

2023年加油站员工演讲稿子(实用8篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？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。

加油站员工演讲稿子篇一

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫xxx进入xx销售公司工作，现任xxx加油站非油管理员，8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。自到加油站工作以来，这份职业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，从一名普通的加油员走上了非油管理岗位，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，来竞聘加油站后备经理这一岗位，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、营业员、非油管理员的工作岗位，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，特别是在被省公司评为服务明星与优秀便利店管理员的荣誉称号。在担任便利店管理员期间曾多次接受省公司的各项检查且从未出现差错，并得到认可，我知道这是公司各级领导对我信任和工作能力的一种肯定。

第二、有强烈的事业责任心。自进入加油站以来，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、有律己、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，自我加入到加油站这支队伍当中时，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，那么我将发挥自身优势，首先从油站的“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。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加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。

当然，我也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，将加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！

加油站员工演讲稿子篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!感谢公司领导给我这个机会让我参加加油站站长竞聘,面对中石化美好的明天,我充满信心,鼓足干劲,强烈的事业心和责任感驱使我勇敢地站在演讲台上。

我参聘的加油站是城西加油站,面对竞聘我信心十足,在中石化加油站工作十几年的风风雨雨里,是加油站这个神圣的岗位铸造了我,使我学会了许很多多的经营管理经验。在这十多年的工作中能做到吃苦耐劳,认真负责,领导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很多顾客的好评。在城西加油站管理员岗位上,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。在今年xx月份迎接省公司的检查中,发挥了很好的作用,并且得到了检查组的好评。我还曾多次参加上级公司组织的各种学习、培训以及竞赛。为了提升自身素质,提升业务水平,并且充分利用业余的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。在城西加油站几年的工作,使我了解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,建立了不错的关系,这对我以后开展工作十分有利。

如果我竞聘成功,我会认真做好以下几点:

第一、在劳动纪律方面要突出一个“严”字。一个加油站经理要带头模范遵守股份公司的劳动纪律标准,坚决杜绝“三违”现象在我站发生和蔓延。

第二、在操作规范和形体语言上做出一个“先”字。榜样的力量是无穷的,如果经理做得马马虎虎,职工自然也就迷迷糊糊,因此说喊破嗓子不如做出样子,要做到言传身教,要让员工知道我们的一言一行都代表中石化的形象,规范的形体动作和优质的服务技能是品牌的象征,也是产品质量的延伸。因此我决心从我做起,从城西站做起。

第三、在业务拓展方面要突出一个“新”字。例如建立竞争对手档案，目前中石油已进入我们地区，俗话说“知己知彼，百战不殆”，作为油站经理，要非常清楚自身的竞争对手，他的消费者为什么会选择到他那里去消费，他们采取了什么样的营销措施等，从而采取相应策略。因此在今后的工作中，我必须务实创新，锐意进取，竭尽所能，为“朝阳”增辉，给“品牌”增色。

第四、在经营方式上搞好一个“活”字。要变“坐商”为“行商”，做到勤思考能吃苦。例如寻找潜在客户，开展配送业务等。

第五、在站容站貌和环境卫生方面做到一个“亮”字。做到窗明几净，一尘不染，保持站内卫生、清洁，物品摆放整齐有序，营造舒适的消费环境，这也是油站经理加强品牌效应、弘扬企业文化的一个重要方面。它也代表了一个企业的整体形象，时刻保持整洁、舒适的站容站貌，使之成为又一道靓丽的风景线。

第六、在员工的工作和生活上能体现一个“爱”字。无论多么能干的将军也不可能打我感受到的是，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。

加油站员工演讲稿子篇三

各位领导、与会代表：

大家好！

我是基层的一名普通员工，没有教师有着“人类灵魂的工程师”称呼的职业那样光辉，他可以让心灵去远航；也没有护士有着“白衣天使”美名的职业那样闪耀，她让生命续航。或许在我们身上能用上的形容词估计就只有普通二字，但是

我们凭着一双勤劳的手，一颗乐于扎根基层的心，在普通而平凡岗位上也有着自己的辉煌。

记得两年前，我站销量缺乏300吨，随着公司改革的不断深入，管理体系日趋完善，在上级领导的指导和关心下，通过全站员工近两年的不懈努力，去年完成销售指标的150%，历史性的突破1500吨。估计有人会笑、会摇头。为什么呢？1500吨？是辉煌吗？是的，1500吨的销量确实对于大加油站不算什么。但是要知道这1500吨来得是那么的不容易。

