

2023年为加油演讲稿学妹对学哥学姐(实用7篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

为加油演讲稿学妹对学哥学姐篇一

大家好！

很荣幸能够参加这次站长竞聘，借此机会与在座的各位领导和同事进行工作交流。我叫冯**，今年40岁，现任**分公司**加油站站长。自20xx年3月任**加油站站长以来，该站的油品销量月朋攀升，在20xx年销售汽柴油593吨，这不但是我们付出艰辛努力的结果，也是市、县两级公司领导关心和支
持的结果。今天，我竞聘的岗位是**加油站站长。能够竞聘这个岗位，我认为自身具有三个方面的优势。

自任**加油站站长以来，我奉公守法，认真做事，对工作充满强烈的责任感和事业心，喜欢在干中学，在学中干，注重创新加油站管理模式，加强业务素质的提升和工作能力的培养，经常与同事一起交流管理经验，加上我有经营个体加油站17年的经历，熟知和懂得加油站各项基础管理。所以，通过不断努力，我从一个经验不足的年轻人逐渐成长为一名有创新、有上进心的加油站站长。工作中，我善于琢磨遇到的各种难点和问题，并总结摸索出4条工作经验：一是每天在记事本上登记需要办理的事情，注明完成时限，做到天天翻看、对照和清理，确保按时完成任务；二是需要马上处理的事以重点符号标明，防止因拖延而忘记处理；三是积极搜集基层一线素材，注意保存，一旦需要，马上调出使用；四是利用

一切空闲时间多看资料，多翻阅书籍、报纸。这4条经验伴随我工作了好多年，也确保了我在“繁琐、杂乱、无章可循”的日常事务中，能够有条不紊地处理加油站各种工作。

我本人性格开朗，心胸豁达，与人为善，好朋好友，不但熟悉目前**站各种类型的客户，还喜欢抓住客户的心理与他们沟通交流，以此发展和动员他们成为**站的忠诚客户。我在服务好新客户的同时，还能尽快将大量流失的客户重新聚拢起来。几年来，凭借个人良好的人际关系和与客户融洽的沟通协调，使一些企事业单位相继成为**站的定点加油客户，现如今也与河南轩铭物流公司的领导达成共识，以帮助加油站进行宣传和推广工作。一些非固定客户的大批量用油，在我的几次走访中，如今也成为**站的定点客户。

在加油站近三年的工作实践中，我对**站有着深厚的情感。工作中，我总是把加油站当作自己的“家”来经营，带着这份情感，我的内心总会迸发出一种渴望学习的动力。平时，我十分注重自身的理论学习，无论工作再忙再累，我都要抽出时间收听收看远程教育，定时学习办公桌上发放的消防、计量书籍、标准化管理和各种规章制度，通过河南石油微博互相交流工作经验，我对加油站的hse□设备、安全、帐表单管理、规范服务、环境卫生等方面都熟记于心。熟练掌握了hse的录入和审核工作，并多次协助县公司对加油站员工进行hse录入工作培训。

强化员工的优质服务是管理加油站、扩大油品销售的重中之重。工作中，要学会换位思考，不仅站在站长的岗位上考虑问题，还要站在员工的角度上思考问题。在强化员工优质服务的同时，要做到以身作则，率先垂范。既要为员工服务好，还要用自身言行举止来影响员工。通过从员工着装、仪表、及加油站站容、站貌、服务用语等细微点滴入手，规范员工的服务动作，细分每步操作程序。让员工时刻牢记“加油八步法”操作流程。同时，还要让员工做到来站加油客户热情一点，服务周到一点。不仅为客户提供良好的服务环境，还

要让客户感受到一种归家的温馨，体会到来加油站花钱不仅能买到好油品，也能享受到上乘服务。达到让客户走了还想来，来了就不想走的目的，确保油品销量不断攀升。

工作中要做到尽心尽力、尽职尽责。一是严格落实安全工作责任制，树立“安全第一，预防为主”的意识。把安全工作放在各项工作的首位。对加油站设备做到勤检查、勤保养、勤维修，确保加油站每日安全、卫生检查不走过场，造册记录。特别是在上级公司检查、季节变更和重大节日期间，夏季雨水高峰期和冬季取暖期的安全检查。对安全生产制度贯彻落实情况及时上报主管部门，对加油站存在的安全隐患及时整改到位，把加油站各项应急预案分步建立。二是努力做好站内安全培训。积极组织员工学习安全知识及各种预案演练，对专项应急预案做到人人清楚，牢记于心。通过定期演练，增强员工主动学习安全知识的意识和掌握各种事故应急处理的技能，确保加油站全年安全无事故。通过带领全站员工抓经营、促销售，用自身实际行动强化基础管理，用爱心、细心做好优质服务，为员工创造一个和谐的工作场所，为客户提供一个安全舒适的消费环境。

