

2023年加油鼓劲的演讲(通用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

加油鼓劲的演讲篇一

我所以写这份报告，勇敢的推荐自己，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国石油事业的改革与发展建功立业的石油人，我应该义不容辞地站出来，接受加油站片区经理竞聘报告的挑选。经过一番权衡，我认为自己的优势主要有以下几点：

我受过良好的教育，多年的工作经历养成了我光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的优良品德，工作中，始终不忘为人民服务的宗旨，形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导保持高度一致。

从20xx年参加工作以来，从最基层工作干起，先后干过加油、大班长等工作，熟悉加油站的工作，具有一定的工作经验。通过一年的工作磨练，我已深深地喜欢上了石油事业。工作中，我总是积极把自己的发展融入到加油站的发展中来。加油站经理竞聘演讲稿努力做到爱一行、专一行，以奉献为荣，以吃苦为乐。领导越是给我压担子，我越觉得充实，反之则感到恐慌，生活没有了目标。超负荷的工作一直是我追求的工作状态。

在校期间，我经常利用课余时间参与各种活动，担任班干职

务和系里面的职务，使我组织领导能力和团结协作精神得到锻炼。工作后，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，同事之间关系处理较好，善于解决一些棘手的问题。工作认真负责。加油站开发科科长竞聘演讲稿做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度。特别是一年的工作经历，更加锻炼了我较强的组织管理能力，在实际的操作过程中，积累了扎实的组织协调能力。

志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流。刚刚进入中石油时，我表现积极、服务热情、有团队精神，受到客户的肯定，王总也在省公司回炉培训大会上表样了我。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的收费站竞聘演讲稿不足之处汇报给领导。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。但是，我一直正在自学有关石油管理、企业管理、财务管理方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为对石油知识、经营管理、人事管理知识都有所知晓的综合性管理人才。二是处理矛盾的经验不是很足。这点我将充分依靠我站老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同志们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果领导们信任我，让我走上这个工作岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。如果竞聘成功，我将做到：

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，正确认识和看待自己，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，加油站竞聘演讲稿求实效，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，我将加强本加油站竞聘书管理力度，健全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每项工作纳入到正常的管理轨道。

树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，为此，我将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，我将广泛开展加油站长竞聘演讲范文活动，将安全生产深入人心，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。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。在为加油站奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给**加油站。

有人说，大材小用，基本没用，因为大材小用会扼制人的潜能的发挥；小材大用，基本有用，因为小材大用有利于激发人的潜能。希望借我们加油站人事改革的“东风”，使我块“小材”得到大用的机会，一旦如愿，竭诚领导用挑剔的眼光看我，多提宝贵意见。最后，我想以丘吉尔的名言结束我的加油站经理竞聘书范文：“我没有什么好奉献，有的只是热血、勤劳、眼泪和汗水”！

加油鼓劲的演讲篇二

□

大家好！

了良好的保证，同时也树立了兵团石油质优量足品牌形象。

进入xx年，加油站在师分公司

提供

数质量保证的基础上，积极投身开拓市场中，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场。“高法”有78辆车，一直在长行加油站加油。我站从xx年就看上一这家客户，他们不仅量大，而且是事业单位，在应收款上没有风险。我站先后登门拜访20余次，但都没有谈下来。可我站并没有因此放弃，我站开始寻找认识“高法”的朋友帮忙，在方方面面的努力下，“高法”已有来我站加油的意思，但担心我站的油品质量，担心司机套取现金。于是我站把兵团石油的数质量管理，以及油品进站没有中转环节，在经营管理中我们会帮助用油单位管理司机，使用油单位节约成本的管理方式向“高法”作了详细地介绍。用我站细致的管理工作终于打动了该客户。通过一个月的试运行，“高法”对我站的油品质量、内部管理、员工的服务都非常满意。最让该客户高兴的是，在我站加油后，每月油款比以前降低了5000元。“高法”的车队队长对我说：“我就是喜欢和兵团人打交道，兵团人实在、讲诚信。”

，赢得客户的信赖和赞扬。

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在xx年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。以规范化管理为基础，以

