

2023年石油寒冬演讲稿(实用5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

石油寒冬演讲稿篇一

各位领导、同志们：

大家好！

今天，我站在这里，心中有一种抑制不住的喜悦和紧张，喜悦的是公司领导班子带领广大员工，积极实践“三个代表”重要思想，以党的十六大精神为指针，以促进企业持续稳定发展为主题，积极适应新体制的要求，用创新的思路解决发展中的矛盾，用变革性的措施克服工作中的难题，使公司的核心竞争力不断提升，两个文明建设取得了丰硕成果，公司上下呈现出了前所未有的新气象，紧张的’是作为一名公司员工，为公司的发展贡献得还太少太少，总有一种恨铁不成钢的感觉……一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层领导，如何才能带领全班人员为公司争光？如何才能更好地为零售做贡献？是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此，我把加油站做为施展自己才华的平台，努力创造“卓越、优质、高效、永恒”的形象，使销量增加，人员素质提高，全力打造公司品牌，构筑起具有本站特色的零售营销站点。在市场经济条件下，商品营销对企业的生存发展起着决定性的作用，然而，营销不只是一种艺术和技巧，单从表面看，营销的主体是品牌，而从本质上看，营销是企业整体素质的综合展示。在实际操作中，我认为：首先，要树立“以站为家”的凝聚

机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制，紧紧围绕公司这个根本，发扬光大公司形象，全力开拓市场，抓住公司给我们带来的良好机遇，深入挖潜，改革创新，力求销量稳中有升，千方百计增加企业发展的后劲。其次，要“内强素质，外树形象”。人才成就企业，企业造就人才。在当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以，学习、学习再学习，创造、创造再创造是摆在我们面前的首要任务，我们要把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起石化工人的现代形象。再就是以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文化利益为落脚点，强化形势任务教育，增员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以公司为大家庭的高度责任感，坚持以人为本和可持续发展战略，做到政治上相信他们，工作上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职工作做好做扎实，牢固树立“用户就是上帝”的思想。

石油寒冬演讲稿篇二

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xxx□
xxx年参加工作□20xx月起担任xx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：

一、进一步做好加油站安全管理工作安全是企业发展的

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。

1、进一步增强安全意识，加强安全引导，减少安全隐患。做好加油站员工的安全意识教育工作，同时，认真做好警示、提醒、劝导，杜绝车辆进出无序、吸烟、接打手机等安全隐患；加强油品装卸环节管理，规范操作程序，消除事故隐患，杜绝事故发生。

2、制定完善加油站安全预案，防患于未然。根据实际情况编制加油站应急预案，并组织演练，不断修改完善，使加油站应急预案真正可行，能够真正保证加油站人员及财产的安全。

3、加强班组安全管理。班组是企业的最基层组织，是我们销售企业最前沿的工作集体，班组的安全生产可以说直接关系到整个加油站的安全，关系整个企业的安全生产形势。因此，要高度重视基层班组的安全管理，认真落实安全管理制度，落实责任，规范操作程序，加强安全检查，使安全管理切实做到位。

二、营销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。另外，对于加油站来说，扩大一定的知名度和美誉度对于宣传加油站形象，宣传“中国石油”的品牌形象也是非常重要的。所以要鼓励员工做好我们品牌的推销工作，提高品牌效应第三，积极开展非油品业务加油站便利店作为一种新型的营销模式，在我大多数员工眼里仅仅是卖几瓶矿泉水或几袋方便面，但我们的真正目标是要成为一站式大卖场，成为企业另一个利润增长点。

加油站这个特殊的工作环境，决定了顾客的第一消费需求是加油，而非购物。所以必须从加强自身形象宣传，引导客户消费，营造消费氛围入手。“先做形象，后做销量，再做利润”要因站制宜结合本站的市场状态、客流及消费习惯等因地制宜地开展非油品业务。当然，这项工作不是一朝一夕就能见成效，出成果的。所以需要引导员工，激励员工积极主动的开展非油品销售，稳定客户群，逐步开展非油品业务。