注重创新工作管理模式，每月在站内醒目位置张贴《温馨安排工作》等，以告知员工“上班期间，工装应穿戴整齐，按时交接班，值班员工加油之余杜绝在营业室玩游戏、看电视、闲聊，要在罩棚下面打扫卫生，擦拭设备等候客户，做到热情为客户服务”等，并将工作中需要注意的安全事项写明白、写清楚。进一步加强站务公开和加油站绩效考核办法，树立节能降耗意识，使站内每位员工都成为一个小管理员，共建人人关心加油站销售、关心企业形象的氛围。要多关爱员工，把员工当作自己的亲人，把在一起工作看成是一种缘分，通过对员工的关爱，拉近与员工的距离，激励员工积极工作。

工作中，注重搭建市、县和加油站之间的沟通桥梁，努力做到上请下达，达到双方满意。多与员工研讨各种服务方法，如现在**站推行的“一问三多三听”的拉家常服务法。“一

问”，就是问候客户像问候自己的家人那样亲切；“三多”，就是对客户多一点微笑、多用文明用语、多与客户细心交流；“三听”，就是专心聆听客户的需求和诚心听取客户对加油站的建议，耐心倾听客户对服务有什么不满意。通过这一拉家常方式，真正拉近与这些客户之间的距离，从而为**站带来不少新客户，确保销量不断提高。

以上是我竞聘站长成功后的设想和做法，如果竞聘不能成功，我无怨无悔。不管竞聘结果如何，在今后工作中，我都能一如既往地踏实工作，做一个爱岗敬业，快乐向上的好员工，在本职岗位上积极施展才华，努力发挥光和热，为公司也为加油站的美好明天不断奋斗。

我的演讲完了，谢谢大家！

为加油演讲稿学妹对学哥学姐篇二

大家好！

作为一名竞聘者参加竞聘加油站站长一职，我觉得很惭愧。提高服务的重要性有目共睹，是每位干部职工的共识，可是为什么总是说的多做的少呢？究其原因是多方面的，但根源还是人的因素在作怪，“不好意思、难为情、放不下架子……”只要这样的意识存在，我们的优质服务就是空谈，所以我决心，从我做起，从南站做起，星级服务，使“青年文明号”倡业、树德、争优、践诺、建制、创效的十六字方针真正落实到位，追赶先进，超越榜样。去年，经过竞聘，我担任了联星加油站站长一职，不过只短短一年的时间，我竟然还要站在这里参加竞聘，这就明显的表明我在这一年的时间里工作的好坏情况。

新鲜的事物总是伴随着全新的契机，伟大的企业、伟大的改革，通过这一制度的不断完善，必将对深化加油站用人分配机制起决定性的作用，为企业的做大、做强奠定良好的基础，

又一次面对竞聘，我心中兴奋之情无以言表，去年的失利带给我深深的思考，激励我在工作中更加努力，因为失败是成功之母。通过这一年的不断自我更新、自我调整，我自感与去年相比，应变能力、组织能力、协调能力、处事能力都已提高，所以我决心在今年的竞聘中一展身手，完成我心中的抱负，让美梦成真。

今年我参聘的加油站是公司的标杆站——南站。面对竞聘我信心十足，自认为具备了应聘的条件，从南站建立开始，下管道、控地面、立罩棚……处处都留下我的足迹和汗水，我对南站的每条线路、每段管线甚至每处接头都了如指掌，烂熟于胸。开业以后，又因工作需要从维修调到南站，加过油、当过班长、代理过站长，将近一年的工作使我对站内站外情况十分熟悉，更跟左邻右舍结下了深厚的友谊，建立了良好的关系，这对我以后开展工作十分有利。

