

酒店大堂经理竞聘演讲稿

篇1：酒店大堂经理竞聘演讲稿

大家好！我是前厅部大堂副理，今日我为大家演讲的题目是《……》历史的年轮滚滚向前，的航船已经驶过了年的风风雨雨。

今日，我在为他岁生日祝愿的同时，有太多太多的感慨！是啊，来一年多了，时间虽说不长，但酒店规范的管理制度，良好的工作氛围让我觉得能成为一名而倍感骄傲。身为酒店大堂副理的我，始终秉承着“言必行，行必果”的办事风格，在每日受理来宾投诉时，都能在领导和同事们的关心处理后，总结阅历，找出不足加以改正。而我也就在每次总结、改进以后渐渐变得成熟起来。有一次，酒店有位客人感到身体不适，至电大堂副理，讲明需要医生来为其打针或输液。接到电话后，我马上支配了礼宾部人员外出请医生来为客人医治，心里还美滋滋地想：客人肯定会特别感谢我们这次为他供应的医疗服务。正在这时，我们经理前来询问，我在讲明白事情经过后，本想肯定会得到她的认可与赞同。没想到，她否定了我的处理意见。不会吧？我的一番好意，怎么会得到经理的否定？

原来，我们假如从外面请来的医生不能保证服务质量，对于药物的使用，万一有任何差错，就会给客人的身体健康带来危害，那时我们酒店担当的后果就严峻了。是啊，我怎么就没想到呢。单从一点动身，或许换回的便是客人的投诉。在经受过一件件这样的事情后，我处理问题更谨慎，想得更周到了。记得有一次，一位客人来到总台，在办理入住手续时向服务员提出房价六折的要求。这位客人声称自己也曾多次住店，服务员立刻在电脑上查找核对，结果没有发觉这位先生名字，当服务员把调查结果告知客人时，这位先生立刻愤怒起来，此时正值总台入住登记高峰期，由于他的愤怒、叫喊，引来了很多不明事由客人的奇怪目光。见此情形，我立刻走上前去，向客人礼貌介绍了自己后，请客人到大堂吧小坐，先听取客人意见，然后向客人做了细致急躁地疏导工作，并坚持酒店规定八折优待的条件，但对这位客人也要享受优待的心情，表示理解和怜悯，在酒店内部规定的允许范围内，对这位客人赐予适当地照看和关心，打了七折，客人此时也表示能够理解、支持酒店的规章制度，我代表酒店对客人表示了真诚的谢意。看到客人满足的办理完入住手续步入我们的客房后，心里真有一种说不出的喜悦，看来只有提高我们的服务技能，才能让我们的客人兴奋而来，满足而离。而我们酒店开展的每周培训方案，也促进了员工在对客服务中的规范化和主动性，真正让客人感受到了“家”的感觉。

千秋伟业千秋景，万里江山万里美，我信任我们没有胜利与失败，只有进步与退步，我更信任，酒店肯定会在我们大家的共同努力下，节节攀升，响誉全国。

最终，我再次感谢酒店对我们的培育，诚心祝愿你——一路好。

篇2：酒店大堂经理竞聘演讲稿

各位领导，大家好：

我叫xx，今年20岁，于xxxx年开始参加工作，一直都是在贵公司工作，至今已工作了三年，它教会了我如何为人，如何处事，如何工作，并在这3年中我曾多次获得公司的“优秀员工、优秀管理组”等奖项。身为公司中层管理的我始终秉承着“言必行、行必果”的办事风格，XX年6月我加入xxx有限公司这个人才济济、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，参加这次的大堂经理职位竞聘。

在服务管理上，我们的口号是：“达到101%的顾客满意”。俗话说：“没有做不到的，只有想不到的”凭着细心的观察和热情的服务，以“润物细无声”的方式，给客人营造一个温馨的氛围。使客人充分感受到友情的珍贵，亲情的无价和家的温馨。

我会不断加强学习，在工作中总结经验。假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作计划和设想是：

一、当好“协助员”。协助领导做好上级领导安排的工作和布置的任务。

二、当好“服务员”。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。

三、当好“协调员”。协调好店内内部上下级关系，充分发挥一个集体、一个团队的重要性。

四、当好“管理员”。当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立鉴定的信念，形成良好地工作作风，同时也会更好的有利于自身的成长。

五、寻找“增长点”。在现在餐饮行业如此激烈的竞争下，我们必须明确目标，对待工作中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，做好内部管理，这样我们才能更加辉煌的发展。

