

# 加油演讲题目(优秀8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 加油演讲题目篇一

三月的初春，春寒料峭，憧憬火热的六月，我们神采飞扬。决战的号角已经吹响，历史的车轮又一次驶到人生奋战的前线。我们全体老师的心与同学们一起在跳动。三分天注定，七分靠打拼。爱拼才会赢！

只要我们努力拼搏，就能取得成功。

还记得三年前，你们脸上写满笑意，怀揣着七彩梦想跨进实验初中的大门，转眼，你们已经走过烂漫如花的初一，欢快如歌的初二，如今，已来到了激情如火的初三。放眼未来，我们志在必得；着手现实，我们信心百倍。

命运之神从来就不会垂青消极坐等者。老师们会以生命做笔，用热血为墨，帮助你们抒写辉煌人生的第一个篇章。如果把初三比作炼狱，你们经过严峻的考验，就会凤凰涅槃，获得重生，而老师则始终如一，如同一个麦田守望者，守望着你们的成长，守望着你们的蜕变，守望着你们的辉煌！

此刻，再多的苦你也必须用稚嫩的肩膀扛起，再多的泪你也只能把它留待成功喜悦的时候去尽情挥洒。身在初三，就意味着你必须放弃闲庭看月，雨中慢步；人在初三，除了题海竞渡，书山登攀，你别无选择。苦战百日，会当凌绝顶；奋斗一阵，破浪展雄风。为了实现心中的理想，你们唯有勤奋刻苦，挑战极限。

一百天，很短，在历史的长河中，犹如沧海一粟，一百天，又很长，长得足够改变一个人的命运。因为人生的路程虽很长，而最关键的只有几步，这一百天就是决定你们成败的关键一步。这是幸福与痛苦相交杂的一百天，压力与竞争联手轰击的一百天，选择与奋斗相碰撞的一百天，毅力与智慧联手抗争的一百天！

这一百天可铸造辉煌，改变命运；也可化为眼泪，遗恨终生。人生只有一次，你还能经历几次这样的一百天？因此，我希望你们志存高远，脚踏实地，多一份沉稳，少一份浮躁；多一份自信，少一份自负；多一份勤奋，少一份清闲。

我们可以错过太阳，也可以错过月亮，甚至还可以错过星星；但是我们不能错过六月的冲天一飞！

珍惜时间，把握现在，积极行动，不懈努力，才能青春无悔！

最后一百天，老师愿意再帮你完成攻山九仞的最后一筐土，使你功成名就；最后一百天，老师甘做人梯，使你攀登险峰，一览众山小。我们愿意竭尽全力，用宽厚的肩膀托起你们明天的辉煌！

同学们，为了六月的灿烂，让我们一起：用蓬勃朝气去拥抱每一轮太阳；用昂扬锐气去挫败每一个困难；用浩然正气去超越每一次极限；果敢行动，奋斗百天，梦圆明天！

## 加油演讲题目篇二

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！

## 加油演讲题目篇三

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!

## 加油演讲题目篇四

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！

## 加油演讲题目篇五

大家好，在演讲之前，我想首先感谢兰州公司为我们提供了这样一个展示自己平台，也感谢领导及策划人员对此次活动的重视及周密的安排，今天是周末，如果不是最近兰州的空气污浊，还将感谢上帝能让我早早的见到升起的朝阳，并和亲爱的同事们坐到一起，紧张成一片。

我叫秦亮，秦是秦始皇的秦，百家姓中排83位，据史载，乃秦王嬴政之子民，祖籍陕西，秦氏英勇善战、且性格热情善良、多才多艺、为秦国壮大立下汗马功劳，秦王赐秦姓，秦亡后，因连年征战，民不聊生，秦氏因不堪做亡国奴，又生活所迫，一部分留在咸阳做油泼辣子发家致富，一部分提着打狗棒要饭到全国各地，少部分秦氏世代习武，流落到定西临洮，我便出生在那里。

我今年25岁□20xx年毕业于西安石油学院计算机信息管理专业，进入中石油之前，曾在西安杨森做市场管理□20xx年9月父亲不幸车祸去世，本着照顾病弱的母亲和正在大学校园就读的妹妹回到兰州，成为中石油的一名员工。

我一直无法忘却非典时期那段刻骨铭心的应聘经历，无法忘却站在一米之外倾听主考官从厚厚的口罩中发出模糊的提问，无法忘却进入企业后，领导说要想实现自己的价值要有铁一般的意志，无法忘记自己站在西安市车水马龙的大街上咬着牙发誓若干年后我回首的不仅仅一段简单的过程，创业的激情开始在我的意识中荡漾开去，弥漫了我的整个灵魂。

我想要说的是，感谢中国石油接纳了我，感谢中国石油让我成为宝石花中骄傲的一员，从进入中国石油的那一刻起，我对自己的妈妈说，这将是一个新的开始，我将以不懈的努力报答无时不刻关心我们的石油公司，以及无时不刻惦念着我们的人们。