如果我竞聘成功，我将努力做好以下工作。

第一，强化职工的优质服务意识，树立以人为本的管理理念，服务竞争越来越成为商家的主要竞争内容，只有不断的改善服务、创新服务才能在市场竞争中立于不败之地。在去年的竞聘中我提出了站长前台服务制，加油员站位服务制、早晚点验制、服务评分制等具体措施，要坚决落实下去，严抓、严管，突出“严”字，从严治站，用两个月的时间使我提出的各项制度成为每位南站职工的行为规范，使之成为理念。在提高认识的同时，加大监督力度，实行站内、用户、公司三重监督，站内设监察站长一名，主抓日常服务、卫生工作，订立服务十分制，每日由站长组织抽车看服务，达不到标准扣减一分，每扣一分罚款10元，累计扣满十分者，予以辞退，交回公司。面向用户公布监督电话，站内设投诉处，对用油数量较大或有政治影响力的客户发放监督卡（附有样本），随时接受监督，无论谁发生有效投诉，给公司造成不良影响的，上报公司建议辞退。面向公司上至站长下至职工层层订立服务责任状，并上报公司，如工作中发现未能做到，

自愿扣减全月工资，两次达不到我愿自动辞职。工作中推行特色服务、精神服务，建立健全用户档案，要求全站职工对三次来站的大用户要知其名，认其人，使他们真正找到上帝一样的感觉，向用户发放救助卡，帮助他们解决一些力所能及的困难，让他们信任我们，支持我们。

第二，开扩视野，拓展市场。全站工资实行二次分配——升油工资，真正体现多劳多得，少劳少得的原则，提高职工的积极性，编制包月任务卡，上至站长、下至职工分配额外销售任务，如完不成任务只发放实际月工资的百分之七十，促使职工主动走出去推销油品。日常业务上建立营销台帐，每日分析全天营业情况，发现问题及时解决，发现有利因素及时出击，站内设立信息奖、点子奖，每月从全站工资总额中拿出部分资金用于奖励那些提供对经营有益、对站务工作有贡献的好信息、好点子，激发职工的创造热情，如条件允许，多印发宣传单，我将组织职工走上街头宣传我们的企业，宣传我们的油品，使石化品牌深入人心。同时我认为南站地处城乡结合部，左右有两座个体加油站，竞争压力很大，而且距黄土坑站不远，竞争较为激烈，根据这一情况，在拓保市场方面首先要禁止内部无序竞争，一至对外，工作中要多和黄土坑站沟通，找差距、想对策。今年我利用休息时间曾多次考察过这两座加油站，服务质量一般，加油环境一般，但经营手段灵活，价格较低，搞有奖销售，多元化服务为零。与我正规大站相比，人员素质不如我们，硬件条件不如我们，但我们经营手段死板，同样多元化服务为零。这种现状对我们控制市场构成威胁，单站效益下滑，所以我认为我们除了努力提高服务质量，还应该向多元化服务上下功夫，如政策允许，试想我们能否取消南站车库，将其改造成商店及洗车场，来吸引用户，我想这样会大大增强我们的竞争能力。联星加油站是一座小型家庭式承包性质的加油站，因10月中旬至11月上旬油站镀锌管改造，停业了一个月，故1—11月份只完成销售量882吨，离年销售量1200吨相距甚远。

自从竞聘方案出来之后，看了里面的内容，我充分认识到社

会竞争的激烈。在担任站长的一年里，从每个月的考评情况可以看出我在规范化服务及卫生工作，还有台账管理等方面屡次犯错误。这里虽有少量的自然因素，但大部分还是在自己本身，思想上不够觉悟。如果，这次能竞聘成功继续担任联星加油站站长，我将在卫生及台账这二大方面下苦功夫，克服自然因素、提高思想觉悟，积极努力完成公司下达的各项任务。

为加油演讲稿学妹对学哥学姐篇三

夏天来了，我也来了！我驾着石油公司机构优化改革的热潮而来，来参加加油站经理的竞聘，我要感谢组织为我们提供了这样一个展示自我，挑战自我的机会。石油公司这次机构优化，对于调动职工的积极性，提高工作效率，增强工作效能，具有重要意义，我坚决拥护，并积极参与。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天，让我这个远离家乡千里之外的我一点都没有感到“身在他乡为异客”的感觉，在这里，我感受到的是，浓浓的亲情，暖暖的关爱，也是你们的鼓励和支持，让我战胜了诸多困难，在砺练中更加理性与成熟。

