

2023年加油站经理竞聘 加油站竞聘演讲稿 (优质14篇)

运动会，是奋斗与精神的结晶，让我们一起书写属于我们的荣耀！怎样做好运动会的宣传工作，让更多人了解并参与其中呢？小编精心挑选了一些精彩的运动会宣传范文，希望能给大家宣传提供一些帮助。

加油站经理竞聘篇一

尊敬的公司领导：

您好！

我叫张云，男，1984年09月出生，中共预备党员，加油站经理竞聘演讲范文大专学历，6月毕业于龙岩学院软件技术专业。我于月进入中国石油天然气股份有限公司湖北分公司武汉零售分公司，并在新春加油站担任加油员；1月到203月在新春加油站担任大班长；年3月至今在陈家墩加油站担任大班长。

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，接受领导的挑选。经过一番权衡，我认为自己的优势主要有以下几点：

第一，我具有较好的政治素质和个人素养。

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。

第二，我热爱石油事业，具有一定的工作经验。

从年参加工作以来，从最基层工作干起，先后加油站零售副经理竞聘演讲稿干过加油、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。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。

第三，具有全面的组织、协调工作的素质和能力。

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。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。

第四，我具有严谨细密扎实高效的工作作风。

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，加油站片区经理竞聘报告无论什么工作，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扬了我。

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：

第一，真诚讲团结，当好领导参谋。

多年的工作经历告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么加油站经理竞争上岗演讲稿都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 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，求实效，团结同事一道献身石油事业。

第二，抓好管理，促进销售量的提高。

市场经济条件下，管理也是效益。为此，我将加强本加油站管理力度，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。

第三，提高服务水平，促进竞争优势的形成。

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。

第四，建立科学的培训机制，促进安全意识的形成。

石油工作不比其他工作，来不得半点马虎。为此，我将广泛加油站经理竞聘书范文开展安全培训活动，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。

第五，以身作则，提高素质到位。

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，我想以加油站长竞聘演讲范文丘吉尔的名言结束我的演讲：“我没有什么好奉献，有的只是热血、勤劳、眼泪和汗水”！

加油站经理竞聘篇二

尊敬的各位领导：

我叫xx□xx年生，本科文化□xx年xx月起进入中石化分公司工作□x年x月起担任加油站站长。历任站、站、站等站长职务，现担任加油站站长，在担任站长的这些年，无论是业务水平还是个人能力上我都有了很大提高。

今天在这里，我竞聘加油站站长职务。在20xx年，在原因的不利局面下，加油站通过全体员工的不懈努力，依然完成了汽柴油销量：吨，润滑油销售：公斤，燃油宝销售：瓶，便利店销售额□xx元。除汽柴油销量因政府原因未完成公司下达的销量指标外，其他各项指标均超额完成。自进入中石化工作以来，领导和同事们给予了我很多锻炼和学习的机会，也使我积累了一定的工作经验。我参与竞聘的优势有三点：

1、较为丰富工作经验。工作xx年来，我通过在加油站各岗位的实践锻炼，并积极参加各项培训，增强了自己在记账、计量、安全管理、经营管理等方面的知识和能力，积累了较全面的加油站管理的实战经验和协调内外关系的能力。

2、较强的工作责任心□xx年的一线工作培养了我吃苦耐劳、自信奋进的性格。任何成绩的取得来源于个人的努力和奉献；只有不断创新，敢于拼搏，不畏艰险，自强不息，才能取得成功。

3、较为宽广的客户网络。利用现有的客户网络和本人的社会关系，努力扩大固定客户数量。同时采取走出去、请进来的办法，听取客户的需求和建议，改进加油站的工作，努力提高加油站的油品以及非油品销售量。

如有幸竞聘成功，我的工作思路是：

“十禁令”，严禁“三违”现象的发生，扎实的做好加油站日常安全管理工作。

2、加强数质量管理。加油站的数质量管理，涉及到进、销、存等三个环节，具体体现在油品接卸、储存、计量和损耗的管理上。我将把握好两个环节，一是接卸环节，严格按照卸油操作规程，降低接卸环节的油品损耗。二是储存保管环节，严格执行各项规定，落实每班交接测量水高，每车接卸遵守卸油规程，达到车车入库心中有数，升进升出帐目清楚。

3、加强“三基”工作。要求员工以程序化、标准化、制度化的服务标准为准则，做好对客户油品销售工作的规范化服务。

对员工通过内部、外部监督，使员工岗位明确、量化考核、公平合理。

4、加强资金管理，确保资金安全。

严格遵守总部以及xx公司资金管理制度，加强加油站资金的日常监督，落实员工白天现金不超过20xx元，夜间不超过1000元，及时投币并做好记录，保险柜钥匙密码分人保管等安全措施，确保加油站资金安全。

