# 2024年加油的演讲稿五十字(精选17篇)

作者：深海探秘 更新时间：2024-03-16

*演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。加油的演讲*

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**加油的演讲稿五十字篇一**

公司各位领导，同志们：

大家好！二十年的辛苦工作，历尽坎坷，硕果累累，我把人生中最宝贵的光阴全部献给了我衷爱的石油事业我见证了xx石油公司由弱到强，由松散到规范中的每次变革。变革中我曾迷惑过，彷徨过，也曾深深的不解过，我一次又一次的陷入了深深的思考，做为一名老职工，老站长，我该怎么办最后我想通了，只有通过学习，再学习，更新观念，奋发上进。面对这一次的竞聘，我不再犹豫，决心抓住机遇，迎来我人生的第二次创业。

我的口号是：实践自我，再创辉煌！这一次我选择了第一加油站作为我二次创业的舞台，我深信凭借着我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。

下面是我对如何开展工作的几点想法：

一，我认为目前首要的工作就是走访用户，因一站地理位置优越，在未改建之前，县内各机关事业单位大多是本站的长期用户，但改建过程中这部分用户流失很多，应尽快把这部分用户重新聚拢起来，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。

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，改24小时工作制为8小时工作制，实行站长长期值班制。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，立足服务，开阔视野，勇敢地走出去，走向市场，走近用户，倾听意见，多谈想法，利用企业良好的信誉和自身不懈的努力，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，创销售佳迹。

四，依托一站可开展多元化服务的硬件优势，特色服务，亲情服务，建立用户会员制，在公司给予的`权限内，最大限度的为他们提供优惠政策，如随时免费洗车，免费检查轮胎，对其发放救援卡，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，加强职工安全教育，每周组织学习安全知识，力争做到全年安全无事故。定立细致严格的卫生标准，让一座整洁舒适的加油站成为平泉的标志建筑。让平泉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锣丝钉。

谢谢大家！

**加油的演讲稿五十字篇二**

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！

**加油的演讲稿五十字篇三**

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。

-->

-->[\_TAG\_h3]加油的演讲稿五十字篇四

尊敬各位领导、各位站长、员工代表：

大家好！

阳春四月，万物复苏，浓浓春意温暖着我们中石化员工心，春意盎然加油站里迎来了“中国石化加油站优质服务月”，以“服务礼仪、服务环境、现场服务、安全服务”为活动主题，以全员营销为基础，实施品牌服务，努力构建和谐营销环境，不断提升中石化品牌服务形象。

在“优质服务月”活动中，

一是营造优质服务氛围，在加油站内悬挂“优质服务奉献和谐社会、美化环境展示石化形象”“规范服务礼仪党支部工作计划，改善服务环境”等横幅，员工着统一整洁服装，身佩绶带，运用加油“八步法”服务流程和销售技巧“六要点”做好现场规范服务，突出现场微笑服务、特色和亲情化服务，拉近与顾客关系。

二是改善加油站服务环境，完善、强化加油站服务功能，加油站最少要为顾客提供六项服务，高速公路服务区、高速公路出入口、风景名胜区和形象改造加油站具备八项以上服务项目。

三是创造安全消费环境，严格执行《卸油流程十步法》、《销售企业安全禁令》中关于加油站安全生产6条规定，礼貌劝阻顾客在站内不安全行为，提醒顾客熄火加油、禁止吸烟、禁打手机等不安全行为。

在活动期间，一是抓领导：为使活动开展切实取得实效，片区成立了“加油站优质服务月”活动领导小组，明确活动主题、时间及范围、内容和要求，精心部署，狠抓落实，强化责任意识，确保活动顺利开展。

二是抓主题：服务礼仪、服务环境、现场服务、安全服务。

三是抓督导：片区活动领导小组，加强宣传督导，确保活动取得实效。

四是抓成效：通过优质服务月活动，规范服务礼仪，做到员工服饰整洁，仪表端庄，使用文明用语，倡导文明行为。

五是抓现场：通过活动，营造心情舒畅消费环境，改善营业现场环境和服务设施，确保加油设备、地面、墙壁、门窗及其它服务设施清洁卫生，使物品摆放美观，使用方便，保证厕所清洁卫生。增强企业市场竞争能力，提高大客户对中石化企业信任感，提升企业社会形象。

