

最新加油站管理创新创效 加油站安全演讲稿(通用9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

加油站管理创新创效篇一

安全是天,我们每天都得坚守自己的岗位,抓安全,抓落实是我们面对隐患的最大问题,面对每天迎面而来的车辆,我们何曾想过也许就是这辆车,它会不会发生点什么?其实有这样的想法并不是坏事,防范于未然嘛!我们得无时无刻的做好一切思想准备和防范准备。

在工作中我们时时刻刻都得提高警惕,坚决不放过哪怕是一点小不的异常,外人进入加油站闲逛,油罐区闲人随意进入,进站车辆未熄火加油,随司机车内吸烟,打手机等情况时有发生,作为现场的第一监护人,我们应该上前询问和制止,不能因为一根看似熄灭了的烟头而引发一场难以想像的大火,工作要做细,从我们引车进站到送车出站,往往就会因为你一个错误的倒车手势而造成不必要的安全事故,可想而知,生活中的隐患我们得及早发现,及时处理和解决,更得时时抓安全,刻刻不能放松的保持高警惕,把损失降至最低,伤亡控制为零,还有我们的收银室,收银员就像一个敬卫,要时刻坚守着“小金库”。进出门时应及时锁好门,窗,还要随时观察四周有无闲杂人员,晚上禁止人员睡岗等现象发生,要保持清醒的头脑,和敏感的视觉听觉能力,这方面的事故不是没有,我们也学习过了由于当班人员夜间睡岗而发生的抢劫命案,这是典型的血的教训,发生在身边的事,跟我们

一样的年龄，鲜活的生命就这样被剥夺了，如果我们敏感度再高一点，如果我们大脑再清醒一点，如果我们的防范意识再强一点，是不是就可以挽回那么多的生命，钱没了可以再赚，一但生命没有了是永远也赚不回来的，请珍惜我们脆弱的生命吧，不要等到问题丑化了，才知道事态的严重性，那个时候就已经晚了，身上背负着责任，所以我们不止在为一个人而活。

安全是头等大事，我们每天工作中最重要一个环节就是安全，作为一个高危险化学品销售中的一员，公司给我们每位员工增加了理论知识讲解，学习安全资料，进行防盗抢演练，和各种禁令、纪律、铁律及一些安全之类的学习资料，真的可以说公司在这方面下了很大的功夫，让我们去做好它，当然事故的发生它不会事先通知你，对于突发事件我们也只有靠自己早发现。回为防范措施未做到位而引发的事故，是很低级的，谁都不知道影响有多大，损失有多少，所以我们要学习神探柯蓝一样的洞察力，识别能力，我们还要培养每位员工的积极性，把安全放在头等状态，在做任何事之前先考虑它的'后果，会不会引发安全问题，尽量把事故控制在萌芽状态，有了较好的防范措施还要有更好的应对能力，把任何事情都考虑到位。

开什么样的花，结什么样的果，只有更好的去呵护它，才能结出更好的果实，只有重视安全才能保证工作做的更好。

让我们自己来控制事故的零发生，实现安全事故的零突破，认真工作好每一天吧！

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

在这五月充满希望的阳光里，在学习实践科学发展观和煦的春风中，我们迎来了中石化加油站事业蓬勃发展的又一个春

天。今天，能够站在这个讲台上，与大家共同分享安全生产管理所带来的显著成效，和大家一起去体味安全生产对于我们加油站事业全面、协调、可持续发展的重要，我的心情非常激动。我演讲的题目是《安全在你我心中》。

我曾经听过这样一句话：“对于世界，你只是一名普通工作者，对于家庭，你却是我的全部”。也许，你曾感受过母亲对儿子的那种牵挂；也许，你曾感受过妻子对丈夫的那种依恋；也许，你曾感受过孩子对父亲的那种期盼；也许你能感受到所有爱你的人对你思念。只有平安地活着，你才能感受到一切爱与被爱。安全是多么地重要啊！

无危则安，无损则全。安全就是人们在生活和生产过程中，生命得到保证，身体免于伤害，财产免于损失。安全生产是企业管理的重点，是企业发展的根本保证，安全就是效益。我们肩负着国家的财产、职工的安全。血的教训，时时刻刻印在我心中。企业要搞好安全生产工作，就是要时刻把人民和职工的安危放在心上。“安全在你我心中”就是要做到“人人事事保安全”。

对一个人、一个家庭来说什么是最重要的呢？肯定很多人都会不假思索脱口而出的说是生命。没错，生命是最宝贵的，生命对每个人都仅有一次，自酿的苦酒自己可以喝下，自己的痛苦自己可以承担，然而留给母亲的悲哀，妻子的伤痛，孩子的阴影，却是任何人也无法抹掉的。