下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况，让大家对我的了解更加全面，更加直观。

我叫xxx来自美丽的沂蒙山——山东。今年xx岁，大专学历，中共党员□20xx年1月加入xx分公司xx做加油员，后被调到**xx加油站做计算员。由于工作成绩突出□20xx年10月提升为站长□20xx年10月调入城东加油站，现任城xx站站长。

下面谈一谈我竞聘这一职位的优势。

优势之一是我具有高度的责任感和敬业精神。工作的几年来，我深有体会，不管做什么工作都需要高度的责任感和敬业精神，如果少了这两点将很难做好工作。平时，我始终注重自己的工作作风，严格要求自己，努力使自己做好干一行，爱一行，专一行。特别是在20xx年6月份，在海旺加油站有一宁波牌照的集装箱货车杂加油十发生自然，由于我及时补救，避免了加油站和货车的损失，受到公司领导一致好评。

优势之二是我善于学习，具有一定的专业理论知识。21世纪是知识经济社会，一个人如果没有知识，将很难在社会上立足。自工作以来，我时刻不忘学习，不仅学习课本上的，还向身边的领导同事学习。我曾多次参加公司组织的培训活动，取得计量上岗证书，同时，我还取得单位安全生产管理人员培训资格，经培训具备了安全生产任职资格。另外，在20xx年8月在萧山征文中，我曾发表过《立足石油事业，开拓创新业绩》的文章，获得三等奖。可以说，经过多年的学习与实践，我掌握了较扎实的专业知识。这为我做好下一步工作打下了坚实的理论基础。

优势之三是年轻，接受新事物能力强，能更好的工作。我今年才刚刚26岁，我有活力、有信心、有激情、有着旺盛的精力和工作能力，能更好的去投入到工作中去。20xx年10月城东加油站刚开业时销量才180吨，后经过不断的努力四月份上升到364吨，远远超过了公司下达的280吨的任务。

优势之四是我具有较丰富的工作经验和才能。虽然我从事石油行业的时间不长，但我从事的岗位却不少，每一次的岗位变迁都使我对公司的了解更加具体，使自己的能力和经验得到提升，我也更加了解到石油市场上的变化和石油行业的竞争何其激烈。可以说，每个岗位上的工作经历，使我积累了一定的工作经验，锻炼了我的管理才能，特别是我担任站长期间，更加使我的管理能力得到升华。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

当然，我也更清楚，成绩也好，经验也罢，它只能说明过去，并不能证明未来。

多年的工作经历告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，当好主角，胸怀全局，为领导当好参谋，当好助手。认真做好自己所分管的工作。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，求实效，团结同事一道献身石油事业。

市场经济条件下，管理也是效益。为此，我将积极加强对本片区的加油站管理力度，加强对客户开发管理力度及便利店的运营管理，做好站内质量计量监控、费用控制，市场和价格信息的调查工作及石油批发销售，进一步健全站内一整套行之有效的管理制度，向管理要效益，积极把制度建设作为突破口来抓，制定相应的工作流程把加油站的每项工作纳入到正常的管理轨道。

如今石油行业的竞争逐渐转变成了服务的竞争，服务营销工作做的好坏将直接影响着销售业绩。为此，我将根据我们加油站内部情况，树立全新的服务理念，进一步整合各种资源，加强职工对客户的服务满意度，以满意服务赢得客户。加大对售油人员的管理力度，强化服务意识。以服务赢得市场，赢得消费者的信赖，从而促进竞争优势的形成。

石油工作不比其他工作，来不得半点马虎。为此，我将广泛开展安全培训活动。坚持“预防为主，安全第一”的工作方针，进一步落实安全生产责任制，全面提高加油站各项安全问题，严防安全漏洞。增强全体员工的健康、安全意识，为加油站的发展壮大提供有力保障。

打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断加强自我创新能力与自我约束能力，不断提高工作能力和管理能力，增强自身综合素质，为公司

