

# 2023年加油站演讲稿 加油站竞聘演讲稿(精选5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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？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。

## 加油站演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

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x常常□x年参加工作。

20xx年4月起担任xx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管理工作

安全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。

## 二、营销工作

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。

另外，对于加油站来说，扩大一定的知名度和美誉度对于宣传加油站形象，宣传“中国石油”的品牌形象也是非常重要的。

所以要鼓励员工做好我们品牌的推销工作，提高品牌效应

第三，积极开展非油品业务

三、加油站的精细化管理

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。

## 加油站演讲稿篇二

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，19xx年毕业于xx，1991年进入石油公司工作，1997年取得经济管理专业大专文凭，2005年参加省公司举办的站长资格培训，2007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08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！

### 加油站演讲稿篇三

我是来自的，非常荣幸能够站在这里，与大家聚集一堂，用演讲的方式表达我们对美好未来的憧憬。今天我演讲的题目是《秉承诚信经营，引领时尚生活》。

信赖源自诚信，诚信创造未来。以“荟萃时尚、美丽华欣；诚信为本、时尚为先，要做就做最好”为经营宗旨，坚持诚信经营，在\_\_\_\_市工商局和市供销社的大力支持和指导下，按照《宁夏回族自治区星级信用市场认定管理办法》和《宁夏回族自治区星级信用市场认定标准》，我公司结合自身实际，组织全体员工积极参加自治区开展的“创建五星级信用市场”的活动，“爱护信誉要像爱护自己的眼睛一样重要，对

待顾客要像对待自己的亲人一样温暖”，公司成立了由一名副总经理任站长的“12315消费维权服务站”，建立了服务质量考核体系、服务质量监控体系、投诉处理体系和信息反馈体系“四个体系”；认真落实问题预先控制、过程质量控制、服务缺陷控制和越级投诉控制“四个控制”；建立了三级消费者投诉绿色通道，第一级由柜组负责，第二级有现场主管经理负责，第三极有副总经理负责。在处理商品的投诉过程中，坚持“三为主”的原则，即：可退可不退的以退为主，可换可不换的已换为主，责任分不清的以我为主的原则；在处理服务质量的过程中，坚持“三先”的原则，即：先赔礼、先道歉、先承担责任的原则。“大鹏一日同风起，扶摇直上九万里”。通过精心安排和严格管理，消费者的各类投诉案件由20\_\_年的32件下降到20\_\_年的12件，同比下降了62%，公司的信誉度得到快速提升；销售收入增幅达63%，收到了明显的社会效益和经济效益，得到了社会和广大消费者的普遍认可和赞誉。20\_\_年12月份被自治区工商局认定为全区商品零售行业唯一一家五星级信用市场，20\_\_年3月又被\_\_\_\_市人民政府授予“20\_\_年度\_\_\_\_市30强企业”。

把企业经营理念和传递时尚生活、弘扬社会主义文化相融合，从长远发展的战略高度，将诚信建设作为企业的经营理念和企业文化建设相结合，利用橱窗、企业文化墙、员工生活天地专栏以及广播等进行广泛的宣传发动，在全公司营造了浓厚的创建氛围。通过宣传发动，广大员工充分认识到，只有“诚实守信”坚持按市场法则办事，才能在市场竞争中立于不败之地。中国企业素有“为商之道先在于为人”、重义轻利、生财有道等中华民族优良传统和高尚品德，华欣百货商厦在注重经济效益的同时引领时尚生活潮流，成为传递个性与情感的媒介，促进社会和谐发展。商场始终贯彻落实以人为本的发展观念，把诚实守信的价值观纳入企业精神文明和企业文化建设之中，真正把诚实守信的经营理念贯彻到企业管理经营的全过程，使全体员工树立诚信意识，深刻理解诚信是企业兴盛的应有之道。“言而无信，行之不远”。

以市场法则为导向，诚信经营。诚实守信是中华民族的传统美德，自古以来，我国历代商人把讲求信用、诚实待人、信守承诺等观念和行为，作为商业经营及社会交往的行为准则。“假一赔十”，积极维护消费者利益。我们以信誉赢得市场，把商品质量管理工作作为企业内部管理的一项重要内容。从源头上严把商品进场关，按照商场经营销售方式，对自营商品，严格品牌调研和商品质量鉴定，确保万无一失方可上柜销售；对代销商品，按照国家相关法律、法规，供应商需提供完整资证，遵循相关流程方可进场。坚持诚信宣传，不弄虚作假。为做好商品价格管理工作，我们从提高商场管理人员个人素质和法制观念入手，提高商场依法管理意识。并在商场内建立物价员制度，成立物价检查小组，建立健全物价管理台帐，对所有商品价格秉承诚信经营，杜绝任何价格不规范现象；同时定期组织全体员工学习相关法律法规，做到协调分工，齐抓共管，明码标价，一货一签，标签规范，并通过周、月检查，形成良好的价格环境。