面对这些安全事故，我们应该怎么办呢？是熟视无睹还是加强安全防范意识呢？但还是有很多人对于这一切无动于衷，视安全于不顾，酿成了一出又一出的悲剧。面对这一幕幕的悲剧，我们要加强安全防范意识，要学会控制自己的情绪，使自己心态保持平静，警惕来自平静的心态，遇到大“悲”，能够控制自己的情绪，不让悲伤的情绪感染自己与别人。遇到大“喜”，不事张扬，心态平静如水，专心致志地投入到工作中。结果是心有所专，事故靠“边”。

危险与敷衍同行，安全与认真-相伴！“前车之鉴，后事之师”，安全工作只有起点，没有终点。从事加油站行业的我们，必须牢固树立“安全第一”的思想意识。必须从我做起，从现在做起，端正自己的思想作风，有“责任重于泰山”的责任意识，时刻紧绷安全之弦，从严要求。从我做起，熟练掌握安全专业知识，预知危险，分析和控制危险。

安全生产是一项复杂的系统工程，需要全员动手，综合治理，常抓不懈。只要我们真正把安全放在第一位，把安全装在每一个人的心中，从现在做起，从一点一滴做起，没有克服不了的困难。我相信，如果每个人都做到爱岗敬业，忠于职守，牢固树立安全生产思想，我们就能把好我们的安全关。

没有尝过苦果的人，总是咀嚼不出苦涩。马虎大意，掉以轻心，会把你推向灾难。悲剧一旦发生，那将悔之恨晚。我要说，安全是生活赐给每一个憧憬甜美生活的最好礼物。

朋友们，为了家人不再悲哀、悲泣、惧怕，请谨记这一桩桩、一幕幕惨痛的血的教训，安全操作，是我们加油站工作者责无旁贷的选择！安全，连着我和你，它在我心中，在你心中，在我们大家的心中。

我的演讲完了，谢谢大家！

加油站管理创新创效篇二

大家好！二十年的辛苦工作，历尽坎坷，硕果累累，我把人生中最宝贵的光阴全部献给了我衷爱的石油事业我见证了xx石油公司由弱到强，由松散到规范中的每次变革。变革中我曾迷惑过，彷徨过，也曾深深的不解过，一次又一次的陷入了深深的思考，做为一名老职工，老站长，我该怎么办最后我想通了，只有通过学习，再学习，更新观念，奋发上进。面对这一次的竞聘，我不再犹豫，决心抓住机遇，迎来我人

生的第二次创业。

我的口号是：实践自我，再创辉煌！这一次我选择了第一加油站作为我二次创业的舞台，我深信凭借着我丰富的工作经验和成熟老练的办事能力，力争赢得胜利，取得成功。

下面是我对如何开展工作的几点想法：

一，我认为目前首要的工作就是走访用户，因一站地理位置优越，在未改建之前，县内各机关事业单位大多是本站的长期用户，但改建过程中这部分用户流失很多，应尽快把这部分用户重新聚拢起来，凭借着我熟人多，办事能力强的优势跟各单位管车领导加强沟通，力保市场不失。

二，等加油为站位加油，加油员使用统一的文明用语，礼貌迎送，规范服务，编写日常考评细则，每日组织单人服务考评，改24小时工作制为8小时工作制，实行站长长期值班制。工资二次分配，实行升油工资考评积分的新办法，提高全站职工的工作积极性，打破吃大锅饭的旧分配体制。

三，立足服务，开阔视野，勇敢地走出去，走向市场，走近用户，倾听意见，多谈想法，利用企业良好的信誉和自身不懈的努力，使之成为我们又一批忠诚的用户，以“只争朝夕，与时俱进”的昂扬斗志，拓展市场，创销售佳迹。

四，依托一站可开展多元化服务的硬件优势，特色服务，亲情服务，建立用户会员制，在公司给予的`权限内，最大限度的为他们提供优惠政策，如随时免费洗车，免费检查轮胎，对其发放救援卡，我们将利用各种关系为其解决一切力所能及的困难，让每一位会员都在我们的优质服务中感受到家一样的温暖。

五，加强职工安全教育，每周组织学习安全知识，力争做到全年安全无事故。定立细致严格的卫生标准，让一座整洁舒

适的加油站成为平泉的标志建筑。让平泉石油公司的窗口更明，更亮。

回首往事，历历在目，多年来辛勤工作，诚恳作人，虽然社会在变，机制在变，可一颗对企业无限忠诚的心从未改变。

无论这次竞聘成功与否，我都无怨无悔，愿为企业永远的一颗螺丝钉。

谢谢大家！

加油站管理创新创效篇三

历史飞快的翻过了20xx年这一页，不知不觉□20xx年悄然到来，在此我要衷心的感谢公司领导及全体同事的支持和鼓励，09年我们以决战的勇气、攻坚克难、背水突围，尽全力一定要超额完成公司下达的销售计划。

