

竞聘加油站经理演讲稿(精选5篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

竞聘加油站经理演讲稿篇一

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家早上好！

首先，非常感谢各位领导给我提供了这次参加竞聘、展示自我的机会。我叫某某，今天我演讲的题目是：加油站经理岗位竞聘。

为什么我要参加竞聘？很多朋友和同事都问过我这个问题。作为一个女人，我没有什么远大的理想和抱负，我没有幻想要做什么企业家、女强人。为什么要参加这次竞聘？答案只有一个，就是源于我内心对中石油的热爱。虽然我是一名最基层的中石油员工，但当我穿着中石油的工作服走在大街上的时候，我都觉得非常的骄傲和自豪，我为在这家企业工作而感到兴奋，同时也为自己能为国家的石油事业作贡献而感到非常的光荣。

我现在是一名核算员，之前曾担任过加油站员和前庭主管，可以说加油站的全盘工作流程我都非常的熟悉，因此我的第一个优势就是有很丰富的工作经验。我的第二个优势就是年轻。加油站的工作比较简单而且单调，但是多年的工作经历并未使我感到厌烦，相反我依然保持着高亢的工作激情，对工作充满青春活力。我的第三个优势就是好学，有上进心。

在工作之余，我积极学习管理、营销等知识，经常通过网络和报纸学习和研究竞争对手的一些做法和经验，通过多渠道、多方面的学习和思考，不断充实和完善自我，提高自身综合素质。我的第四个优势就是有一定的组织协调能力，善于和别人沟通交流，以诚待人，用心做事，在同事中间有一定的号召力。

各位领导，各位评委，如果我竞聘成功，我会告诉自己，一定要好好努力，不要辜负领导的信任，尽自己最大的努力带领员工争创佳绩，但倘若我竞聘失败，那就证明我还不够优秀，我将进一步完善和提升自我，一如既往的为中石油的发展添砖加瓦。

作为石油人，我永远热爱自己的事业！作为竞聘者，我相信加油站在我的带领下业务将更上一层楼！请大家投我一票，谢谢！

文档为doc格式

竞聘加油站经理演讲稿篇二

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，使我学会了许许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许多顾客的好评。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3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。在城西加油站几年的工作，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。

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，所以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。所以我决心从我做起，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，要非常清楚自己的竞争对手，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。所以在今后的工作中，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，这也是油站经理增强品牌效应、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完一场战役，工作是大家干的，任务是集体完成的，我们要尊重自己的员工，主动关心他们的工作，学习、思想和生活，多与他们沟通，把“严慈”有机的结合起来。

第七、在节能降耗做到一个“细”字，细节决定节能，细节决定成效。我站利用原有水池储蓄和罩棚雨水用于洗拖把、冲侧所、洗手，达到节约用水；夜班下半夜车辆较少，要关掉部分照明用电。油品降耗更要从点滴入手，做到颗粒归仓。坚持开展以“节约一度电，一滴水，一滴油”为主题的节约竞赛。

第八、在安全和经营方面，我会正确处理好一个“兼”字。安全是弓，营销是箭，只有弓牢才能箭远；安全工作是一切工作的保证，必须万无一失，否则一失万无。既要让职工知道 $99+1=100$ ，又要让职工知道 $100-1=0$ 的深刻内涵。在安全工作中，我会层层落实好安全生产责任制，开展好安全教育，完善安全设施，落实好安全措施，扎实的做好日常基础工作。让安全和经营永远朝着企业的经营目标迈进。

如果竞聘成功，我会时时刻刻遵循“客户是金，员工是本，文化是根”这一法则。决心用人格魅力凝聚人，靠模范行为带动人，对工作主动热情，尽心尽责，尊重领导，爱护职工，努力提高自身素质，争取带出一支作风扎实，高服务、高质量的队伍，为企业的发展贡献力量。

我相信以一个女人特有的细腻、敏锐和自强不息的执着努力，一定会使加油站的管理得到提升和创新。

谢谢大家！

竞聘加油站经理演讲稿篇三

尊敬的各位领导、同志们：

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：

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。

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。

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
又一批忠诚的用户，以只争朝夕，与时俱进的昂扬斗志，拓
展市场，创销售佳绩！

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。

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！

竞聘加油站经理演讲稿篇四

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，做为一名老党员，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：

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。

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。

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,使之成为我们又一批忠诚的用户,以“只争朝夕,与时俱进”的昂扬斗志,拓展市场,创销售佳绩!

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。

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

竞聘加油站经理演讲稿篇五

尊敬的各位评委、领导和同事们:

大家好！

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—2007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：

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。

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。

(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。

“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。

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！