积极参加社会公益事业活动，扶贫济困。5.12\_\_\_\_大地震，让无数的人为之流泪，让无数的人为之感动，在灾难面前，名利何其卑微，生命何等可贵，人性的光辉焕然彰显。第一时间捐款捐物，献出企业的一片爱心，同时送出我们心中美好的祝愿。回头审视过去的日子，让我们更加相信，拥有生命是何等幸福的事情，而生命中的一切并非理所当然，生活原本有太多的真意值得珍惜。逝者已矣，生命坚强，活着，就要有活着的样子。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，营造诚信经营氛围，构建和谐社会，通过大力弘扬诚实守信的良好风尚，使企业的经营活动有助于提高全体社会成员的生活品质，推动社会风气的净化和文明程度的提高，有利于环境保护和社会可持续发展，进而实现企业与社会、企业与自然的和谐统一、协调发展。还将继续向前，争创全国五星级诚信市场，“百尺竿头，更进一步”。愿我们大家一同携起手来，为共建诚信，创造和谐美好的生活而努力奋斗！

## 加油站演讲稿篇四

夏天来了，我也来了！我驾着石油公司机构优化改革的热潮而来，来参加加油站经理竞聘，我要感谢组织为我们提供了这样一个展示自我，挑战自我的机会。石油公司这次机构优化，对于调动职工的积极性，提高工作效率，增强工作效能，具有重要意义，我坚决拥护，并积极参与。

首先借此机会，我要对在座各位领导和同志们多年来的关心、培养和帮助，表示衷心的感谢。是你们的关爱和帮助，让我一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天，让我这个远离家乡千里之外的我一点都没有感到“身在他乡为异客”的感觉，在这里，我感受到的是，加油站收款员竞聘演讲稿浓浓的亲情，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。

下面，我向大家简要介绍一下我的个人情况，让大家对我的了解更加全面，更加直观。

我叫路同行，来自美丽的沂蒙山——山东。今年26岁，大专学历，中共党员。20xx年3月加入中油萧山销售分公司天伞加油站做加油员，后被调到xx海旺加油站做计算员。由于工作成绩突出。20xx年10月提升为站长。20xx年10月调入城东加油站，现任城东加油站经理竞争上岗演讲稿。

下面谈一谈我竞聘这一职位的优势。

优势之一是我具有高度的责任感和敬业精神。工作的几年来，我深有体会，不管做什么工作都需要高度的责任感和敬业精神，如果少了这两点将很难做好工作。平时，我始终注重自己的工作作风，严格要求自己，努力使自己做好干一行，爱一行，专一行。特别是在20xx年6月份，在海旺加油站有一宁波牌照的集装箱货车杂加油时发生自然，由于我及时补救，避免了加油站和货车的损失，受到公司领导一致好评。

优势之二是我善于学习，具有一定的专业理论知识加油站片区经理竞聘报告。21世纪是知识经济社会，一个人如果没有知识，将很难在社会上立足。自工作以来，我时刻不忘学习，不仅学习课本上的，还向身边的领导同事学习。我曾多次参加公司组织的培训活动，取得计量上岗证书，同时，我还取得单位安全生产管理人员培训资格，经培训具备了安全生产任职资格。另外，在20xx年8月在萧山征文中，我曾发表过《立足石油事业，开拓创新业绩》的文章，获得三等奖。可以说，经过多年的学习与实践，我掌握了较扎实的专业知识。这为我做好下一步工作打下了坚实的理论基础。

优势之三是我年轻，接受新事物能力强，能更好的工作。我今年才刚刚26岁，我有活力、有信心、有激情、有着旺盛的精力和工作能力，能更好的去投入到工作中去[]20xx年10月城东加油站刚开业时销量才180吨，后经过不断的努力四月份上升到364吨，远远超过了公司下达的280吨的任务。

优势之四是我具有较丰富的工作经验和才能。虽然我从事石油行业的时间不长，但我从事的岗位却不少，每一次的岗位变迁都使我对公司的了解更加具体，使自己的能力和经验得到提升，我也更加了解到石油市场上的变化和石油行业的竞争何其激烈。可以说，每个岗位上的工作经历，使我积累了一定的工作经验，锻炼了我的管理才能，特别是我担任站长期间，更加使我的管理能力得到升华。有人说，经历是一笔财富，而我更愿意把自己的经历当成一种资源，一种在我今后的工作中可以利用、可以共享、可以整合的资源。

当然，我也更清楚，成绩也好，经验也罢，它只能说明过去，并不能证明未来。

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，加强对客户开发管理力度及便利店的运营管理，做好站内质量计量监控、费用控制，市场和价格信息的调查工作及石油批发销售，进一步健全站内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加油站的每项工作纳入到正常的管理轨道。

如今石油行业的竞争逐渐转变成了服务的竞争，服务营销工作做的好坏将直接影响着销售业绩。为此，我将根据我们加油站内部情况，树立全新的服务理念，进一步整合各种资源，加强职工对客户的服务满意度，以满意服务赢得客户。加大对售油人员的管理力度，强化服务意识。以服务赢得市场加油站竞聘演讲稿，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，为公司带领出一支忠诚与中国石油事业、思想稳定、充满活力的钢铁队伍。

谢谢大家！

## 加油站演讲稿篇五

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，我将继续完善和提升自我，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!