20xx年我站的销售任务为***吨，日平均在**吨，我站在开业的几年里，每年的销量在**吨左右，09年增长***吨，日增长**吨左右，要想尽一切办法完成销售任务，在20xx年我们会加强管理提高员工的素质和各方面技能，加强设备设施的管理，对各项工作做到精而细，在08年春季市场波动之既我们做好老客户的解释工作和新客户的调查，完善客户档案，在上一年失去的客户我们通过沟通和节日的拜访，还有通过亲戚和朋友的关系，老客户已经回到我站，我们用贴心服务和热心的帮助，感染了每一位客户，客户为我们提供了潜在的销售信息，为展开销量打下坚实基础。

根据地区的特点，抓住销售旺季努力提高销售量，在零管部的安排下我们分别在一月份和二月份进行了两次的新客户开发和老客户的回访，目前正处在第三个回访阶段。我们在走访的过程中一是油品的宣传，二是对站内的非油品和润滑油进行介绍，我们通过了解客户需求，把部分非油品和润滑油

放到加油场地进行销售，例如：饮料、水、机油等，为客户提供更大的便利增加销售。

加强员工的思想教育工作，严格执行公司的各项制度，健全应对突发事件的管理机制，培养员工应对突发事件的能力。

不发展红字客户，我站现有预收款**家，预收款余额基本保持在**万左右，09年计划再发展**家，预计预收款余额在**万左右。加强帐册表单的管理，做到及时、准确、完整。

从而切实保障我加油站安全，今年我站一直执行管理人员带班制度，每周组织一次安全检查，落实隐患整改，在日常工作中落实安全责任制确保加油站的安全。

20xx年我们将不断地总结与反省，不断地鞭策自己，不断的充实自己，提高自身素质与业务水平。我们充满信心，有信心就有勇气，有信心就有力量，信心比黄金和货币更重要，对于公司日益壮大、我们充满信心。谢谢！！！！

加油站管理创新创效篇四

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家早上好！

首先，非常感谢各位领导给我提供了这次参加竞聘、展示自我的机会。我叫某某，今天我演讲的题目是：加油站经理岗位竞聘。

为什么我要参加竞聘？很多朋友和同事都问过我这个问题。作为一个女人，我没有什么远大的理想和抱负，我没有幻想要做什么企业家、女强人。为什么要参加这次竞聘？答案只有一个，就是源于我内心对中石油的热爱。虽然我是一名最基层的中石油员工，但当我穿着中石油的工作服走在大街上的时候，我都觉得非常的骄傲和自豪，我为在这家企业工作而感到兴奋，同时也为自己能为国家的石油事业作贡献而感到非

常的光荣。

我现在是一名核算员，之前曾担任过加油站员和前庭主管，可以说加油站的全盘工作流程我都非常的熟悉，因此我的第一个优势就是有很丰富的工作经验。我的第二个优势就是年轻。加油站的工作比较简单而且单调，但是多年的工作经历并未使我感到厌烦，相反我依然保持着高亢的工作激情，对工作充满青春活力。我的第三个优势就是好学，有上进心。在工作之余，我积极学习管理、营销等知识，经常通过网络和报纸学习和研究竞争对手的一些做法和经验，通过多渠道、多方面的学习和思考，不断充实和完善自我，提高自身综合素质。我的第四个优势就是有一定的组织协调能力，善于和别人沟通交流，以诚待人，用心做事，在同事中间有一定的号召力。

各位领导，各位评委，如果我竞聘成功，我会告诉自己，一定要好好努力，不要辜负领导的信任，尽自己最大的努力带领员工争创佳绩，但倘若我竞聘失败，那就证明我还不够优秀，我将进一步完善和提升自我，一如既往的为中石油的发展添砖加瓦。

作为石油人，我永远热爱自己的事业!作为竞聘者，我相信加油站在我的带领下业务将更上一层楼!请大家投我一票，谢谢!

加油站管理创新创效篇五

大家好，在演讲之前，我想首先感谢兰州公司为我们提供了这样一个展示自己平台，也感谢领导及策划人员对此次活动的重视及周密的安排，今天是周末，如果不是最近兰州的空气质量污浊，还将感谢上帝能让我早早的见到升起的朝阳，并和亲爱的同事们坐到一起，紧张成一片。

我叫秦亮，秦是秦始皇的秦，百家姓中排83位，据史载，乃

秦王嬴政之子民，祖籍陕西，秦氏英勇善战、且性格热情善良、多才多艺、为秦国壮大立下汗马功劳，秦王赐秦姓，秦亡后，因连年征战，民不聊生，秦氏因不堪做亡国奴，又生活所迫，一部分留在咸阳做油泼辣子发家致富，一部分提着打狗棒要饭到全国各地，少部分秦氏世代习武，流落到定西临洮，我便出生在那里。