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”。

篇3：酒店大堂经理竞聘演讲稿

尊敬的领导、亲爱的同事：

大家好！

一是具有较强的个人素质，善于磨砺自我。多年来，我始终坚持用业绩说话，在基层管理工作中，带领员工完成a座、b座开业筹备等重要工作，多次在公司或部门组织的活动担任主持人工作。要求员工做到的自己首先做到，努力提高业务技能，在获全县酒店服务技能

竞赛二等奖，广州服务技能竞赛获三等奖。

二是具有较强的创新意识，敢于挑战自我。创新是酒店发展的生命线，在工作中我注重创新，尤其是注重管理机制的创新，比如：实行日常房务管理工作责任制，把工作责任细化到人；在班组上采取公开竞聘的机制，善于授权给员工，鼓励他们放手工作，邀请员工一起参与一些讨论，制定工作思路，激发他们为酒店发展建言献策。

三是具有良好的管理能力，勇于超越自我。在领班这个岗位上多年的历练，形成了一套较为成熟的管理经验，在b座负责工作以来，工作氛围有了较大改善，员工流失率大大降低，特别是今年，流失率在5%。代管的黄星保洁公司员工流失率也相对较低。

今天参与竞聘，我认为自己具备的最大优势是具有很高的工作责任感，这是做好任何事情的前提，如果竞聘成功，我要从以下几个方面着手开展工作：

一要收人心，建团队，奋力提升酒店核心竞争力。没有一流的团队，就没有一流的企业，员工的素质决定酒店的发展。首先从抓队伍、建团队入手，加强业务培训（制定培训政策、确定培训需要、制定培训计划、评估培训效果），2、继续实行以员工生日为主题的团队活动、以增进员工感情的方式来提高团队凝聚力，设置特殊贡献奖励机制，在公司薪酬制度之外增加特殊奖励，营造人员“进得来、留得住、干得好”的良好氛围，为顾客提供更加人性化、个性化服务，融合岗位工作，建设全新的酒店经营团队。

二要拓市场、推改革，努力提高酒店经济效益。努力完成考核指标，提高客房入住率。今年b座房间入住率保持在60%左右，如何进一步开拓市场空间，我认为一要抓旅行团队服务，升级服务标准，制定旅行团队接待流程，做好旅行社客人的接待；二要开拓会议团队：周一至周四，销售方向主攻会议团队；三是灌输全员营销意识，制定散客售房计划，（散客入住率为11%，）制定每月的散客销售数量，并给予员工额外的销售提成，并健全散客销售登记制度；四是提高协议散客的房间价格，协议散客是整个酒店最大的客源，b座所占比例高达41%，要在散客价与协议散客价之间实行弹性价格；五要增设服务设施，满足客人多元化需要。向公司申请将一楼的乒乓球室、桌球室划归客房部管理，解决大堂客服设施少、客人疏导难的问题。在使用频率不高的健身房设置一个土特产专柜。（此举不仅能增收，还能在客人等待入住时起到疏导作用）；七要加强对客人的管理，健全客时档案，培养忠诚度较高的客户。

三是减能耗、促节能，着力降低酒店运行成本。继续加强物资管理工作，健全每间房的物资档案，定期盘查清点，低耗品专人负责制；能耗方面，建立节水、节电日常检查制度，指配专人跟进每月的能耗情况；设施方面，鉴于b座设施设备较多的问题，设施维修的控制是关键，设立设施设备问题交接制度，有专人分管，每项工作安排专人跟进并时时关注，每月及时公开各类账务，让员工了解每月的各类能耗费用。

四是增品位、显文化，全力提升酒店客房服务档次。把b座客房定位在满足中高端客户争取高端客户上，在客房设置上下功夫，营造更高品位的客房，如在房间内增设富有弥勒民族文化特色的装饰品，摆放绿色植物增添房间生气，节假日对房间进行节日特性性布置等，使

房间布置更具特色品位。在房间增设拖鞋摆放数量和种类，更好地为客人泡澡提供方便。

酒店最需要什么样的管理者？我认为最需要的是有高度责任感、果敢的创新意识和广阔发展视野的人，而我正属于这样的人。在任何岗位上，我相信用心把事情做好，努力就会得到肯定。