在滨河加油站工作期间，我曾任发油员、营业员、分帐等职并任滨河加油站团支部书记，在领导的衷衷教诲之下，在同事热情的帮助之下，我以严谨的工作作风，丰富的创造力及谦逊的学习态度得到领导及同事的喜爱及信任。我深知学习是提高自身素质的最佳途径，在站内，我向加油站领导及同事们努力学习加油站管理规范、帐务知识、安全知识及专业操作技能，业余，我抱着极大的兴趣学习组织与管理概论、营销管理、心理学、客户管理、人力资源管理等等专业理论



知识，以不断提高自身的理论水平及素质修养，希望能在工作过程中加以运用。在滨河加油站工作期间，还参与制订了滨河加油站员工考评细则、员工学习培训计划及培训内容□qhse管理体系、温馨提示ci设计，得到领导及同事的一致好评。

两年的工作经历，使我对加油站有了一个较深的认识，加油站作为石油行业的销售终端，承载着行政管理、营销管理、客户管理、人力资源管理、财务管理等等一系列职能，是一个创造效益的、有机的、完整的、负有社会责任的实体单位。

随着信息技术的飞跃发展和知识型经济的出现，加油站的运作与管理正在发生前所未有的变化。如今的加油站管理不再是传统意义上的功能性管理，而是一种基于新的经营理念的集成化管理，其目的在于整合加油站的有效资源，最大限度的发挥团队和所有员工的智慧和创造力，使加油站保持持续的竞争优势。

因此，我们将要面对的加油站，首先是一个学习型的组织，每一个加油站的管理者或普通员工都必须把学习放在重要的位置，强化专业学习，加快知识更新，切实提高技能，全面完善自己，从而达到自我管理的内涵式发展目标。零售市场的放开让中国石油面临着日益激烈的市场竞争，而所有竞争归根到底是人力资源的竞争、智力的竞争，高素质的管理者与高素质的员工是实现企业变革和创新、振兴和发展的必要条件基础。

加油站管理规范的指导思想是，对加油站实行专业化、标准化、信息化管理，提高加油站的经济效益和综合管理水平，实现股东、管理者、员工、顾客及社区利益的最佳结合。那么如何才能提高加油站的管理水平？归根结底是提高执行力的问题，如何又能提高并保持高效的执行力？结合加油站的实际情况，我谈谈自己的一点看法。

我想用一个例子来说明这个问题，大家都知道河豚肉，可能在西北的人很少吃过，可是到了南方，没吃过河豚肉恐怕会被笑话每见过世面。河豚肉质细腻，味道极鲜，但它的毒性却非常强，处理不当就会让吃的人一命呜呼。日本人也贪吃，喜爱河豚肉比起中国人来说有过而无之不及，可问题是，在中国每年都会出现因吃河豚而中毒死亡的事件，在日本却鲜有发生。究其原因，便是执行力的问题。

在日本，河豚的加工程序非常严格，一名商港的河豚厨师至少要接受两年的严格训练，考试后才能领取执照。在实际操作中，每条河豚的去毒过程要经过30道工序，再熟练的厨师也必须花20分钟才能洗净一条河豚。不难想象，这30道工序肯定是经过科学论证得来的，这是确保不发生死人现象的保障。而中国却没有这样的操作规范，厨师完全是凭个人感觉来判断河豚的毒是否被完全清除。

这个例子说明，加油站因为执行力没有落到实处会导致一个好的决策夭折。因此，对于加油站管理人员来讲，光有制定决策的能力还不够，还要有监督员工将决策执行到底的能力，这是加油站管理中最严格、最琐碎的，却是最为重要的一项管理措施。

决策失败了，在好的执行力都无法挽救败局，就象一棵根部溃烂的病树，你再怎么浇水施肥，也无法让病树起死回生；相反，如果这棵树的根部是完好的，它只是被虫子吃光了树叶，那么，及时喷洒农药，这棵树仍然会健康得成长。

说到执行力，我们不得不提到海尔总裁张瑞敏，他发明了一种叫“oec”的管理模式，什么叫oec？学过管理的人都知道，就是全方位地对每天、每人、每事进行清理、控制，它的核心就是“日日清”制度。放到加油站管理上，就是加油站每天的事情都要有人管，做到每个环节都无缺漏；所有的人均有管理、控制的责任，并按照预定计划及流程作好自己的事。oec管理模式的精髓，又可概括为：总帐不漏项，事事有

人管，人人都管事，管事凭效果，管人凭考核，问题要纠正，结果要兑现。

我一直在考虑一个问题，假如我是一名加油站管理者，我的员工如果天天在向我汇报工作时出现“一切正常”四个字，我将会从他的管理考评中扣去一分，因为，在我看看来，他已经缺乏发现问题敏锐的眼光了。

有一句名言，但是我忘记是那位企业家说的了，他说：“没有执行力就谈不上管理。”相信这句话不仅仅可以放在我们的加油站，放在任何一个企业也是有说服力的。

我们家用的空调是华日的，用了几年，冷藏室出毛病了，结冰块，连抽屉都关不上，我查到华日维修中心的电话，就打了过去。

“你好，我家的华日冰箱出了一点问题，您能不能给修一下？”