我今年25岁□20xx年毕业于西安石油学院计算机信息管理专业，进入中石油之前，曾在西安杨森做市场管理□20xx年9月父亲不幸车祸去世，本着照顾病弱的母亲和正在大学校园就读的妹妹回到兰州，成为中石油的一名员工。

我一直无法忘却非典时期那段刻骨铭心的应聘经历，无法忘却站在一米之外倾听主考官从厚厚的口罩中发出模糊的提问，无法忘却进入企业后，领导说要想实现自己的价值要有铁一般的意志，无法忘记自己站在西安市车水马龙的大街上咬着牙发誓若干年后我回首的不仅仅一段简单的过程，创业的激情开始在我的意识中荡漾开去，弥漫了我的整个灵魂。

我想要说的是，感谢中国石油接纳了我，感谢中国石油让我成为宝石花中骄傲的一员，从进入中国石油的那一刻起，我对自己的妈妈说，这将是一个新的开始，我将以不懈的努力报答无时不刻关心我们的石油公司，以及无时不刻惦念着我们的人们。

在滨河加油站工作期间，我曾任发油员、营业员、分帐等职并任滨河加油站团支部书记，在领导的衷衷教诲之下，在同事热情的帮助之下，我以严谨的工作作风，丰富的创造力及谦逊的学习态度得到领导及同事的喜爱及信任。我深知学习是提高自身素质的最佳途径，在站内，我向加油站领导及同事们努力学习加油站管理规范、帐务知识、安全知识及专业操作技能，业余，我抱着极大的兴趣学习组织与管理概论、营销管理、心理学、客户管理、人力资源管理等等专业理论知识，以不断提高自身的理论水平及素质修养，希望能在工

作过程中加以运用。在滨河加油站工作期间，还参与制订了滨河加油站员工考评细则、员工学习培训计划及培训内容□qhse管理体系、温馨提示ci设计，得到领导及同事的一致好评。

两年的工作经历，使我对加油站有了一个较深的认识，加油站作为石油行业的销售终端，承载着行政管理、营销管理、客户管理、人力资源管理、财务管理等等一系列职能，是一个创造效益的、有机的、完整的、负有社会责任的实体单位。

随着信息技术的飞跃发展和知识型经济的出现，加油站的运作与管理正在发生前所未有的变化。如今的加油站管理不在是传统意义上的功能性管理，而是一种基于新的经营理念的集成化管理，其目的在于整合加油站的有效资源，最大限度的发挥团队和所有员工的智慧和创造力，使加油站保持持续的竞争优势。

因此，我们将要面对的加油站，首先是一个学习型的组织，每一个加油站的管理者或普通员工都必须把学习放在重要的位置，强化专业学习，加快知识更新，切实提高技能，全面完善自己，从而达到自我管理的内涵式发展目标。零售市场的放开让中国石油面临着日益激烈的市场竞争，而所有竞争归根到底是人力资源的竞争、智力的竞争，高素质的管理者与高素质的员工是实现企业变革和创新、振兴和发展的必要条件基础。

加油站管理规范的指导思想是，对加油站实行专业化、标准化、信息化管理，提高加油站的经济效益和综合管理水平，实现股东、管理者、员工、顾客及社区利益的最佳结合。那么如何才能提高加油站的管理水平？归根结底是提高执行力的问题，如何又能提高并保持高效的执行力？结合加油站的实际情况，我谈谈自己的一点看法。

我想用一个例子来说明这个问题，大家都知道河豚肉，可能

在西北的人很少吃过，可是到了南方，没吃过河豚肉恐怕会被笑话每见过世面。河豚肉质细腻，味道极鲜，但它的毒性却非常强，处理不当就会让吃的人一命呜呼。日本人也贪吃，喜爱河豚肉比起中国人来说有过而无之不及，可问题是，在中国每年都会出现因吃河豚而中毒死亡的事件，在日本却鲜有发生。究其原因，便是执行力的问题。

在日本，河豚的加工程序非常严格，一名商港的河豚厨师至少要接受两年的严格训练，考试后才能领取执照。在实际操作中，每条河豚的去毒过程要经过30道工序，再熟练的厨师也必须花20分钟才能洗净一条河豚。不难想象，这30道工序肯定是经过科学论证得来的，这是确保不发生死人现象的保障。而中国却没有这样的操作规范，厨师完全是凭个人感觉来判断河豚的毒是否被完全清除。

这个例子说明，加油站因为执行力没有落到实处会导致一个好的决策夭折。因此，对于加油站管理人员来讲，光有制定决策的能力还不够，还要有监督员工将决策执行到底的能力，这是加油站管理中最严格、最琐碎的，却是最为重要的一项管理措施。