带领出一支忠诚与中国石油事业、思想稳定、充满活力的钢铁队伍。

谢谢大家！

为加油演讲稿学妹对学哥学姐篇四

大家早上好。

又是一年秋冬春夏的轮回，又是一个那明媚阳光足以照亮心房的季节。

今天在这里，我们谨代表高一二班全体师生为即将参加高考的学哥学姐们送上最真诚的祝福。

人们都说，凡是经得起高考的高中生都是勇敢的，是的！你们是勇敢的战士，你们是骄傲的一中人！曾几何时，当我们懂得人生的成长是一次次从此岸到彼岸的跨越时，我们便想去拥抱那无限的挑战，那温柔的黎明。回首向来萧瑟处，每一次日出、每一层涟漪都是那么的美丽动人；每一袭风浪、每一片乌云都因你们曾经的执与坚韧消去了锋芒。

——要昂首冲上天空的雏鹰，创造一飞冲天的辉煌。

一捧虔诚，一腔热血，你们用辛苦的汗水换来收获的芳香；一路走过，一路高歌，你们正踏上人生新的起跑线，你们是清晨那轮最美丽的朝阳。

辛苦的日子，未曾有语，只因情到深处，你们的苦他们看在眼里，疼在心里；看一看眼中充满崇敬之意的学弟学妹们，他们也将心里为你们送去最诚挚的祝愿。

高三的学哥学姐们，是你们，让我们明白了什么是书山高峻、顽强自有通天路，学海遥深、坚毅恒存顺风船。

加油，为了你们青春的誓言！为了一中今夏的辉煌！我们和你们一样坚信：沧海横流，方显英雄本色！

高三的学哥学姐们，加油吧！我们会永远支持你们！让我们一个个甜蜜的微笑送去真挚的祝福，让我们一席席温馨的话语传达深情的关爱，让我们的祝福和掌声成为你们通向成功的动力，我们期盼，我们坚信，静候你们的佳音！

加油！高三学子，六月因你们而绚烂，世界因你们而精彩！一中因你们而扬名！

最后，祝所有高三同学：

超越自己，金榜题名。

我们的演讲到此结束，谢谢大家！

为加油演讲稿学妹对学哥学姐篇五

尊敬的领导、老师，亲爱的同学们：大家早上好。

又是一年秋冬春夏的轮回，又是一个那明媚阳光足以照亮心房的季节。

今天在这里，我们谨代表高一二班全体师生为即将参加高考的学哥学姐们送上最真诚的祝福。

人们都说，凡是经得起高考的高中生都是勇敢的，是的！你们是勇敢的战士，你们是骄傲的一中人！曾几何时，当我们懂得人生的成长是一次次从此岸到彼岸的跨越时，我们便想去拥抱那无限的挑战，那温柔的黎明。回首向来萧瑟处，每一次日出、每一层涟漪都是那么的美丽动人；每一袭风浪、每一片乌云都因你们曾经的执与坚韧消去了锋芒。

相信你们一路走过，留下无尽芬芳。或许有过挫折和打击，想过放弃，但是所有这些都化成前进的力量，成为奋斗的精神食粮。你们用信念和毅力克服了所有的阻碍，正是一次次的挫败到再站起来的。过程塑造了如今的你们——要昂首冲上天空的雏鹰，创造一飞冲天的辉煌。

一捧虔诚，一腔热血，你们用辛苦的汗水换来收获的芳香；一路走过，一路高歌，你们正踏上人生新的起跑线，你们是清晨那轮最美丽的朝阳。

辛苦的日子，未曾有语，只因情到深处，你们的苦他们看在眼里，疼在心里；看一看眼中充满崇敬之意的学弟学妹们，他们也将心里为你们送去最诚挚的祝愿。

高三的学哥学姐们，是你们，让我们明白了什么是书山高峻、顽强自有通天路，学海遥深、坚毅恒存顺风船。

加油，为了你们青春的誓言！为了一中今夏的辉煌！我们和你们一样坚信：沧海横流，方显英雄本色！

高三的学哥学姐们，加油吧！我们会永远支持你们！让我们一个个甜蜜的微笑送去真挚的祝福，让我们一席席温馨的话语传达深情的关爱，让我们的祝福和掌声成为你们通向成功的动力，我们期盼，我们坚信，静候你们的佳音！

