工作，还积极学习网上业务知识、

个人汽车消费贷款知识、会计结算制度等扩大知识面，他们讲：学习和培训是打开为客户服好务的一把金钥匙，因为这样才能在服务客户中做到有求必应，不求上门也要去应，赢得客户的心。

谢谢大家！

## 餐饮演讲稿分钟篇四

下午好，今天我演讲的题目是：真诚到永远。

古人云：“若有人兮今天一方，忠为衣兮信为裳”，又曰：“唯读可以破天下之伪，唯实可以破天下之虚”。可见精诚所至，金石为开。

苏轼感叹：“大江东去，浪淘尽，千古风流人物之余，也不免豪唱：”一任秋霜换鬓毛，本来面目长如故”，一腔真诚上心头。“风萧萧易水寒，壮士一去兮不复返”，在可歌可泣的悲壮中，荆轲演绎了一场真诚、城实、讲信义的感人事迹。根深不怕不怕风摇动，树正何愁月影斜。当时光的车轮驶入31世纪的今天，诚信，依然重于千金。所以我们当：“持身如玉洁冰心，襟袍如光风霁月”。

朗如日月，清如水镜。诚信是人最美丽的外套，是心灵最圣洁的鲜花。诚信亦是道路，随着开拓者的脚步延伸：是智慧，随着博学者的求索积累；是成功，随着奋进者的拼搏临近。诚信更似一面镜子，一旦打破，你的人格将会出现裂痕。月缺不改光，剑折不改刚，月缺魄易满，剑折铸复良。君子当淡如水，心似秋月，坚守诚与信。

因为对烽烟中的真诚，对国家付诸于诚，才会有了“年少峥嵘，鲲鹏击浪”的豪情，“昆仑崩绝壁，台风扫环宇”的壮志，才会发出“苍茫大地，谁主沉浮？”的深沉之思。因为精城于主，守信于感”三顾茅庐”之恩的偌言，才有了“鞠躬

尽瘁，死而后已”的壮举，即使是“出师未捷身先死”，但也才会使后人“长使英雄泪满襟”。韩信千金报饭恩，是践诺也是守信。屈原面朝汨罗江，葬身鱼腹，是忠诚也是情义于信。回首历史，多少感慨，竟是“丈夫志气直如铁，无曲心中气自真”。

## 餐饮演讲稿分钟篇五

同学们：

你们好！

人生的意义就在于自己的理想而奋斗，生活好比旅行，理想就是路线，失去了路线，只好停止前进。但是仅仅有理想是不够的，我们不要耽于幻想，要有实际行动，即使我把未来勾画得再美好，但也只是空中楼阁罢了！其实在我中学时期就已经读到或者听到许许多多关于大学生生活的信息，有人说大学生生活绚丽多彩的，也有人说大学生生活是无聊空洞、浪费青春的。也许，后者更多一些。

是的，其实，他们说的都是正确的，因为真实经历，他们才会那么说，这两者是不矛盾的。这是因为在大学里，有的人确实过得很充实、很开心，深深留恋这块他们认为是一辈子都无法重复的净土。

也有的人，从一踏进校园就很失望，觉得一切都跟自己想像的不一样。从此浑浑噩噩混日子，最终醒悟的时候才猛然发觉，仿佛一夜之间，大学已经过去，随之逝去的还有自己宝贵的青春。

记住，只有后悔大学混了几年的人，而不会有后悔上了大学的人。，即使是那些在校时贬得他的母校犹如人间地狱的人，多年以后，回忆起大学时光，也往往会感慨万分，甚至泪流满面。不管你未来大学过得如何，至少你要时刻提醒自己：

人生只有一个大学阶段。

现在我已经深入了大学生生活差不多大半年啦！一开始我每天几乎过着三点一线的生活，上课、吃饭、寝室上网，让我的大学生生活毫无目的，我失去了以往的理想。看着那些怀揣着对知识的渴望和对未来大学生的向往的同学，他们对每一堂课都很重视，都会争取坐在第一排，希望能听得更清楚，和老师更好的互动。

我开始不想荒废我的大学生生活啦！我必须在大学里面努力起来，我想知识是可以征服的，不能征服的只有自己，所以在后来的学习中一有时间我就在图书馆泡着做看书，在这期间感觉的自己的思想变得更加成熟啦！从这以后我更加坚信，要想取得进步，首先征服的是自己。知识和难题并不可怕，可怕的是懒惰。