决策失败了，在好的执行力都无法挽救败局，就象一棵根部溃烂的病树，你再怎么浇水施肥，也无法让病树起死回生；相反，如果这棵树的根部是完好的，它只是被虫子吃光了树叶，那么，及时喷洒农药，这棵树仍然会健康得成长。

说到执行力，我们不得不提到海尔总裁张瑞敏，他发明了一种叫“oec”的管理模式，什么叫oec？学过管理的人都知道，就是全方位地对每天、每人、每事进行清理、控制，它的核心就是“日日清”制度。放到加油站管理上，就是加油站每天的事情都要有人管，做到每个环节都无缺漏；所有的人均有管理、控制的责任，并按照预定计划及流程作好自己的事。oec管理模式的精髓，又可概括为：总帐不漏项，事事有人管，人人都管事，管事凭效果，管人凭考核，问题要纠正，

结果要兑现。

我一直在考虑一个问题，假如我是一名加油站管理者，我的员工如果天天在向我汇报工作时出现“一切正常”四个字，我将会从他的管理考评中扣去一分，因为，在我看看来，他已经缺乏发现问题敏锐的眼光了。

有一句名言，但是我忘记是那位企业家说的了，他说：“没有执行力就谈不上管理。”相信这句话不仅仅可以放在我们的加油站，放在任何一个企业也是有说服力的。

我们家用的空调是华日的，用了几年，冷藏室出毛病了，结冰块，连抽屉都关不上，我查到华日维修中心的电话，就打了过去。

“你好，我家的华日冰箱出了一点问题，您能不能给修一下？”

“什么时候买的？”接电话的一名小伙子，好象嘴里在吃东西。

“20xx年吧，具体忘了。”

“99年早过保期了，不修。”

“掏钱给修不？”

“我怎么拉啊？这个大个”

“你不拉我们也没办法”

“你们怎么这样啊？买你们的东西怎么这么难受。”

“我还很忙呢，我们的客户多了，你看着办吧”

对方拍的挂了电话，我心里那叫一个气啊，我想若大的一个企业，连最起码的优质售后服务的执行力都没有，我还能期盼什么？我没有选择投诉，因为我相信，我投诉的结果也好不到哪里去，所以，在这里我顺便告诉大家一句，不要再买华日的冰箱了，坏了修都没法修。

其实话说回来，执行算得上一个世界性的难题，不信你去西北书城随便找一本管理学的书翻翻，关于执行力的讨论层出不穷。它之所以难，首先是它长期被忽视，它之所以被长期忽视，原因又在于“执行”这一行为本身没有找到自己的逻辑起点，因为，我们在总结由执行导致的错误时，总是把错误归于执行一方，却没有真正找到执行难的元凶：光说不练。

加油站把制度钉在墙上，或放在岗位练兵台上，却在执行的某个环节或者工序上没有落实，且监督乏力，所以，很多良好的决策在疏于细节的执行上大打折扣。所以执行力的关键在于保证员工行为的一致性，这种一致性并不是来自于目标，而是来自于正确的策略、方法和措施。这种正确的策略、方法和措施是需要通过员工和管理者之间沟通来推动执行的，比如那些有机会与管理者沟通的员工，最容易理解管理者的意图，那些没有机会与管理者沟通的员工，则只能依靠自己的理解力去执行管理者的意图，其后果必然会造成很大的误差。

这是ibm前总裁郭士纳说过的一句话。

所以，加油站管理的关键再于，提高团队的执行力。

我曾经和我们站长讨论过一个问题，就是员工每天接班前列队时，都要背诵中石油的企业精神及核心经营理念，可是能不能保证，员工在牢记它们的同时，说出它们真正的含义？“爱国、求实、创业、奉贤”“诚信、创新、业绩、和谐、安全”这些凝聚着石油人心血的词，在读它的时候是否能感觉到你身体里血液的膨胀、是否能感觉到那种激情弥漫

了你每一个神经末梢？我们不得不强调提高员工素质及加强员工战略意识。，员工应在企业中始终坚守基本的企业规范与职业道德，以企业利益和目标作为个人奋斗的方向，而不是以个人的好恶为自己行为的准绳，因此，在执行这个领域中，加油站需要的是共性，而不是个性。

恺撒率领的罗马兵团之所以无往而不胜，乃是由团队的共性精神所致，而非士兵的个性张扬。

加油站作为高危行业，安全工作重之又重，所以，根据加油站自身条件和情况，建立安全防范体系是极其重要的。加油站建立风险评估小组，并严格规定小组成员的岗位职责。评估小组每月对风险项目评估一次，并做出记录，对不符合要求的项目安排人员进行及时整改，如不能自行整改的，以书面形式呈报公司安全部门。