同时，要挖掘、树立典范，总结和推广规范化服务先进经验。通过优质服务月活动，靠实实在在优质服务赢得客户尊重和支持，还要学习先进加油站优质服务经验，取长补短，树立赶超意识，在“比、学、赶、帮、超”氛围中，将优质服务质量提高到一个新水平。

谢谢大家！

**加油的演讲稿五十字篇五**

尊敬的各位领导，评委：

大家好！在读职高。我于20xx年进入加油站工作，先后从事营业员、xxx、xxx等工作，现为xxx。今天，我竞聘的岗位是加油站收款员一职。

我参加此次竞聘的优势是：

工作以来，我一直没有放松过努力，运用各种方法各种途径提升自己。经过四年的努力，我的综合专业技能有了很大提高，并在xx比赛中体育、知识、计算机比赛得过前三名名次。xx年，我曾在xx的带领下见习过收款。经过xx天的学习，我的对收款流程有了更为全面的掌握。还教会了我如何处理收款过程中出现的各种棘手问题。

总之，是xx加油站这个集体让我成长的更快，让我从一个懵懂的年轻人，成长为一名有着一定经验的加油站工作者。我要用我的实际行动回馈领导和同事们对我的厚爱。

竞聘成功后我将做到一下几点：

第一，提高自身素质。我将努力学习相关专业知识，勤奋学习，不断加强自我创新能力与自我约束能力。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。

第二，提高服务水平。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，我将熟悉商品价格和开票程序，真诚热情对待顾客，想顾客所想，急顾客所急，解顾客所需，为顾客提供快捷、准确、优质的服务。

第三，做好安全工作。我将严格执行岗位操作规范和服务规范，苦练技能，避免走单、收假钞等事故发生，并熟练使用消防器材，会使用119、110、120等应急处理电话3熟悉突发事件处理程序，若发生突发事件，我要沉着应对，并及时报警或上报，独立或协助进行处理4确保加油站营业现金和票据的安全。

第四，共创班组荣誉。几年的加油站工作让我意识到，一个团结上进的集体不仅能够创造出更大的经济价值，还能让每一个人身心愉快的工作。在团结方面，我将严格要求自己的，将自己的有限的力量融入集体，发挥自己最大的潜能，为共同的班组荣誉而奋斗。

希望借我们加油站人事改革的“东风”，使我这块得到大用的机会，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！

**加油的演讲稿五十字篇六**

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!

**加油的演讲稿五十字篇七**

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。

**加油的演讲稿五十字篇八**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

我今年21岁，在我这年的工作中，我把自己的青春奉献给了咱们的石业，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副站长一职的机会，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。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、加油站计账员等职位，今天，我竞聘的加油站是加油站副站长，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站加油，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。

**加油的演讲稿五十字篇九**

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！

**加油的演讲稿五十字篇十**

各位领导，各位同事：

大家好！

首先感谢公司各位领导和同事给我这个机会来参加营销技能演讲比赛，我会加倍珍惜。同时感谢跟我一起工作的同事们对我的关心和支持。

我叫。。。，来自。。加油站。我演讲的题目是“细节决定成败”。

道家创始人老子有句名言：天下大事必作于细，天下难事必作于易。意思就是做大事必须从小事做起，做难事必须从容易的做起。海尔总裁张瑞敏说过，把简单的事做好就是不简单，可以毫不夸张的说，现在的市场竞争已经到细节致胜的时代。不论是从企业的内部管理，还是外部的市场营销、客户服务等细节问题都可能关系到企业的前途。作为一名加油站的工作人员，往往每天要做的事，就是每天重复着简单又平凡的小事――为顾客服务。然而作为与顾客有直接接触的加油员，我们在为顾客服务的过程中，每一个小的细节，都可能会影响到销售量和企业形象，从而影响到企业的长久发展。两个月的加油生活，带给我的感触颇多，现在我将工作中发现的销售细节列出一二与大家共同分享。