1、强化员工的优质服务意识，树立以人为本的管理理念。

在市场竞争如此激烈的今天，导入现代营销理念，以人为本，强化意识，优质服务，认真落实加油“八步法”、“”等。使员工认识到提高服务的重要性。员工提高认识的同时，加大监管力度。只有通过不断的学习才能够提高自身的业务能力和服务水平，也只有不断的改善服务、创新服务才能紧跟公司的发展要求，才能立于不败之地。

2、依托站现有的硬件优势，开展特色服务，在公司给予的权限内，最大限度的为客户提供优质服务，配合洗车服务、加水，检查轮胎，做好非油品业务。

首先，完善各项便民服务措施，在做好日常经营工作的前提下，尽可能的解决顾客之急。在非油品上，动员全体员工大力展开非油品业务，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。

其次，学习站的先进经验，结合站现有的情况，充分挖掘站的市场潜力，利用站地处地缘优势，开展非油品特色经营，比如引进生鲜经营，联合长期在站内定点加油的出租车群体，开展各种特色商品的促销活动。

如果本次有幸竞聘成功，在今后的工作中我会倍加努力，勤奋工作，围绕今年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。

加油站经理竞聘篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好：我叫xx□现任xx中路加油站开票员。首先请允许我感谢各位领导的悉心栽培和各位同事对我的热心帮助，让我有机会站在这个展示自我才能的舞台上参加加油站核算员竞聘稿。今天我要演讲的题目是：“挑战自我，超越自我”！下面我先向公司领导及各位同仁汇报一下我的工作经历(省略)：

在人生的道路上，常常会有许多更高的目标等待着我们去攀登，俗话说的好“人比山高，脚比路长”，只要不断地“挑战自我，超越自我”，就一定会到达成功的顶峰。今天我能站在这个舞台上参加核算员岗位的竞聘，我认为我有以下优势：

首先，我有严谨细致的工作作风，吃苦耐劳的奉献精神，能够认真对待每一件事。

其次，我比较注重团队意识，能够团结同事，增强凝聚力，形成整体合力。

再次，作为女性，我有细致和温柔的一面。

在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，扪心自问，我能胜任什么？所以，我在工作之余，不断地吸取有关核算员的业务知识与加油站日常管理知识。并利用业余时间报考了两所学校，不断的学习，不断的充实自己。古语说的好：“天生我材必有用。”适奉这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的站在这里，展示自我，接受领导和各位同事的评议。假如今天我能竞聘上核算员一职，我将从以下几方面开展工作：

1. 充分领悟公司文件精神，一如既往的全力支持公司领导和站长的工作。
2. 提升业务素质，提高业务水平。
3. 加强学习加油站日常管理方面的知识，把安全放在第一位。
4. 协助站长完成公司下达的各项任务指标，做好加油站经营管理工作。
5. 不断完善加油站内部管理制度，协助站长节能降耗，严格控制好加油站费用。
6. 心胸开阔，待人真诚。团结每位同事，与他们一起共同学习共同进步。

记得作家奥斯特洛夫斯基讲过加油站经理竞聘报告这样的话：“生活赋予我们一种巨大的和无限高贵的礼品，充满着求知和斗争的志向，充满着希望和信心的青春”。我们拥有青春，所以我想每一个人都有一种“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”的豪情，有一种“踏破楼兰终不还”的冲动，因为我们年轻，我们有理想、有抱负，我们要带着梦想飞翔，飞翔在石油的舞台上。“有其职斯有其责，有其责斯有其忧”。

无论这次竞聘成功与否，对我都是一次锻炼和考验。我将一

如既往地服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。更好地为公司事业的全面发展尽自己的一份力量。

——给我一片天空，我要“鲲鹏展翅九万里”；

——给我一片海洋，我会“鱼跃龙门恨天低”；

——给我一个机会，我将“纵横捭阖展身手，峥嵘岁月竞风流”！

我的加油站站长竞聘稿完毕，谢谢大家！

加油站经理竞聘篇四

各位领导，各位同事：

大家好！

首先感谢领导和同事们的信任与支持，给了我这个机会参加此次竞聘。我叫××（个人基本情况）。

古语云：天生我材必有用。我的优势主要表现在以下几方面：

一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后在××××××等岗位工作过，积累了较为丰富的实践经验，比较清楚各个部门，各个环节之间的相互关系以及操作流程。