加油！高三学子，六月因你们而绚烂，世界因你们而精彩！一中因你们而扬名！

最后，祝所有高三同学：

超越自己，金榜题名。

我们的演讲到此结束，谢谢大家！

为加油演讲稿学妹对学哥学姐篇六

大家好！

很荣幸能够参加这次站长竞聘，借此机会与在座的各位领导 and 同事进行工作交流。我叫冯xx，今年40岁，现任xx分公司xx加油站站长。自20xx年3月任xx加油站站长以来，该站的油品销量月册攀升，在20xx年销售汽柴油593吨，这不但是我们付出艰辛努力的结果，也是市、县两级公司领导关心和 support 的结果。今天，我竞聘的岗位是xx加油站站长。

能够竞聘这个岗位，我认为自身具有三个方面的优势：

1、具有较强的责任心

二是需要马上处理的事以重点符号标明，防止因拖延而忘记处理；

三是积极搜集基层一线素材，注意保存，一旦需要，马上调出使用；

四是利用一切空闲时间多看资料，多翻阅书籍、报纸。这4条经验伴随我工作了好多年，也确保了我在“繁琐、杂乱、无章可循”的日常事务中，能够有条不紊地处理加油站各种工作。

2、拥有很强的沟通能力

我本人性格开朗，心胸豁达，与人为善，好朋好友，不但熟悉目前xx站各种类型的客户，还喜欢抓住客户的心理与他们沟通交流，以此发展和动员他们成为xx站的忠诚客户。我在服务好新客户的同时，还能尽快将大量流失的客户重新聚拢起来。几年来，凭借个人良好的人际关系和与客户融洽的沟通协调，使一些企事业单位相继成为xx站的定点加油客户，

现如今也与河南轩铭物流公司的领导达成共识，以帮助加油站进行宣传和推广工作。一些非固定客户的大批量用油，在我的几次走访中，如今也成为xx站的定点客户。

3、注重加强自身学习

在加油站近三年的工作实践中，我对xx站有着深厚的情感。工作中，我总是把加油站当作自己的“家”来经营，带着这份情感，我的内心总会迸发出一种渴望学习的动力。平时，我十分注重自身的理论学习，无论工作再忙再累，我都要抽出时间收听收看远程教育，定时学习办公桌上发放的消防、计量书籍、标准化管理和各种规章制度，通过河南石油微博互相交流工作经验，我对加油站的hse□设备、安全、帐表单管理、规范服务、环境卫生等方面都熟记于心。熟练掌握了hse的录入和审核工作，并多次协助县公司对加油站员工进行hse录入工作培训。

1、不断发展客户，扩大油品销售。

强化员工的优质服务是管理加油站、扩大油品销售的重中之重。工作中，要学会换位思考，不仅站在站长的岗位上考虑问题，还要站在员工的角度上思考问题。在强化员工优质服务的同时，要做到以身作则，率先垂范。既要为员工服务好，还要用自身言行举止来影响员工。通过从员工着装、仪表、及加油站站容、站貌、服务用语等细微点滴入手，规范员工的服务动作，细分每步操作程序。让员工时刻牢记“加油八步法”操作流程。同时，还要让员工做到来站加油客户热情一点，服务周到一点。不仅为客户提供良好的服务环境，还要让客户感受到一种归家的温馨，体会到来加油站花钱不仅能买到好油品，也能享受到上乘服务。达到让客户走了还想来，来了就不想走的目的，确保油品销量不断攀升。

2、强化基础管理，搞好优质服务。

工作中要做到尽心尽力、尽职尽责。

一是严格落实安全工作责任制，树立“安全第一，预防为主”的意识。把安全工作放在各项工作的首位。对加油站设备做到勤检查、勤保养、勤维修，确保加油站每日安全、卫生检查不走过场，造册记录。特别是在上级公司检查、季节变更和重大节日期间，夏季雨水高峰期和冬季取暖期的安全检查。对安全生产制度贯彻落实情况及时上报主管部门，对加油站存在的安全隐患及时整改到位，把加油站各项应急预案分步建立。

二是努力做好站内安全培训。积极组织员工学习安全知识及各种预案演练，对专项应急预案做到人人清楚，牢记于心。通过定期演练，增强员工主动学习安全知识的意识和掌握各种事故应急处理的技能，确保加油站全年安全无事故。通过带领全站员工抓经营、促销售，用自身实际行动强化基础管理，用爱心、细心做好优质服务，为员工创造一个和谐的工作场所，为客户提供一个安全舒适的消费环境。