细节一、利用情感营销，抓住顾客的心

在讲到情感营销前，我要先为大家介绍一下情感营销的概念，所谓情感营销，就是把消费者个人的情感差异和需求作为企业品牌营销战略的核心，通过心里的沟通和情感的交流，赢得消费者的信赖和偏爱，进而扩大市场份额，实现企业的经营目标。

随着中石化落户哈密，哈密的成品油销售市场的竞争变得更加激烈，虽然成品油销售市场属于具有中国特色的“寡头垄断市场”，竞争并不充分，然而我们东疆分公司的市场占有率却不足哈密的成品油市场的10%，我们还是有很大的晋升空间的。在产品同质和价格相同的情况下，服务成为我们获取市场份额，多分一杯羹的重要突破点。而服务的核心就是情感沟通，在情感消费时代，消费者看重的更多的是自身的情感的满足。如果我们的加油员，或者说是销售人员能够在销售过程中，从“情”为切入点，在营销过程中倾注情感，对待客户用心，找到与顾客沟通的的情感纽带，进而进行准确的定位和有分寸的切入，使消费者持续不断的感受心灵的冲击，即能够潜移默化的影响顾客的心理，从而全力激发其购买欲望，达到“细雨润物却无声”的境界，我们的销售量就自然会随之上升。

叔会为来加油的司机开油箱盖，这里可能大家会有疑问，为顾客开油箱盖不是十三步法里要求的嘛，这里我要解释一下，巴叔不仅仅为小车司机开油箱盖，一些大货车的油箱盖他也会帮他们开油箱盖，我曾经听到一个跑长途的司机老乡过，他开了几年的大货车，为他开油箱盖的加油员是少之又少，而我们火箭站的巴图尔就是其中一员。我也看到我们的站长张海英和冯小凤为长途司机烧开水泡方便面，为司机在漫长枯燥的行车过程中送去一点温暖，我也看到了李双虎和赵阳提醒司机路上开车注意安全，做到来有迎，走有送，我看到了情感营销在工作中的真实体现，无形之中，通过一些小事，我们就做到了情感销售，而这些被我们情感营销的顾客自然而然就成了我们的常客、回头客。

细节二、敢于猜测顾客的心理，进行逆向营销

很多私人加油站，司机一进站，他们的态度特别好，又送手套又上茶水的，结果加上的油都不禁烧。想到这个细节，我也想冒险试试，就不给他推荐我们兵团的加油站了，来个逆向推销。接着我就又说了一句：师傅，我们的加油站都是公家的，属于兵团国资委的，我也不会骗您，您如果相信我就加满，如果不相信的话您说加多少加多少，就算现在就停枪我也同样欢迎你下次再来。这时这个司机就说：你这样说，我就加满，还有上面的大油箱都给我加满，因此，在我不经意的“逆向营销”的过程中，这个顾客不但加了4000块钱的油，我还忽悠他买了我们一百多的的小食品。并且，几天以后，我又在我们的加油站看到了这个可爱的司机。从表面上看，我的这种推销方式似乎我们会吃亏，可事实上我们却占了便宜，我们抓住了顾客的这种怀疑的心理，谁能迎合顾客的心理，谁就能把握更大的主动权，从而在市场上获益。（3）针对性。针对性是对合理性的补充，逆向营销方式只是针对部分具有逆反消费心理的顾客才比较实用，不是通用的，一些经常来我们兵团的加油站加油的顾客，我们就要竭力向他们推荐我们的优点和特长了。

加油站是石油公司的窗口单位，顾客透过窗口就能看到公司的服务质量和管理水平，作为窗口中的加油员更要牢记“细节来自于用心，细节来自于习惯”，在工作过程中用心，用情做好岗位上的每一件小事，哪怕只是拾起一张废纸，为顾客递上一杯热水。从自身做起，从点滴做起，用实际行动立足岗位作贡献，为石油做出无愧于时代、无愧于企业，无愧于青春的贡献。

**加油的演讲稿五十字篇十一**

此刻,站在这个优越的舞台上,我的心情是别样的沉重及复杂,因为无论是专业知识还是综合素质,我都认为在坐的各位都比我强多了，这是真的。与其说今天是演说自己优异的工作心得,我还不如坦诚的说今天在这儿是和各位淡淡我的工作心态.