二是具有较强的工作能力。多年来，我一直把“认认真真履行职责，扎扎实实搞好工作”，“爱岗敬业，开拓进取”作为自己的人生信条，脚踏实地的工作，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我

始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯，敢作，敢为的精神。

三是具有强烈的事业心和高度的责任感，有吃苦耐劳的精神和开拓进取的意识。我能以大局为重，宽宏大量，不斤斤计较个人利益。能尊敬领导，团结同事。我也深知在知识飞速更新的年代更要不断的学习，装备自己，努力在各方面充实自己。无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习。

四是有较好的年龄优势。我正值而立之年，身体健康，精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中。

如果有幸得到各位领导和同事们的信任与支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。我将做好以下几方面工作：

一，提升服务层次，丰富服务内涵。服务是我们行业永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户要用“心”服务，做到诚心，热心，细心，耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立相应的制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自己的亲戚朋友，看作是自己的家人，把自己的工作变成传递温馨的窗口，树立加油站良好形象。

二，正视薄弱环节，迎难而上。组织好经营商品的进，销，调，存工作，了解市场，开拓经营，保障供应，确保质量，提高销量。同时要加强核算，分解落实各项经济指标，控制费用支出，降低商品损耗，提高效益。把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，明确发展思路和经营目标以及经营运作方略，重点抓经营带管理，促进经营工作快速发展，推动管理工作上台阶。同时注重制度创新，

秉公办事，做好站内员工考核，分配工作，充分调动每一个员工的积极性。

三，创建站点文化，营造健康向上，奋发有为的文化氛围，为客户打造品牌服务。要让每一位员工树立“用一流服务，创精品油站”的理念，以高昂的热情，忘我的精神投身到实际工作中，不断地开拓创新，努力进取。做好员工的思想政治工作，带领全体员工遵章守纪，保持良好站风和站容站貌。组织员工开展创建先进加油站和争当优秀加油员活动，不断提高服务质量。

四，统一思想，提高认识，时刻绷紧安全这根弦。落实加油站安全生产责任制，开展安全教育，完善安全设施，落实安全措施，实现安全生产。同时要管理好站内设备设施，组织人员经常维护，保养，使之处于良好状态。

五，加强领导，落实责任。在主管公司授权范围内，处理站内外日常事务，重大事件及时上报并协同处置，合理调配人力，坚持每日指导，检查，督促各岗位员工的工作。

各位领导，同事们，上述几点是我对工作的思考，如果我能竞聘上该岗位，我将按照上述的计划扎实有效地工作。如果我在竞争中不能取胜，我仍将一如既往的恪尽职守，努力学习，勤奋工作，干好本职工作，为我站奉献自己的微薄力量，为我站的发展添砖加瓦。

谢谢大家！

加油站经理竞聘篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

各位领导，作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在此次竞聘中获得成功。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将堂堂正正做人，兢兢业业做事，为我们***加油站的发展做出积极的贡献，这些年来我辛苦工作，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，我感谢在座的各位领导能给我一个这次竞聘加油站经理竞聘演讲报告的机会，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。我来自一线，多年从事加油站工作，这些来，我先后从事过加油站加油员、加油站记账员等职位，今天，我竞聘的加油站是巴州加油站副站长，我能来竞聘这个职位，主要具有以下优势。

（一）有很强的沟通能力

本人拥有很强的沟通能力，在日常工作中，我们在服务好新用户的前提下，要尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，我个人凭借着良好的沟通能力和办事能力与客户进行了良好的沟通交流，却保客户不会丢失。

（二）良好的人际关系

至今为止，我工作已经有**年了，这些年来，我凭借着良好的人际关系，发展了很多的客户。像咱们***市的一些企事业单位，大多数已经成为加油站的定点加油用户，现如今***公司，***林场等。他们的领导也已经和我达成共识。准备帮助我们加油站进行宣传和推广工作。还有，就是非固定用户的大批量用油。例如西山风力发电二期三期工程的施工单位，经过我的几次走访，已经成为我们加油站的定点购油用户。