创新求发展为目的，在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。

庭的高度责任感，激发了员工的工作热忱。加油站是兵团石油公司在乌市建的第一座加油站，备受总公司

领导

和分公司

领导

的关注。今年兵团石油总公司的高层

领导

，中油集团的高层

领导

多次来加油站参观指导工作，并亲切地询问加油站的内部管理情况、销售量情况以及员工收入情况。高管

领导

在肯定加油站工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。加油站就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

xx年加油站在坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。加油站大部分是年轻员工，有些员工家不在本地，为方便员工的日常生活，今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题，让员

工确实感受到兵团石油的亲情无处不在。

为提高员工的凝聚力，加油站员工过生日，加油站会给员工买生日蛋糕，集体会餐。在“春节”、“五一”、“十一”等节假日，举办各种文体活动、知识竞赛等活动。在丰富员工的文化生活的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

1、今年加油站一直执行管理人员带班制度，带班人员除了要打扫所属的卫生片区外，还要给员工做饭，加油高峰时帮助加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急情况。

2、牢固树立“安全第一”

思想

，落实加油站的各项安全管理制度。

3、抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

4、每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

5、在日常工作中落实安全责任制，经营作业的安全管理、设施、设备的安全管理，安全检查。做到“以防为主，防消结合”。今年我站未发生一起安全事故。

1、今年加油站未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是：

(1)、开拓市场的力度不够。

(2)、因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

2、精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

3、员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

4、管理人员的服务意识还有待提高。

5、设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

1、加强市场开发力度，积极开发新客户，努力提高销售量。

2、增强管理服务能力。

3、严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

4、加强员工的

思想

教育工作，制定完善的考核制度和岗位练兵活动。

5、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。

6、加强设施、设备的管理，定期对加油站的设施、设备进行保养和维护。

7、在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

和全体同仁们工作顺利，幸福安康。与大家在一起是我们加油站全体员工不变的诺言。

加油鼓劲的演讲篇三

、各位评委、各位同事：

大家好！

首先，感谢公司

领导

给我这样一个参与的机会，强烈的事业心和责任感驱使我勇敢地站在了演讲台上，不管成功与否，我相信，敢拼才会赢。四年的辛苦工作，历尽坎坷，但也硕果累累，我把人生中最宝贵的青春献给了我忠爱的石油事业。面对这样一次机会，我不再犹豫，决定抓住机遇，开辟我人生的第二次

创业

，今天，我竞聘的是xx加油站站长一职。布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。和同事相处融洽，在优质服务上也得到了许多顾客的好评。在xx加油站计量员岗位上，能做到配合站长搞好

站内

一切工作，账表册的填写由不规范到规范，严格执行资金管理制度，多次检查名列前茅。我还曾多次参加上级公司组织的各种学习、培训以及竞赛。为了提高自身素质，提升业务水平，并且充分利用业余时间不断地学习各种专业知识和专业技能。从而为今后更好的工作打下坚实的基础。在xx站4年的工作，使我熟悉了全站的整体工作和具体业务，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。

我竞聘xx加油站站长的优势有以下四点。

一、熟悉周边环境，便于社会沟通与协调。

二、熟悉了解加油站的顾客，易于促进销售，便于与司机朋友沟通，宣传中石化的品牌形象，动员顾客成了我站的忠诚客户。

三、我性格开朗活泼，心胸开阔，很容易与顾客员及社会各族的人员沟通，处理好各方面的关系。

四、我从事过加油站的加油员、计量员，而且在几任站长的栽培下我也懂的加油站管理工作。

五、特别是在这一年中，我跟着站长一边学，一边干，在干中学，在学中干，积累了一些加油站的管理工作的经验。

如果我竞聘成为xx加油站站长，我会从以下几个方面开展加油站经营管理工作，完成公司交给的各项任务：

1、落实六项便民措施，推行茶水服务，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，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。

