最新加油站演讲稿成品(优质10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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

加油站演讲稿成品篇一

各位领导、同事：

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，定立服务十分制，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定立服务责任状，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。

加油站演讲稿成品篇二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫xxx□xx年进入xx公司工作，现任xx加油站副站长□ x年多的油站工作与生活经历，使我对加油站行业有了一个全新的认识，同时对所在的xx公司产生了深厚的感情。自进入xx公司工作以来，它总是在不断的磨练着我、锻炼着我，让我从一个不懂事的孩子逐步走向成熟，从一个对行业知识完全不懂到有了一点点认识，从一名普通的加油员走上了管理岗位，成长与进步、时间与积累，慢慢的发展与变迁的过程中，是公司赋予了我这盏成就梦想的神灯。今天，非常感谢公司领导能够再次给我这个机会，让我很荣幸的站在这里，来竞聘xx站长，我认为我具有以下三点优势：

第一、有较为全面的工作能力。通过几年的加油员、计量员以及副站长的工作岗位，和不同的工作环境，让我的业务知识和管理能力都得到了很大的进步，特别是在今年，被公司安排到xx站之后，感触到了这里与以往有着不同的管理风格，着实更新了我的管理思路，让我在新的岗位中更容易找到工作方向。同时在今年里，我也很荣幸地得到各级领导的信任，参加了很多的学习、培训与讲课，还参加了一次专业性的检查工作，尽管每一次的工作任务对我来是都是一个很大挑战，但是我知道这是公司对我的信任和工作能力的一种肯定。

第二、有强烈的事业责任心。自进入公司以来，我工作一直勤勤恳恳，任劳任怨，从不计较个人得失，一心只是想如何把工作做好，在站内，能够将自己真正融入油站的每一个角

落，深知“站兴我幸、站衰我损”的道理，真正去做事，用心去管事，落到实处地替领导分忧。

第三、有律已、诚信、忠诚的优良品质。

我以为“万丈高楼从地起”，一件工作一旦离开了“脚踏实地”，那么每天都会上演“从头再来”也不会看到成功的希望，所以，自我进入xx公司，我就一直努力前进，一步一脚印地追求我的事业目标。

如果领导和同志们信任我，支持我竞争上xx加油站站长岗位，在xxxx年里我将围绕xx加油站，“以人为本”，努力开展好以下几项重点工作。

员工之所想，给员工之所需，为员工提供细致的服务，让员工更加全身心地投入到为顾客服务的过程当中，塑造一批积极向上、有干劲、坚定的销售团队。

服务是我们油站经营上量的一个永恒不变的话题。在这方面，我将继续延续服务管理提升年活动的附带效应，经常组织员工讨论现场服务营销，总结出有特色的服务方式，辅以适度的监督措施，正确运用“十、八、五、四”的服务要求，在员工当中掀起长期的服务意识高潮，强化员工“个个是形象、人人是品牌”的主人翁思想，精心维护油站的品牌效应，以提高进站加油率、加满率和回头率。

其次是从抓油站的“内功”练起，通过加强对员工服务技巧的培训，努力提高员工现场的应变能力。在加油现场中，我会采取适当的激励措施，正确引导和鼓励员工与顾客相互交流，让每一位员工在接待任何一位客户时，都有“有话说”，通过语言交流来拉近油站与顾客之间的距离，不断扩大加油站的知名度，占领新市场。

然后，尽可能地为顾客提供热情真诚的便民服务，让顾客拥有

“宾至如归”的感觉。同时利用油站特有的外部关系，及所能及地为遇到困难的客户解决实际问题，借此发掘一批忠实的固定客户群体。

安全是天大的事，我将带领员工，松弛有度地绷好安全这根弦，从根本上转变员工的观念，通过文化的形式，加强员工教育，统一员工的安全意识、理念和思维，约束员工的不正当行为，培养员工的自我保护和维护企业整体安全的自觉性和危险意识。在加强员工自身防护能力的同时，突出重点防护部位的工作，让我和油站的所有员工在处理每一件事情时，都会想的明白、正确处理，真正做到领导放心。

我知道管理好一个加油站并不是想象中的那么容易，我上述的东西只能是简述了我对重点工作的一点认识，实际工作中将还有很多东西需要我去面对、去探索、去总结。如果领导们信任我，我会全身心地投入工作，我一定能将油站的工作发挥到极致、处理的细致，如果认为我还需要锻炼，我也决不会气馁，我会安静下来，查找问题，改正问题，以阳光的心态，去面对我明天的工作，再次感谢公司的这次竞聘机会，在后期的工作道路中,我将会更加努力的工作，朝着梦想的方向，积极进取、永不放弃。

谢谢大家!