（三）安全教育方面

我深知加油站安全工作的重要性，为了能提升安全性能，让顾客能放心来我们加油，在加油站安全管理工作上拥有很多

工作经验，可以保证加油站安全工作深入到位，让各位领导和客户达到满意。

各位领导如果这次我竞聘***加油站站长一职成功，我将在**加油站开展如下工作。

（一）稳定客户，做大销量

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

- 1、落实五项便民措施，推行容美茶水服务，形成员工与顾客浓浓茶水情。
- 2、建立用户会员制，长期会员，资源紧张时想受优先权。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，在中油脱销时抓好服务，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。依托容美站可开展多元化服务的硬件优势，特色服务，亲情服务，在公司给予的权限内，最大限度的为他们提供优质服务，洗车服务、加水，检查轮胎，依托市场调研、电话联系、登门拜访等方式，做到客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密、牢固、友好、和谐的客户关系。走访大客户，特别是菜坡煤矿运输车队，鑫新矿业公司，物流公司，反季节蔬菜运输老板，大型矿山机械。应尽快把这部分用户聚拢起来，力保市场不失，做大销量。

（二）强化服务，严格管理

在市场竞争如此激烈的今天，及时导入现代营销理念，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，每日组织单人服务考评，改24小时工作制为8小时工作制，实行站长长期值班制，确保住站率85%。工资二次分配，实行升油工资+考评积分的新办法，提高全站职工的工作积极性，打破吃大锅饭的旧分配体制。

（三）抓规范化服务，树品牌效应

加油站是中石化对外的形象窗口，规范化服务的好坏，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。抓规范化服务要从细微、点滴入手、从着装、站容、站貌、服务用语着手，要求每个员工牢记“引、问、开、加、盖、擦、唱、送”八个字，并能分细每步操作程序，按章严格操作。规范员工的行体动作，同时要求员工做到三个“一点”，对用户热情一点，服务周到一点和耐心一点，给客户一个好的环境，好的心情，让他们感受到一种回家的温馨，让他们真正体会到在中石化加油站花钱不仅是买到了油品，而且还买到了上呈的服务。让司机们走了想回来，来了不想走，确保司机回头率100%、油箱加满率100%。

回首往事，历历在目，多年来辛勤工作，诚恳作人，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，愿为企业永远的一颗螺丝钉。

加油站经理竞聘篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

本人来到中油这个大家庭已八年,在这八年的磨练中,我已深深的爱上了这份工作。一路走来,要真心感谢领导与同事的关怀和厚爱,更要感谢公司给我展示自我和公平竞争的机会,这次展开费用包干加油站经理竞聘是公司努力提销增量,降费增效的重大举措,我坚决拥护并积极参与。今天我竞聘的是承包站一长春加油站经理。以下分三部分内容介绍,不当之处请批评指正。

我是xxx,20xx年11月-20xx年4月在中国石油xx洪仑山加油站任核算员□20xx年4月-20xx年6月在中国石油益阳蓝光加油站任核算员□20xx年7月-20xx年4月在益阳美沅加油站任加油站经理□20xx年4月至20xx年9月在益阳银城路加油站任加油站经理,20xx年9月至今在长春加油站任站经理。个人曾获得“优秀核算员”、“优秀加油站经理”称号□250xx年顺利通过职业技业中级培训考试,20xx年已参加高级理论考试,预计今年参加高级实操考试。还积极向党组织靠拢以期以党员的标准严格要求自己□20xx年被列为入党积极分子□20xx年转成预备党员。

（一）、熟悉加油站的各项管理，有较强的沟通协调能力

在任加油站经理这个岗位五年里,使我对加油站客户管理、设备管理、安全管理、台帐表单、规范服务、环境卫生等各方面都熟知于心□20xx年9月接手长春加油站,我带领全站员工共同努力,站容站貌有了较大改善,安全工作有明显提高,内务管理有提高,销量呈逐步上升趋势,同时开辟出了小菜园,员工队伍相对稳定。由于长春加油站在250xx年-20xx年4月都是六个人上班发七个人的工资,而到我接手时正好碰上人事改革,减少一个加油员,同时曾经多发的那份工资也减下来了(就是五个人上班,发五个人的工资),原有两名实习人员相继到其它站任职,如此一来大家工作量增加,工资

反而减少了。我立即组织员工学习公司相关制度，作解释工作，确保了员工不带情绪上班；我站左侧居民搭线用我站的电已有二十几年，多次解决未果，给公司带来经济损失。我就向员工和周边居民了解情况后向公司反映，在公司相关领导出面解决时，加油站积极配合，跟他们周旋，保证了员工安全和加油站财产安全，也解决了此个大难题，挽回了公司财产损失。