安全工作一定要细，不能放掉每一个细节，如果要给安全工作打分，要么是100分，要么就是0分。加油站根据员工工作属性的不同划分安全责任承包区域，由承包人定期或不定期对承包区域进行检查，每月组织互查一次，制定严格的奖罚标准，并在经理评价后实施。

另一方面，培养员工重视qhse管理体系的学习，根据站内实际情况，制定qhse学习计划和应急救援预案演练计划，通过一系列的演练，员工对于突发事件的处理程序有新的认识，并通过不断的演练熟悉操作流程，最大限度地降低加油站突发事故及自然灾害带来的损失。

一、 强烈的事业心和工作责任感是我担任本职务所具备的首要条件。

二、 我毕业于西安石油学院，学的是管理，又为我担任本职务奠定了管理方面的知识。

三、精益求精，学无止境、刻苦钻研是我的特点。在滨河加油站工作期间，我在干好本职工作的同时，刻苦钻研营销管理等理论知识，学无止境是我实现价值的原则。

四、工作中我善于集思广益，广泛征求大家意见，又能身体力行，充分发挥自己的主观能动性，创造性地开展工作。也能团结同志，以大局为重，全力支持上级领导的工作。这都是一个加油站经理应该具备的基本素质。

如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负领导和同志们的期望。我将在自己竞聘的岗位上，尽自己的全部力量干好本职工作，让领导放心，让同事们放心。

我的目标和措施是：

1、加大加油站客户管理力度，结合加油站实际情况，整合客户管理流程及方案，将客户管理工作做到信息化、科学化，努力将加油站服务工作提高到一个新的高度。

2、狠抓加油站安全管理，建立严谨的加油站安全管理体系并严格落实，制定qhse应急救援预案，并安排员工进行演练，演练完毕后通过会议及写演练心得加强员工的安全防范意识。

3、学习培训是加油站工作中不可缺少的一部分，伟大的哲学家恩格斯曾经说过：“一个民族想要屹立于科学的颠峰，必先要有强大的理论思维基础”。根据市场形式的瞬息万变，零售市场放开导致竞争日益激烈的。今天，我将对加油站员工学习培训计划做了周密的部署，安排详尽的学习计划及学习内容。学习的主要内容包括：加油站管理规范□qhse管理体系、公司文件精神传达、市场营销学、组织管理学、客户服务、计算机应用技术等等一系列课程，并让员工利用站务会的时间进行学习讨论，从而提高员工的知识水平及专业技能。

4、建立具有激励效应的考核制度，充分调动每位员工的积极性及创造力，让人力资源在加油站运营过程中扮演着越来越重要的角色。提高员工的主人翁意识。

5、打铁先得自身硬，作为加油站经理，必须要的一定的业务知识和管理能力，才能起到指导和协调作用。自己现在所掌握的知识是远远不够的，所以我将在工作中加强学习，提高业务能力，更好地掌握加油站科学管理知识，使自己尽快进入角色，担当起加油站经理的重任。

6、众人拾柴火焰高。在工作中我将依靠大家的力量，集体的智慧，调动每个人的工作积极性和主观能动性。使各岗位员工都各司其职，各负其责。

无论这次竞聘成功与否，但对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，更好地为党工作，为中国石油的全面发展尽自己的一份力量。

谢谢大家，谢谢！

加油站管理创新创效篇六

首先谈到的是选择工作的心态，一份工作的选择，无非是有两种需求：1、学到一些实在的东西，无论是自己感兴趣的，还是与自己的终目标息息相关的，总之一些很实实在在的东西。2、赚到自己付出的努力所满意的回报。二者若能满足其一，我们都会去选择这份工作。

其次谈到的是对待工作的心态，那我所担任的工作一部分是之前所没有从事过的一些新的免费公文网，全国公务员共同天地工作，例如客户调查及拜访，这是一个很好的挑战及学习的机会，而且很新鲜，在此工作正式开展之前首先需要和

上司、同事一起讨论出工作的方向及思路，再延着方向不断地去尝试以及与同事之间进行相互交流，我个人认为自己亲自尝试过的以及和同事之间的我进行交流这两种形式结合在一起的工作方式，是接受新观念的一个很重要的途径。并且更重要的是从每一次的工作中，自己总结出经验和心得体会，从而达到不断地进步的目的。我另外一部分工作是最基本的文职类工作，特点是很杂项及零碎的东西，从中我认为让我学会最重要的一点就是，让我知道如何安排时间及沟通协调的能力。其实我认为无论是做什么样的工作，我们要问对自己三个问题，1、我为什么要做这件事？而不是为什么要我做这件事？前面一个问题主要是思考做这件事的目的，后者则是表示对分工不太满意的一种情绪。2、问自己我该怎么做？而不是问别人我要怎么做呀？这一点强调工作要自己亲自去尝试。3、工作完成之后要问上司或验收人，这样可以了吗？而不要说这样可以了。如果是问句，我会想如果这不是上司所要的结果，我还要继续去修正，但如果说这样可以了，很穷易产生一种心理：假如还要修改我们很快想到，真麻烦，已经做好了，还改来改去等等。