我站位于317国道旁边的丁青县，由于区内的油价比内地高，入藏的运输车根本不在区内加油，那么我们的销量就只有靠本地用户，县内的汽车不多，但摩托车较多，据不完全统计摩托车有3万多辆，本县就两个加油站，每天要给上几百甚至上千辆摩托车加油，要知道摩托车加油不像小汽车更不像大卡车，动不动就几百、上千的加，而摩托车基本上都是10元、20元这样加，而我们现在配备的员工只有4人，1500吨的销量，摩托车数量如此庞大，工作量可想而知。特别是产虫草的季节，几乎所有的摩托车用上了，员工从日出到日落一直站在加油机旁边，有时忙得吃饭都没有时间，脚站肿了，晚上用盐开水泡了后第二天还是照样上班。所以我们每加出去的一公升油付出的都要比别人多很多。即便如此，我们还努力挖掘潜在市场，通过各种渠道，各种方式联系和开展客户，定点客户从无到有，目前已与13家定点客户建立长期稳定的合作关系，年销量到达500吨。“边建公司”是我们定点其中的一个大客户，有一个较大的修路工程队，以前都是在私人加油站加油，由于私人加油站比我们每公升少0.1元，所以屡次登门拜访都以失败告终，但是我们始终没有放弃，逢年过节给他们打、发短信，每当经过我站的时候给他们打招呼，请他们到我站参观，终于还是被我们的真诚感动，选择了我们。我们深深的明白，迎来大客户难，要建立客户的忠诚度——留住现有客户更难。于是我们定期不定期的组织大客户开座谈会，了解他们想要的，并且请求他们对我们日常工作中存在的问题提出意见，对我们工作不周到的地方提出建议，我

们能够满足的尽量满足他们，于是到现在定点客户一个不流失。

在内部，我们加强员工的管理，以标准化管理为根底，以创新开展为目的。为了加强内部的竞争，在原有的业绩考核栏里面又增加le效劳质量，以前我们比的是销售数量，但是面对现在复杂的竞争形势，我们在比销售数量的同时还比效劳质量。定期的对员工进展培训，以“加油十三步曲”和“收银六步曲”为根底，效劳做到热情周到，情亲化效劳更是培训的重点。我们深深的知道现在是买方市场，“皇帝女儿不愁嫁”的时代不复存在，只有用心效劳，提高效劳质量才能抓住客户，赢得客户。所以，从站经理到加油员，竞争意识和忧患意识都牢牢的建立起来，我们生怕一时的疏忽造成客户的流失。为了增强站内的凝聚力，我们创办企业文化宣传栏，把公司里的先进事迹，先进经历在宣传栏里面展示，定期的学习。全站上下心往一处想，劲往一处使，才使得短短两年多的时间，销量从缺乏300吨的油站实现销量1500吨蜕变。这里面当然也有随着经济的不断开展，人们生活水品提高带来的自然增长。但是两年翻5倍，纯粹的自然增长的说法是不切实际的。那靠的是什么呢？靠的是上下一心，靠的是兢兢业业，靠的是敢打敢拼、勇于创新的那股精神！

现有的4名员工中，没有一个员工叫苦叫累，相反，我们却乐在其中，把加油站里的事业当成自己的事业经营得红红火火。在站里感受最深的就是那中其乐融融的家庭气氛，他们早就把油站当成了自己的家，这也是全站员工能够乐于自己所处工作岗位的原因之一。长期以来，每当有员工遇到困难，我们像家人一样帮助、支持他，过年、过节、过生日都聚在一起，真正的把员工看成是自己的亲人。加油员忙的时候只要谁有空，肯定是第一时间冲出去帮助，缓解劳动强度。站上的销量在不断的提高，而站内的环境也日益美化，春天我们利用仅有的闲暇时间在灌区和生活区的草地上种下花种，夏天，站里开满各色的鲜花，连内地的游客都被美丽的鲜花所吸引。面对赞赏，我们没有骄傲，而是以更加饱满的精神，

更温暖的微笑去迎接每一位顾客。

历史的车轮又向前推进了一步，我们又站在了一个新的起点上，等待我们的是机遇、是挑战、更是新的考验，我们将一如既往的秉承奉献能源，创造和谐的企业宗旨，用我们普通而勤劳的双手和积极向上的心态，谱写属于我们的辉煌，让雄伟的布伽雪山下，美丽的布托湖畔那颗宝石花开得更加绚丽。

加油站员工演讲稿子篇四

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。同时在今年的里，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、有律己、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20xx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。

随着市场竞争的日益加剧，加油站需要的是一批高素质的员工队伍作支撑。因此，我将把好员工的准入关，挑选最符合加油站工作的员工，其次在日常的工作中，利用我目前特殊的“站内讲师”身份，在站内积极开展员工教育，加强加油站的专业知识的学习与培训，成就一批合格的员工，然后尽可能地提高员工的职业道德观念，以正确的思想引导为主，营造一支优秀的员工队伍。最后在生活中，尽可能地想员工之所想，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!