6、建立客户视像档案，做到人车合一。

7、走访大客户，特别是煤矿运输车队，矿业公司、物流公司、客运班车、反季节蔬菜运输老板。尽快把这部分用户聚拢起来，力保市场不失，做大销量。

8□

提供

天气预报服务、货运信息、道路信息等服务。
为员工创造一个和谐的工作场所，为顾客

提供

一个安全径捷舒适的消费环境。

3、树立“安全第一，预防为主”的

思想

对加油站的设备做到勤检查，勤保养，勤维修，始终处于完好状态，对专项应急预案要做到人人清楚，并定期进行演练。

4、搭建片区和加油站的沟通桥梁，做到下情上达，上情下达，使两边都满意。

的每一位员工都成为一个小管理员，共建一个人人关心集体的销售，形象，费用和谐的大家庭，以上是我竞聘站长的一些粗浅想法，有不妥之处请大家指点，不管竞聘的结果，如何，我都将一如既往地踏实工作，做一个爱岗敬业，快乐向上的石化人。

在今年的集团公司展开“比学赶帮超”活动中，我站做了以下工作：

在站员工的工作。敢于同其他加油站比

精神

状态、比工作绩效、比创新能力、比工作水平。通过比较，比出差距，比出问题，比出责任感，危机感，紧迫感，不断激发奋进动力。

2、“学”经验。热点和自身工作的重点，难点，向先进加油站，向先进站长，学经验，学创新，学知识，学风气，学干劲，学敬业，在学习的基础上，充分消化吸收。

3、“赶”榜样。树立榜样，追赶榜样是促进工作的一个有力抓手和重要动力，在改进作风，增强服务能力，提高办事效率等工作中将先进加油站树立为榜样，努力追赶榜样，争创一流的良好局面。

，团队一致，互相帮带，共同进步，推进加油站整体工作的全面发展。以大局为重，先进帮后进，开展结对帮扶计划活动、观念的束缚，超越标杆，争当标杆，努力实现由“追赶者”向“引领者”的转变，促进加油站工作再上一个新台阶。

各位

领导

、各位评委，请相信我，投我一票！我将是一位优秀的加油站站长，谢谢大家。

加油鼓劲的演讲篇四

单打独斗的个人英雄主义是不可能带领出和谐共进的团队。对于瞬息万变的信息爆炸，个体的人也不可能独立全面承受信息冲击和全部作出正确判断。

作为个体的人，我们是否有新的选择？是的。团队的合作、

信息的共享、判断的统一。我们可以作到和谐共进、风险共担、荣辱与共。

组建一个和谐共进的团队对于企业、对与个人有何重大意义？显尔易见的是，任何企业都在积极寻找、建立适于自身生存、发展并且能够良性循环的组织架构。架构的搭建，同时需要个体的人来服从、操作、维护——团队的出现。优胜劣汰的市场竞争，迫使企业必须拥有团结合作、朝气蓬勃、积极进取的团队精神、团队行为。

20xx年02月—20xx年04月在中油碧辟（广州）任职油站经理。工作期间，系统地学习了公司的运作管理模式。对于“珍惜生命、尊重生命。”生命的机会只有一次的含义有了进一步剖析。“宁可在培训考核中流泪，不要在事故发生时流血。”始终贯穿着我们的生活、工作。

20xx年11月—20xx年10月在中油华南销售公司花都片区任职油站经理。担任片区培训讲师，负责片区员工的理论培训，岗位考核等工作。同时负责片区新开加油站的试运营工作□20xx年获得“华南销售公司优秀加油站经理”荣誉。

总结过去的工作。加油站的管理，不仅仅是稳定安全运作。同时应该挖掘同伴的差异优势，发挥梯队潜力。根据个人所长，引导他们走向适合自身特点的工作岗位，为公司有序地提供后备人才。令人自豪的是引导出三人走向加油站经理岗位，一人走向加气站经理岗位，五人走向统计员岗位。