3、严肃工作纪律，确保工作质量。

注重创新工作管理模式，每月在站内醒目位置张贴《温馨安排工作》等，以告知员工“上班期间，工装应穿戴整齐，按时交接班，值班员工加油之余杜绝在营业室玩游戏、看电视、闲聊，要在罩棚下面打扫卫生，擦拭设备等候客户，做到热情为客户服务”等，并将工作中需要注意的安全事项写明白、写清楚。进一步加强站务公开和加油站绩效考核办法，树立节能降耗意识，使站内每位员工都成为一个小管理员，共建人人关心加油站销售、关心企业形象的氛围。要多关爱员工，把员工当作自己的亲人，把在一起工作看成是一种缘分，通过对员工的关爱，拉近与员工的距离，激励员工积极工作。

4、上下同心协力，构建企业发展。

工作中，注重搭建市、县和加油站之间的沟通桥梁，努力做到上请下达，达到双方满意。多与员工研讨各种服务方法，如现在xx站推行的“一问三多三听”的拉家常服务法。“一问”，就是问候客户像问候自己的家人那样亲切；“三多”，就是对客户多一点微笑、多用文明用语、多与客户细心交流；“三听”，就是专心聆听客户的需求和诚心听取客户对加油站的建议，耐心倾听客户对服务有什么不满意。通过这一拉家常方式，真正拉近与这些客户之间的距离，从而为xx站带来不少新客户，确保销量不断提高。

以上是我竞聘站长成功后的设想和做法，如果竞聘不能成功，我无怨无悔。不管竞聘结果如何，在今后工作中，我都能一如既往地踏实工作，做一个爱岗敬业，快乐向上的好员工，在本职岗位上积极施展才华，努力发挥光和热，为公司也为加油站的美好明天不断奋斗。

我的演讲完了，谢谢大家！

为加油演讲稿学妹对学哥学姐篇七

大家好！我是来自初三2班的xx。今天我国旗下的讲话是：高三加油笑傲高考从现在开始，距高考仅剩20天的时间，回首往昔，四中学子不畏艰辛，寒窗苦读。你们阅寒来暑往，品喜怒哀乐，沐风霜雪雨。晨晖中，传来你们的琅琅书声；课堂上，透出你们专注的眼神；操场上，留住你们的活跃身影；灯光下，刻印了你们的努力耕耘。三年来，四中的点点滴滴，磨砺和浸润了四中学子，它赋予我们高三师兄师姐的是勇气，一种克服一切困难的勇气；是信心，一种敢于面对种种考验的信心。

谁也挽留不住昨天，阻止不了明天，同样，谁也阻挡不了你们奋进的脚步，面对灿烂的明天，我们的目光更加明亮、睿智，你们的心胸更加宽广辽阔，你们的双手更加坚强有力，你们的步伐更加豪迈坚定！师兄师姐们，请让咱们记住：只

有春的播种，才会有夏的繁荣和秋收获。在过去的日子里，或许有着成功的喜悦，或许在月考中马失前蹄、擦拭着失败的泪水，感觉或甘、或甜、或苦、或酸。往事已矣，师兄师姐一定能抓住最后的宝贵时光，努力学习，吹响进军的号角，一鼓作气，把胜利的旗帜插到xx月xx日的高考考场上。

我深深地懂得，只有轮回的四季，没有轮回的人生。十几年的辛勤苦读，为的是六月一博，在这最后的冲刺的时刻。我们深信，“有志者，事竟成，百二秦关终属楚；苦心人，天不负，三千越甲可吞吴”。走过迷茫，走过彷徨，充满自信，越发坚强。用快乐迎接高考，用沉着对待学习，用平和看待成绩，用无畏去面对坎坷和荆棘。

高考，像一次航行，在茫茫的大海中经过多少个日夜颠簸，即将到达胜利的彼岸；高考像一次登山，虽然山路崎岖，但顶峰在望；高考是完美的句号，更是一个崭新的起点。请你们相信：荆棘尽头，便是通向美好未来的关口；风雨之后，定会迎来灿烂的阳光。你们深厚的积累将爆发出绚丽的光彩；你们良好的心态将为你开启成功的大门。

xx月xx日，师弟我坚信，四中的师兄师姐行，能行！一定行！

最后，祝愿咱们母校，泸县四中2015年高考百尺竿头，更上一层楼！四中的师兄师姐们，六月高考，收获辉煌！我的演讲结束！“谢谢大家！”