加油站演讲稿成品篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！今年岁，这年的工作中，把自己的青春奉献给了咱们石油行业，这些年来我辛苦工作，历尽坎坷的同时，也收获了累累硕果，通过不断的学习，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，感谢在座的各位领导能给我面试加油站站长一职的机会，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。来自

一线，多年从事加油站工作，这些来，先后从事过油库计量员、加油站计量员、润滑油门市、液化气站站长、加油站站长等职位，今天，能来参加中石化石油站站长竞聘报告，主要具有以下优势。

一）有很强的沟通能力日常工作中，服务好新用户的前提下，本人拥有很强的沟通能力。

二）良好的人际关系工作已经有年了这些年来，至今为止。

三）安全教育方面为了能提升安全性能，深知加油站安全工作的重要性。

一）稳定客户。

同行业加油站竞争激烈，目前。其它加油站在油价的优势和促销的方式上直接冲击到站的销量、削弱我市场、抢走我站的客户。目前将面临一场激烈的竞争，所以，要做好以下工作：

推行容美茶水服务，落实五项便民措施。形成员工与顾客浓浓茶水情。

长期会员，建立用户会员制。资源紧张时想受优先权。

帮助联系修车，发放救援联系卡。送配件，送润滑油，解决用户困难。

中油脱销时抓好服务，抓住资源。做好宣传加油站经理竞聘报告争取用户。

准确掌握对方销售节奏，解对方的经营情况。做到心中有数。

二）强化服务。

及时导入现代营销理念，市场竞争如此激烈的今天。以人为本，强化意识，优质服务，加油站员工使用文明服务用语，礼貌迎送，规范服务，编写日常考评细则。

三）抓规范化服务。

规范化服务的好坏，加油站是中石化对外的形象窗口。直接影响到整个公司形象。为此规范化服务对加油站的形象来说是十分重要，抓好规范服务，就等于抓住了品牌效益。

作为这次加油站站长竞聘稿的积极参与者，各位领导。希望在此次竞聘中获得成功。但是绝不会回避失败。不管最后结果如何，都将堂堂正正做人，兢兢业业做事，为我加油站的发展做出积极的贡献。

加油站演讲稿成品篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫××，现任××加油站站长。今天，感谢在座的各位领导给我竞聘××加油站站长一职的机会。我将珍惜这次机会，为××加油站今后的繁荣发展，做出自己的贡献。在中石化工作这×年中，我把自己的青春奉献给了咱们的石油行业，这×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，我从一个涉世未深的年轻人成长为一个有责任心，有经验，有上进心的加油站员工。进入中石化这个大家庭以来，我一直在一线工作，×年来，我从加油员到计量员，再做到加油站站长，工作经验及个人能力都得到了全面的提升。今天，我来竞聘这个职位，主要具有以下优势：

××年×月，我参加省公司组织的计量员培训，合格并颁发证书；

××年×月，我有幸在××参加站长培训，成绩合格并颁发证书。

我的工作思路是：

找准切入点，抓重点，攻难点。在销售形势异常严峻的韩城地区，如何扭转销售下滑的势头一直困扰着我。虽然我们有中石化这一金字招牌，但是各种挑战仍然严峻地摆在我面前。通过对形势的入微研判，我将在以后的工作中着重抓以下几个重点：

1.狠抓规范化服务。在行业竞争如此激烈的今天，数质量问题已不再占主导地位。此时此刻，我们应该把工作重点转移到服务细节上。从站长到员工都要求熟练掌握加油“八步法”，把销售“六技巧”作为上岗员工的必备武器。顾客进站加油，员工严格执行“跑、笑、迎、唱、送”五字诀。用优质、周到的服务留住我们的每一位顾客。与中石油及个体站展开竞争。在同等价格下比质量，在同等质量上比服务，让广大顾客朋友切身感受到在中石化加油站消费放心、舒心。

2.想方设法增销量，巩固大客户，发展小额配送。面对销售形势严峻的20xx年，我将积极寻找对策，把握机遇。在经营管理模式上，尝试全员动员，走出去，请进来。站内由出纳带当班加油员稳住进站车辆，站长负责攻关配送客户。能请的客户请进来，能拉的客户拉过来。