三、加油站的精细化管理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。

四、继续学习，不断提高学无止境，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！谢谢大家！

石油寒冬演讲稿篇三

大家好！非常感谢各位领导和评委老师，为我们提供这样一次接受考验、公平竞争的机会。今天我竞聘的职位是中层干部助理。对于今天的竞聘，我会全力以赴，用心作答，以实际行动向各位领导和评委老师上交一份满意的答卷。

首先简单做一下自我介绍。

对照竞聘要求，联系自身工作实际，我认为自己竞争石油公司中层干部助理职位，相对具有以下优势条件。

一是政治素质可靠，思想上进，事业心、责任感强。

二是专业知识过硬，业务能力突出，工作经验丰富。

三是原则性强，秉公办事，公道正派。

四是作风务实，工作敬业，有较强的实干精神。

尊敬的各位领导，评委老，如果今天通过你们的考察选拔，

我将紧紧围绕公司年中心工作和目标任务，以“防控风险，促进管理”为目标，深入推进石油工作创新，拓展石油监督领域，突出抓好石油重点，强化对专项资金的审计监督，用好内外部检查成果，努力防范和化解风险，为公司的`改革发展和依法从严治企更好的服务。

一、突出关键环节，强化专项审计监督。

一是开展好财政专项资金审计。

二是开展重点项目专项审计。三是认真开展好工程项目管理审计。

二、统筹兼顾，注重效果，积极推动审计成果运用。

三、完善制度，强化措施，切实加强审计工作管理。

一是建立审计工作考评机制。

二是深入推进工作创新。

三是强化人员素质提升。

尊敬的各位领导，评委老师。以上就是我的竞聘措施打算汇报。如果今天胜出，我将以实际行动践行我的措施打算，不辜负领导的信任和重托。反之，如果落选，我也会正确对待，坦然面对，在本职岗位上，继续接受领导和组织的考验，一如既往为公司发展贡献力量。

我的演讲到此结束。再次感谢各位领导，感谢各位评委老师！

石油寒冬演讲稿篇四

今日，我演讲的题目是《我的家》。

朋友们，有首歌这样唱：一颗小树，弱不经风雨；百里森林，并肩耐岁寒。面对着席卷全球的20xx年全球金融危机，顺应全国煤炭工业发展大势，恰逢全省强力推进企业重组的良好机遇，永煤、鹤煤、焦煤、中原大化、省煤炭集团等五家企业强强联合组成的x集团应运而生。它犹如一艘劈波斩浪的航母，承载着全体x人的希望和祝愿，向着波涛汹涌的大海，缓缓启航。

大集团的成立，彰显了河南煤炭企业战胜金融危机的决心和勇气，也吹响了河南煤炭企业做大做强的冲锋号。新时代、新起点，它正用苍劲的大手，抒写着辉煌灿烂新的篇章。我们欢呼，我们跳跃，它正把住新世纪的航舵，它用速度，它用实力，开创着河南工业战线新的奇迹。它用勤劳，它用智慧，创造着河南煤业化工集团新的辉煌！我们欢呼，我们跳跃，因为它是你的，是我的，更是我们共同的家园！或许你原来是焦煤人、鹤煤人或永煤人，那现在我们是一家人；或许你对我们这个各位庭还缺少了解，那就请你随我看看我们的新家，认识一下我们的兄弟姐妹们吧。

我们的新家很大，它以河南为轴心，横跨上海和新疆，纵联内蒙和云贵，拥有职工16万，资产规模超过700亿，煤炭资源占有量超过250亿吨，是我们河南名副其实的航母型企业。根据集团公司的发展规划，将致力打造国内一流、国际知名的特大型能源化工企业集团，确保稳居中国企业500强前100位，煤炭行业前三甲，力争进入世界企业500强。**年，营业收入达到1000亿元以上，实现利税130亿元；**年，营业收入达到1500亿元以上，实现利税200亿元。这就是我们的新家——河南煤业化工集团，作为其中的一员，我如何能不感到骄傲和自豪呢？我如何能不爱，如何能不爱这个家呢？我为是x人而自豪，我为是x人而骄傲！