问对自己三个问题，尽自己所能地努力完成它，不要把它当成一种负担。保持良好的工作心态，相信我们工作起来一定很开心，并且一段时间下来，一定有多方面的收获。

再次要谈到的是养成良好的工作习惯，都说一日之际在于晨，我却认为，一日之际在于前一天的晚上，每一天工作结束后我都会在便条纸上写下第二天待完成的工作，这样做的好处：第二天工作的时候就不会遗漏某部分需要处理的事情，而且每做完一件事情再做上记号，这样也利于我们工作总结。

工作我就简单地介绍到这里，最后希望大家，都把工作当作一种享受，不要给自己虚有的担忧，告诉自己：我能解决的事情，我不必去担忧；我不能解决的事情，担忧也没有用。这样生活会增加很多意想不到的乐趣。

加油站管理创新创效篇七

大家好！

站在这里我的心情非常激动，激动的是我再一次站在了这个演讲台上，再一次有机会与大家在一起交流。我非常感谢各位领导、各位同事给了我这次机会。

自我介绍一下，我叫×常常，×年参加工作。200×年4月起担任××加油站站经理。在担任站经理的两年中无论在个人能力上，还是在业务水平上我都有了很大提高。但我知道是领导的关心，同事的支持，才使我有今天的成长，在这里我要向大家表示感谢！

缩小眼光看成绩，放大视野看问题。在工作中我还有很多不足，但我请大家相信，我做得不是最好的，但是我是最努力的。

对于今后的工作思路主要从以下几个方面着手：

安全是企业发展的生命线，任何工作都不能离开安全，只有在安全工作的基础上，才能做好加油站的各项工作。

随着社会的发展，公路车辆的增加，成品油市场的前景也越来越广阔。但是对于加油站来说，眼下竞争压力也很大。

今年上半年销售形势出现了前所未有的局面，供不应求，卖方市场，但下半年随着经济危机的发生，受其影响，局势发生了逆转，成品油价格出现了空前的`回落。面对突如其来的变化，怎样应对，怎样在营销上打开局面，怎样增加销售已成为关键。

面对这种局面，我们需要转变观念，扩大销量，打开一片广阔的市场。

首先，要提高员工的服务意识，凭借优质服务，留住老客户，开发新客户，增加进站率，扩大日销量。

服务的质量将在很大程度上决定着顾客在这里的全部心情和离去以后的心理感受，引导员工明白我们的工作庄严和神圣，同时也有责任和压力。我们的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。要依靠服务来抢占市场。

同时进一步了解客户信息，建立起完善的客户档案，把流动过客变成固定客户，与客户进行真情互动。建立客户信息平台，在短信中告知客户，要随着季节气温变化更换加油品号等，增进了与客户的情感交流。进一步稳定客户，促进加油站的销量增长。

其次，转变观念，加大推销力度，变被动为主动。一般来说，加油站面临的顾客大体可分两大类，一类是车辆，另一类是中间商。其中车辆加油又可分为个人车辆加油和公家车加油。个人车辆加油时，应从油品质量和车辆的保养上向司机推销；而遇到公家车时，除了要从油品质量上推销外，还应派专人经常到企事业单位、车队等公司进行面谈推销，针对各个客户的不同特点进行推销，开发客户。

第三，积极开展非油品业务

加油站的管理贵在做实做细。推行精细化管理，严格遵守各项操作规范，认真执行班前会制度、考核机制等管理方法，执行内控流程，做好加油站的日常管理工作。

学无止境，勤于学习、勤于做事、勤于思考，只有不断的学习，才能够适应不断变化的情况。在过去的工作中，自身的学习还不够，所以我在今后，我将加强自身的学习，学政治，学本领，同时也将与大家一同学习，不断的提高，适应企业的发展。

这次竞聘，给了我一次展现自我的机会，所以无论这次竞聘的结果如何，对我而言都是一次历练和促进，是一次学习和提高的机会，我都会一如既往地以饱满的热情去工作、去奋斗。保持一颗平常心，扎实工作，“天道酬勤，厚德载物”，我相信机会对每个人是均等的，只要有耕耘就会有收获！只要我勇敢参与，就有希望成功，我衷心希望大家相信我，支持我！