加油站员工演讲稿子篇五

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我叫xxx□20xx年进入销售公司工作，现任加油站非油管理员，8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。自到加油站工作以来，这份职业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，从一名普通的加油员走上了非油管理岗位，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，来竞聘加油站后备经理这一岗位，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、营业员、非油管理员的工作岗位，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20xx年被省公司评为服务明星与优秀便利店管理员的荣誉称号。在担任便利店管理员期间曾多次接受省公司的各项检查且从未出现差错，并得到认可，我知道这是公司各级领导对我信任和工作能力的一种肯定。

第二、有强烈的事业责任心。自进入加油站以来，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、有律己、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，自我加入到加油站这支队伍当中时，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，那么我将发挥自身优势，首先从油站的

当然，我也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，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！

加油站员工演讲稿子篇六

尊敬的各位评委、各位同仁：

大家好！很荣幸能站在这里参加加油站站长竞聘，首先我就个人基本情况向在座的各位评委作一个简单的介绍。

我叫xxx，现年35岁，1990年毕业于鹤峰县林中，1991年进入石油公司工作，取得经济管理专业大专文凭，20xx年参加省公司举办的站长资格培训，20xx年荣获恩施州石油系统先进个人暨优秀管理员荣誉称号。伴随着企业的发展，我不断提高自身各方面的素质，思想觉悟高，政治立场坚定，奉公守法，工作踏实。十多年的基层经历，我积累了较为丰富的工作经验，并坚信自己具备胜任燕子加油站站长的能力和素质。

在这次燕子加油站站长一职的竞聘中，我认为自己有以下方面优势：

三是以终身学习的精神来要求自己，繁忙的工作中，我始终不忘记学习，因为我深知学习于人的重要意义，一路走来，在完成本职工作之外，我的最大乐趣莫过于汲取丰富的知识营养。

如果我竞聘成功，在今后的工作中，我将努力做好以下方面的事情：

第二，全力做好安全工作，保障企业稳定运行。加油站始终坚持“安全第一、预防为主”的安全工作方针，严格落实安全工作责任制，正确处理安全与生产、安全与效益、安全与发展的关系，把安全工作放在各项工作的首要位置。加油站每日的安全巡检决不走过场，同时做好专业性、季节性和节假日的安全检查，特别注重夏季雨水高峰期和冬季取暖期的安全检查。对安全生产的制度的贯彻落实情况及时上报公司主管部门，得到他们的认可，做好安全检查记录，安全上的隐患和问题及时整改到位，把加油站的各项应急预案分步建立。同时组织员工学习、演练预案内容，组织员工学习安全知识，增强主动学习安全知识的意识，掌握安全事故应急处理的技能，保证加油站全年安全无事故，为加油站正常经营创造良好的安全环境。

第三，巩固发展新老客户，全面拓展销售业绩，以积极的态度确保圆满完成公司下达的销售任务。只有全体员工加强业务学习、增强服务意识，努力提高服务水平，靠我们的优质服务来赢得顾客的信赖，把进站加油的'每位顾客留住，同时积极开发中小客户，为他们排忧解难，做好拜访记录，用我们诚心的服务来打动新的客户，把中石化在鹤峰的终端销售做大做强。

我参加今天的竞聘，不是最终目的，我不是为竞聘而竞聘，

如果竞聘不成，我也无怨无悔，同样以主人翁的敬业精神，有一份热发一份光，为创造中石化美好的明天而拼搏进取。

我的竞聘演讲完毕，谢谢大家！

加油站员工演讲稿子篇七

各位领导、与会代表：大家好！

我是来自基层的一名普通员工，没有教师有着“人类灵魂的工程师”称呼的职业那样光辉，他可以让心灵去远航；也没有护士有着“白衣天使”美名的职业那样闪耀，她让生命续航。或许在我们身上能用上的形容词估计就只有普通二字，但是我们凭着一双勤劳的手，一颗乐于扎根基层的心，在普通而平凡岗位上也有着自己的辉煌。

记得两年前，我站销量不足300吨，随着公司改革的不断深入，管理体系日趋完善，在上级领导的指导和关心下，通过全站员工近两年的不懈努力，去年完成销售指标的150%，历史性的突破1500吨。估计有人会笑、会摇头。为什么呢？1500吨是辉煌吗？是的，1500吨的销量的确对于大加油站不算什么。但是要知道这1500吨来得是那么的不容易。