我们的新家很壮美，但我们的兄弟姐妹更可爱、更可亲、更可敬：有凭借自己的爱心、孝心和责任心照顾亡妻的三个亲

人来实践大爱至孝的20xx年感动中国矿工十大杰出人物、全国五一劳动奖章获得者谢延信;有用自己的执着和诚意,真心和汗水,在云贵高原上展现新型河南矿工的光辉形象的20xx感动中原人物,永贵能源董事长于顺德;有经过数年矿井磨练,多项技术发明获国家专利的矿山发明家高兴超……,他们都在各自一队队铿锵有力的整齐步伐,都表达了兄弟姐妹冲天的豪情。朋友们,如果是大海,那就让我们化作一个泡沫,一滴水珠,一片浮萍,投入它博大的胸襟,成就它的伟大;如果是母亲,那让我们用一颗感恩的心,用行动回报她的养育之恩!朋友们,年轻的我们,机遇与挑战并存,压力与动力同在,让我们以百倍的热忱和信心投入到我们的工作中去,为河南煤业化工集团谱写更加辉煌灿烂的新篇章!

石油寒冬演讲稿篇五

各位领导、同志们:大家好!

一滴水只有融入大海才能永不枯竭,一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层领导,如何才能带领全班人员为公司争光?如何才能更好地为零售做贡献?是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此,我把加油站做为施展自己才华的平台,努力创造“卓越、优质、高效、永恒”的形象,使销量增加,人员素质提高,全力打造公司品牌,构筑起具有本站特色的零售营销站点。

在市场经济条件下,商品营销对企业的生存发展起着决定性的作用,然而,营销不只是一种艺术和技巧,单从表面看,营销的主体是品牌,而从本质上看,营销是企业整体素质的综合展示。

在实际操作中,我认为:首先,要树立“以站为家”的凝聚机制,“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制,紧紧围绕公司这个根本,发扬光大公司形象,全力开拓市场,抓住公司给我们带来的良好机遇,深入挖潜,改革创新,力

求销量稳中有升，千方百计增加企业发展的后劲。

其次，要“内强素质，外树形象”。人才成就企业，企业造就人才。在当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以，学习、学习再学习，创造、创造再创造是摆在我们面前的首要任务，我们要把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起石化工人的现代形象。

再就是以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文化利益为落脚点，强化形势任务教育，增强员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以公司为大家庭的高度责任感，坚持以人为本和可持续发展战略，做到政治上相信他们，工作上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职工作做好做扎实，牢固树立“用户就是上帝”的思想。

我是公司的一员，公司就是我的家，零售工作是我的具体业务，如何使零售工作再上新台阶?如何为零售工作做出贡献?我作为一个石化人，有决心，有信心为公司总体目标披荆斩棘，努力奋斗，我要把自己准确定位，把着眼点放在赢得市场就赢得发展时机的目标上来，面对经营形势，根据对市场的深入研究和现有资源的客观分析，在竞争激烈、强手如云的情况下，加大市场研究，调整经营策略和营销战略，打开市场，占稳市场，以营销开拓市场，以质量巩固市场，为零售开路，为公司争光。

“当好主人翁，为零售做贡献”，是我的出发点和落脚点。当前，我国已经加入wto[]开放的市场给了我们施展本领的宽广空间，我们要在创精品油站，在数量、环境、优质服务、人员素质上多下功夫，苦练内功，全方位参与市场竞争，树立公司品牌，为企业做出更大的贡献。

我的演讲完了。

谢谢大家！