油品业务，此举也可极大促进我们的成品油销售。顾客在购买商品的同时绝大部分都会加油，加油的同时又会购买商品，两者之间是互相促进的。在某种程度上它也是一项便民服务措施，而且非油品引来的客户也为加油站聚集了人气。

4.对安全常抓不懈。我们要围绕“为什么我要安全，”“我的安全责任是什么”，“我如何保安全”，“如何落实谁主管谁负责安全责任制度”等问题开展讨论。同时，定期组织

员工进行应急预案实战演练，并深度查找挖掘未遂事件，增强员工对身边存在的安全隐患识别意识，并且练就隐患排除能力。结合加油站实际，细化加油站安全纪律和规定。严格执行资金油品管理制度，同时也希望片区对我们站指导力度加大，提高员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

紧张而又充实的工作，是对我的一种锻炼，更让我从中学到了许多知识。在今后的工作中我会倍加努力，勤奋工作，处处以企业利益为重，时刻牢记领导的教诲，围绕年初企业制订的各项经营目标任务，结合本职工作，脚踏实地，真抓实干，再接再厉，为了企业的美好明天而努力工作！

我的演讲到此完毕，感谢领导，评委对我的评价。

××

××.×.×

加油站演讲稿成品篇五

尊敬的老师、亲爱的同学们：

大家上午好！

我是来自高二257班的肖佳锐，今天我国旗下讲话的主题是：期中考试学习中的加油站。

只要我们摆正自己的学习态度，找到适合自己的学习方法，积极进取、坚持不懈的去学习，再以一颗平常的心去对待考试，面对考试不慌张不害怕，就可以在考试中取得好的成绩了。

一个好的学习方法，往往事半功倍。在此，我想和大家分享

一些学习的方法：

一，做好课前预习。在你认真投入学习之前，先把要学习的内容快速浏览一遍，了解新知识的大致内容及结构，以便能及时理解和消化学习内容。当然，预习也要注意轻重详略，在不太重要的地方可以花少点时间，在重要的地方，可以稍微放慢学习进程。预习有利于弄清重点、难点所在，便于带着问题听课与质疑。注意力集中到难点上。这样，疑惑易解，学习轻松有趣，思考顺利主动，学习效果将会更好。

二，抓紧课堂学习。学习成绩的提升在很大程度上得益于在课堂上充分利用时间。课堂上集中精力，认真听讲，及时配合老师，认真做好课堂笔记帮助自己记住老师讲授的内容。好的课堂笔记有助于课后复习，起到消化巩固之效。

三，定期回顾以前的知识。课堂上做的笔记要在课后及时回顾，不仅要复习老师在课堂上讲授的重要内容，还要复习那些自己仍感模糊的知识。如果坚持定期复习笔记和课本，并做一些相关的习题，这样就能更深刻地理解这些内容，记忆也会更加持久。

四，学习要做到劳逸结合。学习效率的提高最需要的是清醒敏捷的头脑，所以适当的休息、娱乐是有好处的，而且也是必要的，是提高各项学习效率的基础。

同学们，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”只有付出辛勤的汗水，才能获得丰富的回报。最后，希望每一位同学在考试中取得优异的成绩！

我的讲话到此结束，谢谢大家！

加油站演讲稿成品篇六

尊敬的各位领导、同志们：大家好！

我演讲的题目是：一个加油站长的“三心二意”。大家一定觉得奇怪，“三心二意”是个贬义词，怎么跟加油站长扯到一块了呢？别急，且听我慢慢道来。

从一名普通的加油员到一个站的站长，在这短短的一个多月时间里，在领导的关心指导和同事的支持下，我顺利实现了角色的转换，以更大的热情全身心投入到工作当中。我想，是中石化给了我这个尽情发挥自己潜力的平台；是中石化给了我这个充分体现自己人生价值的空间。

虽然只是短暂的一个月，但通过这段日子的历练，对于如何做一个称职的站长，我也有了自己的一些感悟：作为一站之长，除了提高自身素质，加强学习之外，还要有“三心二意”。我这里所说的“三心”是指责任心、细心、虚心、爱心？，“二意”为意志、诚意。