篇4：酒店大堂经理竞聘演讲稿

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

记得有人说过，人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%。受这句话的激励，同时也凭着年轻就没有失败的人生信条，今天，我满怀信心和激情地前来参加大堂经理的竞聘，自信有能力挑起这副重担！

首先，请允许我做一下简单的自我介绍。

我叫某某某，今年30岁，专科学历，助理经济师。我19年参加工作，先后从事过储蓄柜台、企业结算柜台、大堂经理、办公室文秘、消费信贷客户经理等职务。弹指一挥间。不知不觉中，来我行工作已经整整年了。年来，在各位领导和同事们的关心帮助下，我的业务能力得到了较大的提高。由于工作出色，先后获得部、处级“三八红旗手”、“分行优秀团员”等荣誉称号，还多次在四大国有银行中文录入比赛中获得第一、二名的好成绩。可以这样说，年的银行工作经历锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名大堂经理所必备的基本素质。

综合权衡分析了一下自己，我参加大堂经理竞聘，具有如下几点优势和条件。

。

第一，我具有严谨塌实的工作作风。

我受过传统的教育，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点，毫无怨言。

第二，具有一定的个人素养和较好的职业道德素养。

我从小接受了传统的教育，培养了光明磊落、有正义感、乐于助人的品德。多年的工作磨练，使我具备了爱岗敬业、踏实工作、勇于奉献的职业道德和修养。

第三，具有扎实的业务知识。

我先后在支行营业部各柜台工作过，对零售业务的各项操作流程和规定都比较熟悉，对公司、结算业务的基础知识也有一个很好的掌握。所有这些对做好大堂经理将很有帮助。

第四，具有丰富的工作经验和较强的工作能力。

1997年，在分行创建规范服务夺标年中，我曾担任大堂经理，由于工作认真，服务到位，能够解决客户困难，获得了当地来行办理业务的客户的一致好评，当年我被评为三八红旗手。担任大堂经理期间，我对大堂经理的工作性质和要求都有了较为深刻的认识，也积累了丰富的的工作经验，锻炼了较强的工作能力。我认为，这无疑为我做好大堂经理打下了坚实的基础。

第五，具有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格外向，开朗活泼，对人热情大方，善解人意，善于与各种类型的人沟通交流。特别是我担任消费信贷客户经理以来，更加锻炼了沟通、协调与组织能力，对于工作中出现的各种棘手问题，都能够及时做出妥善、合理的处理，受到客户的普遍好评。所以，就沟通、组织、协调能力而言，作为大堂经理，我可能还是一块可造之才。

各位领导，各位评委，大堂经理制的推行对于我行来说，体现了从业务管理转向客户管理、从以产品为中心转向以客户为中心、从提供一般化服务转向个性化、差异化服务，是应对当前激烈竞争的手段之一，我坚决支持，并积极参与。如果承蒙各位领导、评委厚爱，让我走上大堂经理的工作岗位，我将不辱使命，勤奋工作，开拓创新，与时俱进，用自己的行动来回报各位领导和同志们的厚望。具体来讲，我将做到：

第一，当好“营销员”、“协调员”。

我认为，大堂经理并不是“导储员”或者“咨询员”的翻版，而是营销员、协调员，是为客户提供全方位服务的一线负责人。所以，在工作中，我将积极起到营销员和协调员的作用。如，工作中，主动询问客户需求和意向，根据客户需求，引导客户到理财、自助区域和现金柜台办理业务；向对银行的某些做法不了解的客户耐心解释、解决问题；仔细观察网点各个区域的经营情况，发现问题及时作出相应的调整……在服务过程中，自觉做到来有迎声、问有答声、去有送声，文明语言常挂嘴边，文明用语不绝于客户之耳，使客户如沐春风，处处体现我行的人文关怀。

第二，做到亲情化服务。

我将把“用心服务”四个字作为我的座右铭，树立我行员工的真诚形象。多年的工作经验告诉我，由衷的微笑最灿烂，肺腑之言最动听，细微的关怀最感人。所以我将换位体验客户心理感受，视客户为亲友，增强服务的亲合力，一言一行都要体现我对客户的满腔热忱，让客户感到我们中行支行的亲情化服务的魅力。

第三，做到细微化服务。

我们知道，服务工作无小事，服务细节暖人心。全球五百强之首沃尔玛有句名言：“做好服务过程的每一个细节，是为我们自己 and 客户共同创造价值的关键”。我们服务中的一个细节，甚至一个表情、一个眼神，都会左右着客户的心理感受，影响着我们服务的效果。所以，在工作中，我将做到使细微化服务深入人心。