首先谈到的是选择工作的心态,一份工作的选择，无非是有两种需求：1、学到一些实在的东西，无论是自己感兴趣的，还是与自己的终目标息息相关的，总之一些很实实在在的东西。2、赚到自己付出的努力所满意的回报。二者若能满足其一，我们都会去选择这份工作。

其次谈到的是对待工作的心态，那我所担任的工作一部分是之前所没有从事过的一些新的免费公文网，全国公务员共同天地工作，例如客户调查及拜访，这是一个很好的挑战及学习的机会，而且很新鲜，在此工作正式开展之前首先需要和上司、同事一起讨论出工作的方向及思路，再延着方向不断地去偿试以及与同事之间进行相互交流，我个人认为自己亲自偿试过的以及和同事之间的我进行交流这两种形式结合在一起的工作方式，是接受新观念的一个很重要的途径。并且更重要的是从每一次的工作中，自己总结出经验和心得体会，从而达到不断地进步的目的。我另外一部分工作是最基本的文职类工作，特点是很杂项及零碎的东西，从中我认为让我学会最重要的一点就是，让我知道如何安排时间及沟通协调的能力。其实我认为无论是做什么样的工作，我们要问对自己三个问题，1、我为什么要做这件事?而不是为什么要我做这件事?前面一个问题主要是思考做这件事的目的，后者则是表示对分工不太满意的一种情绪。2、问自己我该怎么做?而不是问别人我要怎么做呀?这一点强调工作要自己亲自去偿试。3、工作完成之后要问上司或验收人，这样可以了吗?而不要说这样可以了。如果是问句，我会想如果这不是上司所要的结果，我还要继免费公文网，全国公务员共同天地续去修正，但如果说这样可以了，很穷易产生一种心理：假如还要修改我们很快想到，真麻烦，已经做好了，还改来改去等等。

问对自己三个问题，尽自己所能地努力完成它，不要把它当成一种负担。保持良好的工作心态，相信我们工作起来一定很开心，并且一段时间下来，一定有多方面的收获。

再次要谈到的是养成良好的工作习惯，都说一日之际在于晨，我却认为，一日之际在于前一天的晚上，每一天工作结束后我都会在便条纸上写下第二天待完成的工作，这样做的好处：第二天工作的时候就不会遗漏某部分需要处理的事情，而且每做完一件事情再做上记号，这样也利于我们工作总结。

工作我就简单地介绍到这里，最后希望大家，都把工作当作一种享受，不要给自己虚有的担忧，告诉自己：我能解决的事情，我不必去担忧;我不能解决的事情，担忧也没有用。这样生活会增加很多意想不到的乐趣。

**加油的演讲稿五十字篇十二**

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！

**加油的演讲稿五十字篇十三**

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！

**加油的演讲稿五十字篇十四**

尊敬的各位领导、各位评委：

你们大家好!

我首先感谢领导、同志们的信任和支持，给了我这个机会来参加竞职演讲。我叫，今年岁，在我这年的工作中，我把自己的青春奉献给了咱们的石油行业，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，做出自己的贡献今天，我能来竞聘这个职位，主要具有以下优势。

个人竞聘优势

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。

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。

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站加油，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。

竞聘成功后的工作措施

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。

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。依托容美站加油站站长竞聘报告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。

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。

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，加油站经理竞聘报告按章严格操作。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%。