（二）、具有强烈的事业心和责任感

在以往的工作中，我始终做到以站为家，以企业为家，对中石油有着深厚的感情，为企业勤勤恳恳、兢兢业业。

较强的责任心与自信心。我深知，任何成绩的取得都源于个人的努力，只有有耐心、敢创新、自强不息才能搞好加油站。

（三）、具有不断学习不断进取的精神

在中石油这个大家庭中，我在每一个工作岗位上，都认真做好本职工作，钻研专业技能，不断的提高和充实自己，认真学习和执行《加油站管理规范》以及各种规章制度。不断在工作中积极向领导请教、向同事学习，积累了加油站管理经验。同时也懂核算、计量工作流程，在此岗位人员如果有事请假等情况下能及时顶替代班，及时上传各种数据和报表。

我深刻的认识到除了做好加油站日常管理工作以外，还要加强学习，不断更新理念，奋发上进，提升自我素质和业务水平，目前最重要的是要在提销增量上下大功夫，有销量才会增效益，带领员工努力完成公司下达的各项任务。

如果我竞聘成功将从以下几方面做工作：

（一）、硬抓安全管理

我们不缺少安全制度本身，而是落实安全制度的执行力。因此要时刻做好员工的安全教育工作，加强培训，严格遵守服务规程，严抓、常管，时刻把安全工作放在第一位，定期组织安全培训。让员工参与环境因素和危害因素识别，使各岗位员工都按操作规程办事，杜绝“三违”行为的发生，保证人身财产安全。并在周例会上做安全经验分享，使员工增强安全意识，受到深刻的教育，并在加油站组织学习、参加加油站各种突发事件的演练，使员工遇到突发事件临危不乱，应对自如。此外，加强加油站的安全巡查工作，做到小隐患及时整改，大隐患及时上报，彻底消除安全隐患，彻底保证加油站正常运营，做到零事故的发生。

（二）、强化员工的优质服务意识，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。任何优质服务都是在执行中体现的，没有真正的执行都是一纸空谈，只有严抓、严管，突出“严”字，从严治站，使规范服务成为一种自觉行为。在提高认识的同时，加大监督力度，实行站内、用户、公司三重监督，主抓日常服务、卫生工作，定立服务值班制度，并面向用户公布监督电话，站内设客户投诉处，如遇客户投诉能及时有效的得到处理。

（三）、开拓视野，拓展市场

要勇敢地走出去，走向市场，走进用户，倾听意见，多谈想法，利用企业良好的信誉、用活公司优惠政策和自身的不懈努力，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，把长春加油站的销量做上去，为公司创效益。

（四）、完善客户管理，巩固老客户，积极开拓新客户

对稳定的客户进行调查建立客户档案，了解客户用油和需求情况，月消费量、加油周期、加油习惯，对油品以外其它业务是否有特殊要求。对固定客户制定拜访计划，跟踪客户用油情况，及时了解客户的需求和想法，以不断提高顾客的满意度和忠诚度。做好客户的售前开发、售中服务和售后拜访。发挥客户也帮忙做宣传，发展新的客户，壮大客户群体。

（五）、对员工实行亲情化管理搞好加油站文化建设

坚持“以人为本”的人性化管理理念，利用工作之余与员工交流、沟通，把员工当朋友、当兄弟、当姐妹，及时为有困难的员工排忧解难；按照《加油站管理规范》，结合加油站实际情况制定出适合本站的考核制度，对员工进行考核、对比，并做到考核透明度，奖勤罚懒，拉开收入差距，以在加油站形成一种比、学、赶、帮、超的工作氛围，彻底调动员工的积极性。

让员工有充分的主人翁意识和站荣我荣、站辱我耻的精神。鼓励他们多提合理化建议，经常组织员工进行不同形式、不同水平的业务培训，并开展丰富多样的文体活动，提高员工的凝聚力。

（六）、做好现场管理和设备设施管理

做好现场管理，包括员工着装精神面貌要好，划分卫生责任区要求站内人员对各自区域卫生负责，随时打扫保持干净；针对设备设施管理制定“四定三包一挂”制度，责任到人，对站内相关设备进行保养维修，保证设备设施干净完好，正常运行。

（七）、控制油品损耗

按照“三二三”验收程序进行油品计量验收，控制好进油运输损耗；坚持每天交班交库存，发现非正常损耗立即查明原

因；每月对加油机进行自检，把加油机付油率控制在正常范围内。保证不浪费公司一滴油。

我希望能够继续从事xxx加油站经理岗位的工作，为自身素质的提高，更为公司业绩更上一层楼奉上一份绵薄之力。请各位支持我、帮助我。

如果在竞选中失败，我也不会灰心气馁，一如继往地勤奋工作，加强学习，全面锤炼自己。

谢谢大家。

加油站经理竞聘篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好，迎着十七大的春风，我公司在现任领导班子的带领下，各项工作蒸蒸日上，欣欣向荣。面对石油事业的明天，我充满信心，鼓足干劲。今天鹤峰石油公司站长竞聘开始了，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xx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xx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xx站三年的工作，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六项劳动纪律标准，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xx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，目前中石油已进入鹤峰，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，使之成为鹤峰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、冲厕所、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991=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！