在我现在这个学期我把学习和休息的时间重新做了安排，好的心情和休息促进了我的学习，使我总能保持好的精神状态，在课上认真听讲，思路和老师一起走，每堂课都争取坐到前排，这样我的学习效率也得到了提高，争取在大一结束的时候让自己觉得自己收获了很多，收获了知识，也收获了朋友。

最后我想说：想是一个人进步的动力，它孕育着荣誉，力量乃至生命，理想是世间万物的主宰，它对人生具有不可估量的作用，我们要树立自己的理想，明确自己的目标。进入了大学，这是一个全新的环境，我们离开了家离开了父母，所有的生活都得自己打理，而且面对社会的种种诱惑，我们感到新奇，有人说社会就是个大染缸，但是环境的影响毕竟是个客观因素关键在于我们自己，要出淤泥而不染就要克制自己，要严于律己，为人之道要有高尚的品德和情操，在获取知识的同时也要学会待人接物，真诚待人，即使在物欲横流的社会里我们也要做到不断加强个人的修养和修为，从而不被不良环境所影响，以自己的人生目标规范自己的行为，养

成良好的生活，做事的习惯，保持住刚入学时的清纯，不去偏离自己的人生原则。

人生的道路漫长，有铺满鲜花的日子，也有阴雨连绵的时候，有掌声和欢笑环绕的日子，也有独自一人寂寞的时候，当我们不可避免的遇到挫折和困惑，走到人生的低谷时，我们唯一的办法就是好好整理自己的心情，坚定自己的理想和信念，继续向前走。林肯说过：每个人都应该有坚忍不拔，百折不挠勇往直前的使命感，努力拼搏是每个人的责任，我对这样的责任怀有一种舍我其谁的耐心，毅力和信念。我们都应该保持我们的信念，今天我在这里不是让在座的各位向我学习什么，而是作为一个后进生的例子，我相信我做到了，你们也可以。

我的演讲完毕，谢谢大家。

## 餐饮演讲稿分钟篇六

各位领导、同志们，评委们：

大家好！今天我演讲的题目是《岗位成才，真诚服务每一天》

带着梦想，带着希冀，带着期盼，带着激情，几年前，我来到集团百货大楼，走上了商店营业员岗位。这里，营业厅是展示我们商场形象，体现我们“商场人”精神面貌与综合素质的“窗口”。在穿上红色标志服的那一刻，我有一种自豪感，身感肩上责任的沉重：虽然对于我来说，一名普通的营业员算不了什么，但我深知，我的举手投足，市民看在眼里，记在心上，留在脑中，我们的形象决定了我们的效益，我们的形象代表着企业的形象，只有脚踏实地，岗位成才，真诚服务每一天，我们企业才会蒸蒸日上。集团百货大楼是大庆的一颗明珠。她地处闹市区，吸引着海内外众多的市民、过客和游人络绎不绝地前来购物、观光。尤其是逢年过节、销售旺季，食品商场人潮涌动，每一节柜台都给围得水泄不通，

谁都希望营业员能先满足自己的要求。记得初来乍到商厦工作的我，一开始真吓了一跳，觉得手忙脚乱，不知该先收谁的钱，先为谁称货。一个班站下来，嗓子哑了，脚也肿了，耳朵里也仿佛充满了顾客的大呼小叫，浑身像散了架一样。身体疲惫还在其次，最紧张的就是怕忙中出错，谁知，怕啥就来啥。有一天，柜台上忙得不可开交，一位顾客要买好几种炒货，由于经验不足，动作慢，因而尽管态度热情大方，这位顾客竟然不依不饶地数落我，言辞非常不客气，把我冲得流出了委曲的泪水。这一晚，我望着天花板久久无法入睡，我第一次真正意识到当好一个营业员是多么不容易。顾客要的就是一流的商品、一流的服务，他们是不会原谅你是新手还是老手。今天这位顾客话虽然重，但确实说在理上，我一定要练就一套过硬的业务技能，否则说什么为人民服务只是一句空话。