拿破仑说过“不想当将军的士兵不是好士兵”。我说“不想当领导的职员不是好职员”。

各位领导，作为这次竟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。

**加油的演讲稿五十字篇十五**

尊敬的各位领导：

大家好！

今年师分公司加强加油站数质量管理，油品统一购进，密度统一执行。严把数质量关，给加油站的经营提供了良好的保证，同时也树立了兵团石油质优量足品牌形象。

进入xx年，加油站在师分公司提供数质量保证的基础上，积极投身开拓市场中，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场。“高法”有78辆车，一直在长行加油站加油。我站从xx年就看上一这家客户，他们不仅量大，而且是事业单位，在应收款上没有风险。我站先后登门拜访20余次，但都没有谈下来。可我站并没有因此放弃，我站开始寻找认识“高法”的朋友帮忙，在方方面面的努力下，“高法”已有来我站加油的意思，但担心我站的油品质量，担心司机套取现金。于是我站把兵团石油的数质量管理，以及油品进站没有中转环节，在经营管理中我们会帮助用油单位管理司机，使用油单位节约成本的管理方式向“高法”作了详细地介绍。用我站细致的管理工作终于打动了该客户。通过一个月的试运行，“高法”对我站的油品质量、内部管理、员工的服务都非常满意。最让该客户高兴的是，在我站加油后，每月油款比以前降低了5000元。“高法”的车队队长对我说：“我就是喜欢和兵团人打交道，兵团人实在、讲诚信。”

当与客户签完协议，不过是表示完成销售的第一步，而真正的成功是保持住已有的客户。今年我站一方面积极开拓市场，另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，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，形成紧密融洽的客户关系。在加油现场，我站员工熟记来我站加油的记账客户。在加油操作中我站一直坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就可以全部完成，把最大的方便留给客户。我站就是凭着兵团人特有的吃苦耐劳的精神，赢得客户的信赖和赞扬。

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在xx年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。以规范化管理为基础，以创新求发展为目的，在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。

今年是路加油站和北路加油加气站合并的第一年，而我站最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我站把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起“兵油人”的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制。努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，激发了员工的工作热忱。加油站是兵团石油公司在乌市建的第一座加油站，备受总公司领导和分公司领导的关注。今年兵团石油总公司的高层领导，中油集团的高层领导多次来加油站参观指导工作，并亲切地询问加油站的内部管理情况、销售量情况以及员工收入情况。高管领导在肯定加油站工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。加油站就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

xx年加油站在坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。加油站大部分是年轻员工，有些员工家不在本地，为方便员工的日常生活，今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题，让员工确实感受到兵团石油的亲情无处不在。

为提高员工的凝聚力，加油站员工过生日，加油站会给员工买生日蛋糕，集体会餐。在“春节”、“五一”、“十一”等节假日，举办各种文体活动、知识竞赛等活动。在丰富员工的\'文化生活的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

1、今年加油站一直执行管理人员带班制度，带班人员除了要打扫所属的卫生片区外，还要给员工做饭，加油高峰时帮助加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急情况。

2、牢固树立“安全第一”思想，落实加油站的各项安全管理制度。

3、抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

4、每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

5、在日常工作中落实安全责任制，经营作业的安全管理、设施、设备的安全管理，安全检查。做到“以防为主，防消结合”。今年我站未发生一起安全事故。

1、今年加油站未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是；

（1）、开拓市场的力度不够。

（2）、因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

2、精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

3、员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

4、管理人员的服务意识还有待提高。

5、设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

1、加强市场开发力度，积极开发新客户，努力提高销售量。

2、增强管理服务能力。

3、严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

4、加强员工的思想教育工作，制定完善的考核制度和岗位练兵活动。

5、健全应对突发事件的管理机制，培养员工应对突发事件的能力。

6、加强设施、设备的管理，定期对加油站的设施、设备进行保养和维护。

7、在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

xx年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个个美好的希望，在这白雪皑皑的季节里，让新年的钟声传递加油站每位员工心底最美好的祝愿吧———祝愿兵团石油公司的明天更美好。祝愿兵团石油农十二师分公司的各位领导和全体同仁们工作顺利，幸福安康。与大家在一起是我们加油站全体员工不变的诺言。

**加油的演讲稿五十字篇十六**

运动健儿们：

你们好！

在你走上跑道那一刻，告诉自己，无论成功与否，微笑着跑完全程，只要年轻的心还在不停地跳动，就要大声告诉自己——我无所畏惧。

无论成功与否，我们永远铭记这充满奋斗印记的阳光灿烂的日子

无论你成功与否，刹那属于你。而你，一定属于永恒!