加油站管理创新创效篇八

你们好！

我今年21岁，在我这年的工作中，我把自己的青春奉献给了咱们的石业，这些年来我辛苦工作，在历尽坎坷的同时，也收获了累累硕果，通过不断的学习，我从一个羸弱的年轻人成长为一个有经验、有上进心的加油站工人，今天，我感谢在座的各位领导能给我一个这次竞聘副站长一职的机会，好好把握住这次机会，为加油站今后的繁荣发展，做出自己的贡献。我来自一线，多年从事加油站工作，这些来，我先后从事过加油站加油员、加油站计账员等职位，今天，我竞聘的加油站是加油站副站长，我能来竞聘这个职位，主要具有以下优势。

（一）有很强的沟通能力

本人拥有很强的沟通能力，在日常工作中，我们在服务好新用户的前提下，要尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，我个人凭借着良好的沟通能力和办事能力与客户进行了良好的沟通交流，却保客户不会丢失。

（二）良好的人际关系

至今为止，我工作已经有年了，这些年来，我凭借着良好的人际关系，发展了很多的客户。像咱们市的一些企事业单位，

大多数已经成为加油站的定点加油用户，现如今公司，林场等。他们的领导也已经和我达成共识。准备帮助我们加油站进行宣传和推广工作。还有，就是非固定用户的大批量用油。例如西山风力发电二期三期工程的施工单位，经过我的几次走访，已经成为我们加油站的定点购油用户。

（三）安全教育方面

我深知加油站安全工作的重要性，为了能提升安全性能，让顾客能放心来我们站加油，在加油站安全管理工作中拥有很多工作经验，可以保证加油站安全工作深入到位，让各位领导和客户达到满意。

各位领导如果这次我竞聘加油站站长一职成功，我将在加油站开展如下工作。

（一）稳定客户，做大销量

- 1、落实五项便民措施，推行容美茶水服务，形成员工与顾客浓浓茶水情。
- 2、建立用户会员制，长期会员，资源紧张时享受优先权。
- 3、发放救援联系卡，帮助联系修车，送配件，送润滑油，解决用户困难。
- 4、抓住资源，在中油脱销时抓好服务，做好宣传争取用户。
- 5、了解对方的经营情况，准确掌握对方销售节奏，做到心中有数。

加油站管理创新创效篇九

大家好！

首先感谢领导和同事们的信任与支持，给了我这个机会参加此次竞聘。我叫××（个人基本情况）。

古语云：天生我材必有用。我的优势主要表现在以下几方面：

一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后在××××××等岗位工作过，积累了较为丰富的实践经验，比较清楚各个部门，各个环节之间的相互关系以及操作流程。

二是具有较强的工作能力。多年来，我一直把“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”，“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的人生信条，脚踏实地的工作，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯，敢作，敢为的精神。

三是具有强烈的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的精神和开拓进取的意识。我能以大局为重，宽宏大量，不斤斤计较个人利益。能尊敬领导，团结同事。我也深知在知识飞速更新的年代更要不断的学习，装备自己，努力在各方面充实自己。无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习。

四是有较好的年龄优势。我正值而立之年，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中。

一，提升服务层次，丰富服务内涵。服务是我们行业永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户要用“心”

服务，做到诚心，热心，细心，耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立相应的制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立加油站良好形象。

二，正视薄弱环节，迎难而上。组织好经营商品的进，销，调，存工作，了解市场，开拓经营，保障供应，确保质量，提高销量。同时要加强核算，分解落实各项经济指标，控制费用支出，降低商品损耗，提高效益。把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，明确发展思路 and 经营目标以及经营运作方略，重点抓经营带管理，促进经营工作快速发展，推动管理工作上台阶。同时注重制度创新，秉公办事，做好站内员工考核，分配工作，充分调动每一个员工的积极性。

三，创建站点文化，营造健康向上，奋发有为的文化氛围，为客户打造品牌服务。要让每一位员工树立“用一流服务，创精品油站”的理念，以高昂的热情，忘我的精神投身到实际工作中，不断地开拓创新，努力进取。做好员工的思想政治工作，带领全体员工遵章守纪，保持良好站风和站容站貌。组织员工开展创建先进加油站和争当优秀加油员活动，不断提高服务质量。

四，统一思想，提高认识，时刻绷紧安全这根弦。落实加油站安全生产责任制，开展安全教育，完善安全设施，落实安全措施，实现安全生产。同时要管理好站内设备设施，组织人员经常维护，保养，使之处于良好状态。

五，加强领导，落实责任。在主管公司授权范围内，处理站内外日常事务，重大事件及时上报并协同处置，合理调配人力，坚持每日指导，检查，督促各岗位员工的工作。

各位领导，同事们，上述几点是我对工作的思考，如果我能竞聘上该岗位，我将按照上述的计划扎实有效地工作。如果

我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的恪尽职守，努力学习，勤奋工作，干好本职工作，为我站奉献自己的微薄力量，为我站的发展添砖加瓦。

谢谢大家！