“责任”二字重于泰山。没有责任心的领导不是合格的领导，没有责任心的员工不是优秀的员工，工作就意味着责任。在这个世界上，没有不需承担责任的工作，而且你的职位越高，权利越大，你所肩负的责任就越重，责任意识也会让我们表现更加卓越。站长的工作平凡而琐碎，但对于整个油站的运作却又起着至关重要的作用，只有以高度的责任心，从根本上树立“爱站如家”的观念，同时努力提高员工以公司为大家庭的高度责任感，才能促使每一位员工爱岗敬业，奉献企业，才能让每一位员工永保激情，投身企业。

当然，仅仅有责任心还是不够的，工作中还必须有足够的细心。“做好每一个细节，就能取得胜利。从成功到灾难，只有一步之差。在每一次危机中，一些细节往往决定全局”，这是约翰?列侬说的话。作为一名站长，琐碎的工作要求更注重细节。比如日常的安全检查中，哪怕只看到手指大的油花、一颗松动的螺钉也不能粗心大意。正如海尔集团总裁张瑞敏所言：“把每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。”要把一点一滴的小事做好，把一

分一秒的时间抓牢，于细微之处见真知。

“骄傲使人落后，虚心使人进步”，在工作中，虚心永远是我们必备的基本素质。满招损，谦得益，学无止境，保持低调的态度，向周围的领导、同事学习。牛顿说过：“我不知道人家怎样看我，但是在我自己看来，我就像一个海滩上的小孩子，偶尔拾到较为光滑的圆石，而真理的大海我并未发现。”谦虚的胸怀，正是牛顿取得不朽成就的基础。当然，谦虚不是万事盲从，别人说什么就什么，谦虚是一种尊重的行为，是一种智慧，一种人生境界。我们要善听别人的意见，集众人智慧于一身，更要善于思考，善于判断，善于总结，善于创新。

此外，对工作有爱心，才能投以更大的热情；对员工有爱心，才能创造一个和谐的家园。要每一位员工爱站如家，作为管理者，首先必须要让油站有家的感觉，关爱员工，要把员工当作自己的亲人，把在一起工作看成是一种缘分，用心去关怀关心下属。一个热情的问候，一句关心的话语，一个微笑，一个点头，一些充满爱心的叮嘱，对领导来讲是不经意或极为平常的，但对下属的员工来说则是一个极大的鼓舞，都会在工作中起到对下属的激励作用。关爱员工，就是要有宽人之心，容人之量。要有讲诚信的美德，要有敢于承认错误的勇气，还要有不以权力压人的势态，更要有不分亲疏厚薄的仁爱。

除了以上所说的“三心”，站长还要有“两意”：意志和诚意。说到意志，墨子有言：“志不强者智不达”。古往今来，欲成大事者，必是意志坚定的人。因为意志坚定的人对工作有坚定的信仰，他相信能够从事眼前的工作，他相信能够应付眼前的阻碍，他相信能够改变眼前的困境。他具备随时坚定进行的能力，随时坚定进行的决心，这使他轻视障碍，使他嘲笑困难，使他增强了成功的力量。做好一件事就像冲咖啡一样，而意志就像水，没有水就冲不了咖啡，没有坚强的意志，也就没有成功。

21世纪是一个团队至上的时代，所有事业都将是团队事业，只有拥有一支具有很强向心力、凝聚力、战斗力的团队，拥有一批彼此间互相鼓励、支持、学习、合作的员工，企业才能不断前进，壮大。“百涓之水，汇成江海”，个人的力量是有限的，此时，员工的管理和团结显得尤为重要。在员工的管理方面，我认为站长应该以“诚意”二字贯穿始终。不管是从历史的角度，还是从人际交往的角度，管理者都应该常怀诚意之心来对待下属和同事，将心比心多进行“换位思考”，站在下属的立场多想一想。以诚意面对下属，以诚意尊重下属，以诚意感动下属。惟有诚意，才能进行有效的沟通；惟有诚意，合作关系才能持久；惟有诚意，企业才会有真正意义上的团结和凝聚力。