演讲人：

加油站经理竞聘篇八

演讲稿可以帮助发言者更好的表达。在现在社会，能够利用到演讲稿的场合越来越多，相信写演讲稿是一个让许多人都头痛的问题，下面是小编为大家整理的加油站片区经理竞聘演讲稿范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

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，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，我将积极加强对本片区的加油站管理力度，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，我将广泛开展安全培训活动。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。如果我能够竞聘成功，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。

尊敬的各位领导，评委，同事们，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，竭诚欢迎诸位用挑剔的眼光看我，多提宝贵意见。最后，我想以丘吉尔的名言结束我的演讲：“我没有什么好奉献，有的只是热血、勤劳、眼泪和汗水”

谢谢大家！

加油站经理竞聘篇九

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

首先，非常感谢组织给予我再次登上这激情舞台与各位有识之士一比高下，展示自我的机会，来竞争白家湾自助加油站经理一职，接受组织的精准选拔。

一、我的基本情况：我叫xxx今年32岁，目前是黔江本部册山加油站的一名普通员工（加油员），过去十余载在公司基层各岗位上接受过长时间的工作实践与积累，对加油站各环节的工作都了如指掌，也承蒙公司栽培，同仁厚爱，赴区外市场利川利沙加油站组织前期经营管理工作（时任利沙加油站站长）；次年由于工作的需要，组织将我调遣至建始邕州

加油站任加油站经理，配合片区经理张勇组织开展邕州站的各项前期初始化工作及后续经营；05年初公司领导将其召回，紧锣密鼓的拉开了本部正阳加油站的工作帷幕（时任正阳加油站经理），在这些日子里虽未给黔江公司立下汗马功劳，但也为公司鞍前马后用心奔波数载。

二、恪守岗位职责、接合自身优势，搞好本职工作。从进入公司至今的十余年里，我怀着对石油事业的高度热情，抱着对奉献能源，服务大众的真切愿望，始终坚持吃苦在基层，从加油工干起，努力向业务精、经验足的领导及同行学习，经过长时间的岗位起浮锻炼，政治觉悟与业务水准都有大幅度的提升。更能恪守岗位职责、接合自身优势，搞好本职工作。

1、对加油站的日常经营、管理和服务工作，都有较深的实践经验

2、也能有效的把领导意志与加油站的实际情况相结合，制定出切实可行的营销策略、促销方案，更懂得怎样组织人员对干线内竞争对手的经营管理，销售业绩进行密切调查，为本站的业务拓展，作好坚实的铺垫；定期完成对固定客户的回访，对这类客源加以稳固；另外不间断的组织员工，挖掘潜在消费群体，促成销售攀升，效益递增。

3、严格执行公司的各项qhse政策、制度，确保员工与加油站无事故、无污染、无职业危害的qhse目标达成，努力搞好本站的创星达标工作。

4、搞好现场管理：按时完成日常巡检，设备保洁、维护与责任分工落实，确保站内员工着装整洁，服务热情，工作有序，来有迎声，走有送声，有求必应；尽可能做到保质、保量、保安全，环境好、服务好，顾客满意的销售工作之“三保、两好，一满意”。

5、恪守职责监督、检查油品计量工作及油品的进、销、存和数、质、量；定时组织盘存便利店商品的购进、销售、库存，有效监管便利店经营状况；督促核算岗对本站的资产、资金、销售业务、日常费用的核算，控制好费用支出，实现节支增效，使单站利润尽可能的最大化。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

加油站经理竞聘篇十

各位领导、各位同事：

大家好！

站在这里我的心情特别感动，感动的是我再一次站在了这个演讲台上，再一次有时机与大家在一起沟通。我特别感谢各位领导、各位同事给了我这次时机。

自我介绍一下，我叫xxx□xxx年参与工作□20xx年4月起担当xx加油站站经理。在担当站经理的两年中无论在个人力量上，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怀，同事的支持，才使我有今日的成长，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。在工作中我还有许多缺乏，但我请大家信任，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治理工作