只要你没有遗憾地奋斗了，你就不必失望，你的生命已放出了闪光!

成功永远属于每一个勇敢者!我们为你呐喊，力量给你信心给你，因为我们知道那一步步的前进十分勇敢。我们为你呐喊，虽然显得火热，但却希望你能加油。

你带来的，是拼搏的精神；你带走的，是悦耳的呐喊；你付出的，是淋漓的汗水；你收获的，是轰鸣的掌声。运动的.盛会为你们而召开，观众的掌声为你们而拍响，雄壮的号角为你们而擂起，成功的花朵为你们而芳香!

**加油的演讲稿五十字篇十七**

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家早上好！

同学们，作为十七八岁的青年，我们身上担负的不仅是自己美好的理想，更兼有父母殷切的期盼和老师辛勤的栽培。我们没有权利选择闲散与享受。我们要做的，是拼搏。胜利不会向我们走来，我们必须自己走向胜利！“天空没有留下翅膀的痕迹，而我已飞过。”许多事的得失成败我们不可预测，也承担不起。但我们可以尽力去做，去获得一份付出之后的`坦然与快乐！

同学们，如果你见过高山的巍峨，却不知大海的浩瀚，这是一种遗憾；如果你见过大海的浩瀚，没体会大漠的广袤，这也是一种遗憾；而你如果畏惧明日的艰辛与拼杀，而不敢接受这三十天的挑战，这，更是一种遗憾！时间如白驹过隙，任凭你怎样呼喊，它也不会回来。而我们所能做的，只能是披装束甲，霍然上马，奔向理想的最远处。

我们每个人都有自己的梦想，然而要践行，就必须有搏击万里云天的昂扬和迎难而上的精神。成功和失败或许只是一种来自外界的判断，而一个人经历的真正失败，是他对原有信念的背叛，对自己的放弃。所以，在这最后的日子里，让我们继续拼搏，继续努力。相信付出，相信奇迹！古人云：不经一番寒彻苦，怎得梅花朴鼻香；我们说：长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。我们的精神是：重视一切对手、藐视一切敌人、战胜一切困难。我们的信念是：我们必须要有舍我其谁，惟我独尊的干劲和豪情。

高考在即，困难与希望同在，挑战与机遇并存。我们，天地间的一次偶然，宇宙中的一个奇迹，不可替代的生命个体，无法复制的生命过程，我们是独特的，更是卓越的！我们将充分利用三十天的时间，卧薪尝胆，厉兵秣马，昼夜兼程，奋勇向前！我们是0618班的英才，我们为0618班骄傲！作为班主任，我将与同学们精诚合作，心手相连，并肩作战，共赴雄关！谁也挡不住我们前进的脚步，谁也阻止不了我们成功的登攀。

同学们，高中三年的生活学习，我们共同经历了一千多个日日夜夜，谱写了我们的一千零一夜。一千零一缕朝霞，要聚成明媚的太阳。一千零一缕星光，要化作皎洁的月亮。一千零一次搏击，可开创广阔的天空。一千零一次探索，已觅得成功的方向。一千零一份辛勤，来雕琢学海的琼浆。一千零一份努力，正编织着收获的篮筐。一千零一夜故事，让我们用30天完成最美的结局。一千零一夜梦想，让我们在今天许下誓言：用竞争提升素质，用压力激发潜能，以备考磨练意志，以高考检验价值，斗志昂扬迎难上，笑迎高考铸辉煌。

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。0618班的同学们，过去的三年我们已付出太多，只需这最后一步，只需这最后的三十天！让我们拭去泪水，共同缔造一个辉煌的明天！。十载寒窗，一月苦练，何人健步登金榜？一腔热血，万丈豪情，我辈英才夺桂冠！

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com