第四，加强学习，不断提高自身素质。

大堂经理是银行的形象代表。要做好大堂经理，为银行增辉添彩，必须具备扎实的金融知识，娴熟的业务技巧以及较强的沟通能力。所以，工作中，我将加强学习，不断学习最新的金融产业政策、金融法律法规，学习现代营销知识，学习有关心理学等学科的知识。使自己在学习中不断进步，在工作中不断提升。

如果我这次竞聘成功，这是大家的厚爱和鼓励，我一定以踏实的工作作风、求实的工作态度、进取的工作精神，恪尽职守，履行职责，以实际行动履行自己的诺言。如果我竞聘落选，说明我还有差距，决不气馁。因为从事何种工作岗位并不重要，重要的是如何对待工作，如何在岗位上发掘美的闪光点。我将一如既往，在公司领导的带领下，与各位同仁一道，同心同德，努力拼搏，共同谱写金融事业新篇章。

谢谢大家!

篇5：酒店大堂经理竞聘演讲稿

尊敬的领导、亲爱的同事：

大家好！

人们都说，诚挚的友情来自不断的自我介绍，我xx，来自xx、我确信勤奋仔细是我工作根底，严厉塌实是我工作的准那么。从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素养可能还不是最正确人选，但深深知道人往高处走，惟独不断挑战自我，打败自我才干实现自己的人生价值。再次格外谢谢企业能给我们提供这样一次超越自我的机遇，今天我要向着大堂经理这一岗位冲刺、我很快乐。

我心目中的大堂经理，我认为，她〔他〕应当有、也必需具备超强的六个地方：

- 1、个人思想强。
- 2、专业技能精。
- 3、交流技巧活。

- 4、作风纪律严。
- 5、完成任务好。

我认为，作为一个大堂经理，她所起到的作用是巨大的、这样她〔他〕不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态度和意见总结并反应的纽带，同样也是员工的知心人、她〔他〕还须要具备超强的观看力，能够在第一时间把握员工的心态，做好交流工作、能完全地管理好一个区域，带着她〔他〕们提高各项业务学问和专业技能、能在她〔他〕们有任何困惑和难题时教她们如何解决、固然，对企业的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解、要有肯定的执行能力和解决问题时果决的思维办法，等等、

假如我能竞聘大堂经理上这一职，我将做好下列几点：

- 1、努力提高自己的学习能力、增添自身的技能学问和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理地方的阅历及处理顾客投诉的能力、
- 2、在提高自己的同时也要带着其他的家人们一起长进、定时组织一些培训课程，波及的地方可以更广一些，从产品的学问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地方的培训、
- 3、交流很重要、准时的做好与员工的思想工作，精心观看她们的思想动态，以便能准时控制她们的主意与意见，并做好记录，开展反应、
- 4、一个企业的营业目标永久是业绩为先，效劳至上、要做到好的业绩，效劳水准尤为重要、如今的客人已经不单单规定吃饱就好，他们对效劳的称心度有了更高的规定、怎样才干做到企业提倡的人性化效劳呢？那就是肯定要把顾客当家人对待、想之家人所想，急之所家急、微笑是发自内心的，惟独你真正把他们当看家人了，你才干真正的做到微笑效劳、这样，你的效劳做到位了，产品也能到达顾客的规定，业绩自然也会提升、怎样跟顾客做家人，怎样做好顾客的家人，这也是我须要跟她们一同学习的地方、
- 5、完成上级领导部署下来的各项其他事务、

作为酒店的一名员工，回忆酒店的成长历程，我思绪万千，心潮澎湃；面对酒店的将来，我信心坚决，斗志激昂。酒店成长的每一个脚步都与我们相连。大概，我们曾经被领导批判而心存不满，我们曾经遭受无礼客人的辱骂而满腹冤屈。但是，不经受风雨，又怎能见彩虹？

惟独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、如今有一个这么宽广的给我们施展幻想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！信任我总会胜利的！

今日，我是本着锻炼、学习、提高的目的'来参与竞聘。假如我竞聘胜利，我会努力；假如我竞聘不成，我会更努力。我将以这次竞聘为新的起点：看待人生，会多一份幻想；看待工作，会多一份努力；看待领导，会多一份恭敬；看待同事，会多一份微笑；看待生活，会多一份酷爱；我信任，时机只会垂青那些有预备的人。

感谢！