安全工作是企业进展的生命线，任何工作都不能离开安全，只有在安全工作的根底上，才能做好加油站的各项工作。

1、进一步增加安全意识，加强安全引导，削减安全隐患。做好加油站员工的安全意识教育工作，同时，仔细做好警示、提示、劝导，杜绝车辆进出无序、吸烟、接打手机等安全隐患；加强油品装卸环节治理，标准操作程序，消退事故隐患，杜绝事故发生。

2、制定完善加油站安全预案，防患于未然。依据实际状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、加强班组安全治理。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治理，仔细落实安全治理制度，落实责任，标准操作程序，加强安全检查，使安全治理切实到位。

二、营销工作

随着社会的进展，大路车辆的增加，成品油市场的'前景也越来越宽阔。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消失了前所未有的局面，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，成品油价格消失了空前的回落。面对突如其来的变化，怎样应对，怎样在营销上翻开局面，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，翻开一片宽阔的市场。

首先，要提高员工的效劳意识，凭借优质效劳，留住老客户，开发新客户，增加进站率，扩大日销量。

效劳的质量将在很大程度上打算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重和神圣，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。要依靠效劳来抢占市场。

同时进一步了解客户信息，建立起完善的客户档案，把流淌过客变成固定客户，与客户进展真情互动。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沟通。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，还应派专人常常到企事业单位、车队等公司进展面谈推销，针对各个客户的不同特点进展推销，开发客户。

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便利面，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。加油站这个特别的工作环境，打算了顾客的第一消费需求是加油，而非购物。所以必需从加强自身形象宣传，引导客户消费，营造消费气氛入手。“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。固然，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，鼓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、加油站的精细化治理

加油站的治理贵在做实做细。推行精细化治理，严格遵守各项操作标准，仔细执行班前会制度、考核机制等治理方法，执行内控流程，做好加油站的日常治理工作。

四、连续学习，不断提高

学无止境，勤于学习、勤于做事、勤于思索，只有不断的学习，才能够适应不断变化的状况。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，学本事，同时也将与大家一同学习，不断的提高，适应企业的进展。

这次竞聘，给了我一次呈现自我的时机，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时机，我都会一如既往地以饱满的热忱去工作、去奋斗。保持一颗平常心，扎实工作，“天道酬勤，厚德载物”，我信任时机对每个人是均等的，只要有耕耘就会有收获！只要我英勇参加，就有盼望胜利，我诚心盼望大家信任我，支持我！

感谢大家！

加油站经理竞聘篇十一

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫xx，20xx年进入xx销售公司工作，现任xx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“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，永不放弃。

谢谢大家！

加油站经理竞聘篇十二

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

首先，非常感谢组织给予我再次登上这激情舞台与各位有识之士一比高下，展示自我的机会，来竞争白家湾自助加油站

经理一职，接受组织的精准选拔。我此次演讲内容分为：一、我的基本情况；二、恪守岗位职责、接合自身优势，搞好本职工作；三、对白家湾自助加油站后续工作的设想；四、反省过去，从头再来；

一、我的基本情况：我叫张志宏，今年32岁，目前是黔江本部册山加油站的一名普通员工（加油员），过去十余载在公司基层各岗位上接受过长时间的工作实践与积累，对加油站各环节的工作都了如指掌，也承蒙公司栽培，同仁厚爱，赴区外市场利川利沙加油站组织前期经营管理工作（时任利沙加油站站长）；次年由于工作的需要，组织将我调遣至建始邛州加油站任加油站经理，配合片区经理张勇组织开展邛州站的各项前期初始化工作及后续经营；05年初公司领导将其召回，紧锣密鼓的拉开了本部正阳加油站的工作帷幕（时任正阳加油站经理），在这些日子里虽未给黔江公司立下汗马功劳，但也为公司鞍前马后用心奔波数载。

二、恪守岗位职责、接合自身优势，搞好本职工作。从进入公司至今的十余年里，我怀着对石油事业的高度热情，抱着对奉献能源，服务大众的真切愿望，始终坚持吃苦在基层，从加油工干起，努力向业务精、经验足的领导及同行学习，经过长时间的岗位起浮锻炼，政治觉悟与业务水准都有大幅度的提升。更能恪守岗位职责、接合自身优势，搞好本职工作。

1、对加油站的日常经营、管理和服务工作，都有较深的实践经验。

2、也能有效的把领导意志与加油站的实际情况相结合，制定出切实可行的营销策略、促销方案，更懂得怎样组织人员对干线内竞争对手的经营管理，销售业绩进行密切调查，为本站的业务拓展，作好坚实的铺垫；定期完成对固定客户的回访，对这类客源加以稳固；另外不间断的组织员工，挖掘潜在消费群体，促成销售攀升，效益递增。