天空因蔚蓝而美丽，工作因执着而伟大，企业因团结而发展。朋友们，让我们携起手来，带着这“三心二意”，为中石化的发展而努力！

我的演讲完毕！谢谢大家！

加油站演讲稿成品篇七

再说说站上的员工赵磊，在去年3月的一天，一个风雪交加的夜晚，正在值班的赵磊接到电话，一位外地司机的车在半路上没油了，困在了二十里村，赵磊听了后二话没说，带上油壶，骑着摩托车，顶风冒雪，给外地司机去送油，寒风凛冽，雪花狂舞。等赵磊赶到时，他的耳朵冻木了，手脚冻僵了，这位外地司机看到“雪中送油”的赵磊，眼睛湿润了，外地司机的车里还坐着他的妻子和三岁的小女儿，他们已冻得瑟瑟发抖。赵磊的举动让外地人像遇上了亲人一样难以忘怀，就这样赵磊和这位外地司机一家成了忘年交，只要这位外地司机来巴里坤，就一定会到奎苏站加油。不仅他自己来，还带着他的朋友来。赵磊是平凡的，但他用真心真意，把自己的工作开展的有声有色，把平淡的生活打造的五光十色、精彩无限。

我们都是平凡人，但我们要怀一颗感恩的心，有了这颗感恩的心，就会懂得尊重，尊重生命，尊重劳动，尊重创造。

当我们每天享受着清洁的环境时，我们要感谢那些保洁工作者；当我们搬进新居时，我们要感谢那些建筑工人，我们日常的饮食，要感谢农民兄弟；我们出行，要感谢司机朋友；当我们读一本好书，要感谢作者的创造；当我们为别人加油时，要感谢我们的客户……懂得感谢，就少了歧视，就会以平等的眼光看待每一个生命，重新看待我们身边每一个人，尊重每一份平凡普通的劳动。

有一颗感恩的心，才更能体会到自己的职责，在现代社会这个越来越细化的巨大链条上，每个人都有自己的职责，自己的价值。每个人都在为他人付出，当我们感谢他人的嘉言一句时，其实第一个反应常常是今后自己要怎样做，怎样做得更好，这是一种很单纯的回报心理，对整个社会而言，却是非常积极良性循环。

“学习刘黎明，争做刘黎明式的员工”，我们这么说，更要努力这样做，用青春、用智慧、用热情、用实干，去丰富我们的生活，精彩我们的人生，张扬我们的梦想。刘黎明的精神，就是一把标尺，丈量着我们不断前进的步伐！

我的演讲完了，谢谢大家！

加油站演讲稿成品篇八

、同事：

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。

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。

、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，定立服务十分制，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定立服务责任状，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。 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。

加油站演讲稿成品篇九

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，才使我有了今天的成长，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：

安全工作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是庄严和神圣，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！

加油站演讲稿成品篇十

尊敬的老师、亲爱的同学们：

大家上午好！

我是来自高二257班的肖xx□今天我国旗下讲话的主题是：期中考试学习中的加油站。

只要我们摆正自己的学习态度，找到适合自己的学习方法，积极进取、坚持不懈的去学习，再以一颗平常的心去对待考试，面对考试不慌张不害怕，就可以在考试中取得好的成绩了。

一个好的学习方法，往往事半功倍。在此，我想和大家分享一些学习的方法：

一，做好课前预习。在你认真投入学习之前，先把要学习的内容快速浏览一遍，了解新知识的大致内容及结构，以便能及时理解和消化学习内容。当然，预习也要注意轻重详略，在不太重要的地方可以花少点时间，在重要的地方，可以稍微放慢学习进程。预习有利于弄清重点、难点所在，便于带着问题听课与质疑。注意力集中到难点上。这样，疑惑易解，学习轻松有趣，思考顺利主动，学习效果将会更好。

二，抓紧课堂学习。学习成绩的提升在很大程度上得益于在课堂上充分利用时间。课堂上集中精力，认真听讲，及时配合老师，认真做好课堂笔记帮助自己记住老师讲授的内容。好的课堂笔记有助于课后复习，起到消化巩固之效。

三，定期回顾以前的知识。课堂上做的笔记要在课后及时回顾，不仅要复习老师在课堂上讲授的重要内容，还要复习那些自己仍感模糊的知识。如果坚持定期复习笔记和课本，并做一些相关的习题，这样就能更深刻地理解这些内容，记忆

也会更加持久。

四，学习要做到劳逸结合。学习效率的’提高最需要的是清醒敏捷的头脑，所以适当的休息、娱乐是有好处的，而且也是必要的，是提高各项学习效率的基础。

同学们，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”只有付出辛勤的汗水，才能获得丰富的回报。最后，希望每一位同学在考试中取得优异的成绩！

我的讲话到此结束，谢谢大家！