从那一天开始，我上足了弦，每天早来晚走，留心观察，以能者为师，苦练柜台基本功。利用工作间隙和柜台实践，熟记各种商品的产地、规格、包装、价格，一有空就练习商品包扎和数钱功夫；在操作过程中尽量不使用计算器，逼着自己提高心算、口算能力；针对自己内向的性格，我主动要求参加演讲比赛，提高了自己的语言表达能力，根据自己好静不好动，体质较弱的特点，我逼着自己每天早晨起来长跑，无论酷暑严寒。平时能站着就不坐着，大大增强了耐力和体质，练就了过硬的站功。我努力借鉴多种先进的工作经验，利用业余时间阅读了《节约的都是利润》、《请给我结果》、《日是日清工作法》、《影响青年人一生的100句至理名言》等知识。我深知仅有优质的商品，没有优良的服务不行。优质商品和优良服务的有效迭加，才能最大限度地满足不同消费者的需求，滴水穿石，不是力量大，而是功夫深（引）。效率对企业的效益起决定作用。要想打造一流的企业，员工必须要有一流的工作效率。效率低下将最终成为制约企业发展的致命软肋。提高工作效率，就是克服做事拖拉的恶习，做到日事日清。只有日事日清，才能造就一流的企业。只有心中时刻装着消费者，才能真正急顾客之所急，想顾客之所

想。有一次，市级机关一家单位一早来买三百多份食品，每份包括四个品种，要求一下午3：00前提货。当时我把四种食品包装箱在身边依次摆开，喊了一位同事在旁边帮忙装箱，自己一手拿铲、一手掌秤，一边包扎，双手上下翻飞，看得来购货的人“啧啧”赞叹，仅仅两个多小时，脚没动窝就把三百份食品全部称装完毕，使本来准备下午再跑一趟的顾客竟能赶上中午回单位吃饭，顾客感动得不得了。俗话说，只要功夫深，铁杵磨成针。我凭着一股锲而不舍的钻研精神，终于练就了一套“快、准、稳”的过硬本领。“快”即称装、包扎、递拿商品快；“准”即计量准、报价准；“稳”即商品包扎牢固、美观，递拿商品稳。无论柜台前挤着多少顾客，生意多么繁忙，我始终是那样从容不迫，有条不紊，动作干净麻利，笑脸盈盈。

如今的市场，商品供应极大地丰富，商业网点如雨后春笋般层出不穷。作为主渠道商业企业，大庆百货面临着严峻的挑战。为此，公司推行了一系列旨在强化管理、优化服务的重大举措。我按照商厦“消费者满意工程”的要求，想顾客所想，急顾客所急，在接待顾客时始终做到“主动、热情、耐心、周到”、“接一、待二、招呼三”。有一天，食品商场领导转给我一封顾客来信。严肃地说，“你要好好查查，认真处理，如果属质量事故的话可要准备扣奖金。”我一听吓了一跳，待认真看信后，才松了一口气。原来，一位外地顾客出差来大庆，看到有开心果卖，很喜欢这个名字，虽然价格不便宜，他还是买了半斤，想尝个新鲜。没想到回去一尝，既不香，也不脆。这位顾客在来信中质问：“你们营业员介绍时说这东西很好吃，可俺一尝，根本不好吃，这么大个商店咋能骗人呢？”我一看投诉内容，心里已明白了几分。原来，顾客购买时没有说明要带到外地，也不知道保管方法，散装的开心果肯定是遇潮变软了。虽然是顾客保管不善造成的，但如果不以理服人，商厦的信誉就会受到影响。为了对顾客负责，我写了一封诚恳的致歉信，并自费买了半斤开心果，用塑料袋密封包装后给顾客寄了去。不久，一封热情洋溢的表扬信又飞上了商场经理的案头，顾客对我们商厦宾客

至上的做法热情地赞美，并祝愿我们商厦兴旺发达，蒸蒸日上”。有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开始”的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。通过自己辛勤的工作及对用户负责的工作态度，圆满的完成了各项任务，在得到公司领导和用户高度评价的同时，也收获了一份快乐而自信的人生。从走进商场到如今一晃几年过去了，商场是我从业后的第一个大家庭，也将是我今后为之奋斗的终生理想。我深知要把工作干好，把事情做成功，就必须把自己的全副身心精力扑到工作中，负有责任心，尽心竭力，干好每一件事，处理好每一个细节，丰富自己的工作经验，“用户至上，用心服务”对每一位员工而言，不仅是工作，更是一门艺术，一门需要全心投入、用心付出的艺术。人活着就应该有一点追求，燃烧一次青春，闪耀一次光芒，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，把火热的青春，默默奉献于无悔的追求，创造商场辉煌灿烂的明天！！

我的演讲完了，谢谢大家。