加出去的一公升油付出的都要比别人多很多。

即便如此，我们还努力挖掘潜在市场，通过各种渠道，各种方式联系和发展客户，定点客户从无到有，目前已与13家定点客户建立长期稳定的合作关系，年销量达到500吨。“边建公司”是我们定点其中的一个大客户，有一个较大的修路工程队，以前都是在私人加油站加油，由于私人加油站比我们每公升少0.1元，所以多次登门拜访都以失败告终，但是我们始终没有放弃，逢年过节给他们打电话、发短信，每当经过我站的时候给他们打招呼，请他们到我站参观，终于还是被我们的真诚感动，选择了我们。我们深深的明白，迎来大客

户难，要建立客户的忠诚度——留住现有客户更难。于是我们定期不定期的组织大客户开座谈会，了解他们想要的，并且请求他们对我们日常工作中存在的问题提出意见，对我们工作不周到的地方提出建议，我们能够满足的尽量满足他们，于是到现在定点客户一个不流失。

栏，把公司里的先进事迹，先进经验在宣传栏里面展示，定期的学习。全站上下心往一处想，劲往一处使，才使得短短两年多的时间，销量从不足300吨的油站实现销量1500吨蜕变。这里面当然也有随着经济的不断发展，人们生活水平提高带来的自然增长。但是两年翻5倍，纯粹的自然增长的说法是不切实际的。那靠的是什么？靠的是上下一心，靠的是兢兢业业，靠的是敢打敢拼、勇于创新的那股精神！

现有的4名员工中，没有一个员工叫苦叫累，相反，我们却乐在其中，把加油站里的事业当成自己的事业经营得红红火火。在站里感受最深的就是那中其乐融融的家庭氛围，他们早就把油站当成了自己的家，这也是全站员工能够乐于自己所处工作岗位的原因之一。长期以来，每当有员工遇到困难，我们像家人一样帮助、支持他，过年、过节、过生日都聚在一起，真正的把员工看成是自己的亲人。加油员忙的时候只要谁有空，肯定是第一时间冲出去帮忙，缓解劳动强度。站上的销量在不断的提高，而站内的环境也日益美化，春天我们利用仅有的闲暇时间在灌区和生活区的草地上种下花种，夏天，站里开满各色的鲜花，连内地的游客都被美丽的鲜花所吸引。面对赞赏，我们没有骄傲，而是以更加饱满的精神，更温暖的微笑去迎接每一位顾客。

历史的车轮又向前推进了一步，我们又站在了一个新的起点上，等待我们的是机遇、是挑战、更是新的考验，我们将一如既往的秉承奉献能源，创造和谐的企业宗旨，用我们普通而勤劳的双手和积极向上的心态，谱写属于我们的辉煌，让雄伟的布伽雪山下，美丽的布托湖畔那颗宝石花开得更加绚丽。

加油站员工演讲稿子篇八

尊敬的各位领导、同志们，大家晚上好：

我怀着激动的心情登上了这个公平竞争的平台，来接收组织的选拔。面对这次竞聘，作为一名老党员，老职工，老站长，我不再犹豫，决心抓住机遇，迎接我人生的第二次创业，再一次挑战自我，为我衷爱的石油事业，发挥自己的光和热！

我的口号是：实践自我再创辉煌

这次我选择了三类加油站作为我二次

创业的舞台。我深信凭借着自己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。下面是我如何开展工作的几点做法：

一、强化服务严格管理

在市场竞争如此激烈的今天，要彻底改掉坐等收钱的官商心态和作风，及时导入现代营销理念，以人为本，强化意识，优质服务，改坐等加油为站位加油，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，实行站长长期值班制，充分调动全站职工的工作积极性。

二、走访用户加强沟通

我认为目前首要的工作就是走访用户，在服务好新用户的前提下，尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，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。

三、立足服务开阔视野

要勇敢地走出去，走向市场，走进用户，倾听意见，多谈想法，利用企业良好地信誉和自身的不懈努力，使之成为我们新一批忠诚的用户，以只争朝夕，与时俱进的昂扬斗志，拓展市场，创销售佳绩！

四、特色服务亲情服务

建立用户会员制，在公司给予的权限内，最大限度为他们提供优惠政策，如随时免费擦车，洗车，免费检查轮胎等等，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、安全教育时刻不忘

每周组织学习安全知识，每天都要随时检查有无安全隐患，力争做到全年安全无事故。定立细致严格的卫生标准，使之成为一座整洁舒适的加油站，让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，诚恳做人，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，甘做企业永远的一颗螺丝钉。谢谢大家！

竞聘人□xxx