时间的推移，岁月在流逝。要突破自我，就必须关闭好身后的门。进入中国石油华中销售公司武汉分公司，就是新的起点在等待开始。

目前的工作计划分为以下几个方面：

- 1、了解全体人员的理论、实践水平，完成时间为15天；

工作中曾经发现汽油加注塑料容器过程中，形成油枪、铁壶、塑料容器处于三点一线，连接介质为汽油的现象。制止其行为后了解到操作人员对于“严禁向塑料容器和木制容器直接加注汽油”的规定只是停留在字面意思。对于禁令的内涵并不理解。对于同类事件，我们必须正确引导操作人员，避免其出现认识中的误区。

2、针对不足进行有计划的培训和考核，预定计划为长期；

首先是根据禁令与油品常识的联系和渊源，讲解安全规定的内涵。其次是通过事故案例分析安全知识的出处和作用，融会贯通地掌握安全规定。再其次是各类紧急预案的学习和实际考核，降低或避免事故发生的概率和损失。我们必须让所有操作人员真正符合工作岗位的需要，确保“零”事故的目标实现。

3、了解周边市场油品供需情况，有计划地实施油品销售，预定计划为长期；

(1) 正确填写客户档案和实施拜访计划；

按照公司统一标准填写并备案，随时跟进和完善，内容要求翔实可靠并及时跟新。

根据长期的合作互利的需要，实施有效的拜访和回访计划。

(2) 了解周边竞争对手的竞争能力和优劣差距；

翔实记录竞争对手的市场竞争力及发展历程。建立健全市场供需调查小组的职能作用。正确分析市场油品供需的“强”、“弱”、“机”、“危”。同时及时反馈到公司决策层，保证供需步伐与市场需求一致。

(3) 加强服务意识、建立健全全员参与的考核机制；

加油现场的服务不仅仅是提供让客户满意的场所，同时也是敏锐洞察市场需要变化的前沿。注意车辆进出数量的异常增长或减少，找出并分析原因，及时反馈和判断。这需要大家积极参与和信息共享。

4、进行“五型”班组的建立，以点带面的提升整体素质，预定计划为长期；

“学习型、安全型、清洁型、节约型、和谐型”班组是加油站必备的组织结构。

和谐型班组对于稳定员工队伍至关重要。推行亲情化管理，打造温馨和谐的工作、生活环境。首先从落实站务、班务公开入手。同时保障所有人员的知情权、参与权和监督权。做到尊重、理解、信任、关心、互助，形成各岗位的操作人员的关系和谐、工作协调、互帮互助的温馨氛围。

5、根据实际需求，及时调整工作计划和进度；

市场是变化的，计划必须服从市场需求。达到引领市场的境界就必须首先敏锐地洞察市场潜在的变化预兆。不断调整跟进的步伐和节奏，拾漏补遗的逐步完善工作计划。需要我们拥有简单的工作反复做，繁杂的信息简单化的韧性和细致。

总之竞聘流芳街加油站经理只是目前展示自我才能的一个平台。能够挖掘和发挥团队的集体智慧和优势才是我们的`共同目标！

加油鼓劲的演讲篇五

各位领导：

你们好！

我叫***今年31岁，是**片区城东站员工，本人与20xx年初入职，从事加油工作4年，从事记账工作近一年。在近五年的时间里，我本来一个什么都不懂的年轻人成长为一个有经验、有上进心的人，我感谢在座的各位领导给我面试后备站长的机会。我有以下优点。

（一）我有较好的沟通能力，在工作中，能准确明了的向员工传授加油做帐的知识，与客户交流时，能借机会拉近彼此距离，了解客户的实际情况，是客户能发展成站内长期定点客户，增加客户量。

（二）与站内同事们都保持着良好的人际关系，辅助站长管理好站内事物，使站里保持一个良好的工作氛围。

（三）学习新事物能力较强，当石化有一个新活动，新政策，我会主动通过文件自学，分析活动对客户的好处，主动给客户讲解，另外主动摸索新活动，新政策在我站的操作流程，我站杜绝了有好活动，好政策，但是没人会操作的局面。

我入职以来曾获得过以下荣誉：

曾荣获20xx年“普法”演讲比赛优秀奖。

曾荣获20xx年度“比学赶帮超”工作优秀员工。