3、严格执行公司的各项qhse政策、制度，确保员工与加油站无事故、无污染、无职业危害的qhse目标达成，努力搞好本站的创星达标工作。

4、搞好现场管理：按时完成日常巡检，设备保洁、维护与责任分工落实，确保站内员工着装整洁，服务热情，工作有序，来有迎声，走有送声，有求必应；尽可能做到保质、保量、保安全，环境好、服务好，顾客满意的销售工作之“三保、两好，一满意”。

5、恪守职责监督、检查油品计量工作及油品的进、销、存和数、质、量；定时组织盘存便利店商品的购进、销售、库存，有效监管便利店经营状况；督促核算岗对本站的资产、资金、销售业务、日常费用的核算，控制好费用支出，实现节支增效，使单站利润尽可能的最大化。

6、督促各班组做好班与班交接工作，做到班报、日报、旬报、月报，各报表数据汇总与进帐资金相吻合，做到站内无赊欠与坐支，更不允许有**，挪用等事件发生。严格执行当班人员随身携带资金不得超过400元的严格规定，把它定为白家湾加油站的一大禁，确保24小时内大额资金按时上缴进帐及进柜封存；做好票据的登记及保管，做好各类台帐，确保帐帐相符，帐实相符，无涂改，无差损，按时向财会及业务部门提交旬报、月报，配合搞好资金安全，帐务累计、盘存，完成公司下达的其他任务。

7、把安全工作作为站内工作的重中之重来抓；把事故的苗头作事故处理。无论是资金安全，人员安全，加油站都要制定明细的预案，定职、定责到人，若发现有不安全因素必须上报公司相关领导，立即启动相关预案，尽可能把安全风险降到最低。

8、对各岗位实行绩效考核，多劳多得原则，提高员工的工作积极性与竞争意识；以业绩评定每月的优秀员工，作为年度

上报公司参评优秀员工的基本依据。

9、对加油现场实行走动管理，监督好当班员工工作区间保洁与定期设备保养，并作出检查记录，切实关注细节，确保现场工作有序开展，设备、设施清洁良好运行。

10、定期配合公司安保部门或站内自行组织对地埋管线罐子有无渗漏的观测与登记，对各静电接地点进行检测，对配电与发电设备进行保养维护；随时观测站内各加油机油品数量、质量是否符合国家规定误差范围，并作登记。

三、对白家湾自助加油站的后续工作设想。自08年7月10日上午8时重庆首座投资1750多万元的自助式加油站——袁家岗加油站正式投入运营，意味着自助式加油站将成为重庆公司以后加油站建设及经营的主要模式，黔江的白家湾自助加油站是继重庆袁家岗之后在遂渝高速、重庆主城区及永川、万州、黔江等地增建的自助型加油站之一。任职白家湾自助加油站后我不光要恪守自身岗位职责，把过去积累的经验与目前工作有效融合，搞好份内工作，努力做好全方位服务型加油站向自助服务型加油站工作意识及工作重心的自我调节转换，还要带动与培训员工作好此类工作，让全站上下团结一致把前期顾客自助使用加油器械、设施、设备的使用与安全指导工作做好、做细、做全。另外，还要把这个团队带成一个吃苦耐劳、团结向上的学习型团队，让白家湾自助加油站的声誉响彻黔城及周边市县，为我司树立一个标杆站、形象站。

四、反省过去，从头再来。我曾在人生道路上走过弯路，我用两年的不眠之夜来省查过去千百次，今天的我、以后的我将把他当作人生的一面明镜，让他照亮我的前路，警示我不再犯错。

谢谢！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

加油站经理竞聘篇十三

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！

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！

加油站经理竞聘篇十四

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，20xx年毕业于鹤峰县林中，x年进入石油公司工作，20xx年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：

一是基层工作经历，积累了丰富的管理经验，十多年的基层经历，使我对加油站设备管理、安全管理、台帐表单、规范服务、环境卫生等各方面管理都熟知于心，多年的ic卡管理经验，使我对ic卡管理系统各环节能驾轻就熟。

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。因此，在以后的工作中，我决心，从自己做起，要求别人做到的，自己必须首先做到。任何优质服务都是在执行中体现的，没有真正的执行都是一纸空谈，只有严抓、严管，突出“严”字，从严治站，使规范服务成为一种自觉行为。在提高认识的同时，加大监督力度，实行站内、用户、公司三重监督，主抓日常服务、卫生工作，订立服务值班制度，并面向用户公布监督电话，站内设投诉处。

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20xx年下达的销售任务。

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！