“什么时候买的？”接电话的一名小伙子，好象嘴里在吃东西。

“20xx年吧，具体忘了。”

“99年早过保期了，不修。”

“掏钱给修不？”

“我怎么拉啊？这个大个”

“你不拉我们也没办法”

“你们怎么这样啊？买你们的东西怎么这么难受。”

“我还很忙呢，我们的客户多了，你看着办吧”

对方拍的挂了电话，我心里那叫一个气啊，我想若大的一个企业，连最起码的优质售后服务的执行力都没有，我还能期盼什么？我没有选择投诉，因为我相信，我投诉的结果也好不到哪里去，所以，在这里我顺便告诉大家一句，不要再买华日的冰箱了，坏了修都没法修。

其实话说回来，执行算得上一个世界性的难题，不信你去西北书城随便找一本管理学的书翻翻，关于执行力的讨论层出不穷。它之所以难，首先是它长期被忽视，它之所以被长期忽视，原因又在于“执行”这一行为本身没有找到自己的逻辑起点，因为，我们在总结由执行导致的错误时，总是把错误归于执行一方，却没有真正找到执行难的元凶：光说不练。

加油站把制度钉在墙上，或放在岗位练兵台上，却在执行的某个环节或者工序上没有落实，且监督乏力，所以，很多良好的决策在疏于细节的执行上大打折扣。所以执行力的关键在于保证员工行为的一致性，这种一致性并不是来自于目标，而是来自于正确的策略、方法和措施。这种正确的策略、方法和措施是需要通过员工和管理者之间沟通来推动执行的，比如那些有机会与管理者沟通的员工，最容易理解管理者的意图，那些没有机会与管理者沟通的员工，则只能依靠自己的理解力去执行管理者的意图，其后果必然会造成很大的误差。

这是ibm前总裁郭士纳说过的一句话。

所以，加油站管理的关键再于，提高团队的执行力。

我曾经和我们站长讨论过一个问题，就是员工每天接班前列队时，都要背诵中石油的企业精神及核心经营理念，可是不能保证，员工在牢记它们的同时，说出它们真正的含义？“爱国、求实、创业、奉贤”“诚信、创新、业绩、和

谐、安全”这些凝聚着石油人心血的词，在读它的时候是否能感觉到你身体里血液的膨胀、是否能感觉到那种激情弥漫了你每一个神经末梢？我们不得不强调提高员工素质及加强员工战略意识。，员工应在企业中始终坚守基本的企业规范与职业道德，以企业利益和目标作为个人奋斗的方向，而不是以个人的好恶为自己行为的准绳，因此，在执行这个领域中，加油站需要的是共性，而不是个性。

恺撒率领的罗马兵团之所以无往而不胜，乃是由团队的共性精神所致，而非士兵的个性张扬。

加油站作为高危行业，安全工作重之又重，所以，根据加油站自身条件和情况，建立安全防范体系是极其重要的。加油站建立风险评估小组，并严格规定小组成员的岗位职责。评估小组每月对风险项目评估一次，并做出记录，对不符合要求的项目安排人员进行及时整改，如不能自行整改的，以书面形式呈报公司安全部门。

安全工作一定要细，不能放掉每一个细节，如果要给安全工作打分，要么是100分，要么就是0分。加油站根据员工工作属性的不同划分安全责任承包区域，由承包人定期或不定期对承包区域进行检查，每月组织互查一次，制定严格的奖罚标准，并在经理评价后实施。

另一方面，培养员工重视qhse管理体系的学习，根据站内实际情况，制定qhse学习计划和应急救援预案演练计划，通过一系列的演练，员工对于突发事件的处理程序有新的认识，并通过不断的演练熟悉操作流程，最大限度地降低加油站突发事故及自然灾害带来的损失。

一、 强烈的事业心和工作责任感是我担任本职务所具备的首要条件。

二、 我毕业于西安石油学院，学的是管理，又为我担任本职

务奠定了管理方面的知识。

三、精益求精，学无止境、刻苦钻研是我的特点。在滨河加油站工作期间，我在干好本职工作的同时，刻苦钻研营销管理等理论知识，学无止境是我实现价值的原则。

四、工作中我善于集思广益，广泛征求大家意见，又能身体力行，充分发挥自己的主观能动性，创造性地开展工作。也能团结同志，以大局为重，全力支持上级领导的工作。这都是一个加油站经理应该具备的基本素质。

如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负领导和同志们的期望。我将在自己竞聘的岗位上，尽自己的全部力量干好本职工作，让领导放心，让同事们放心。

我的目标和措施是：

- 1、加大加油站客户管理力度，结合加油站实际情况，整合客户管理流程及方案，将客户管理工作做到信息化、科学化，努力将加油站服务工作提高到一个新的高度。
- 2、狠抓加油站安全管理，建立严谨的加油站安全管理体系并严格落实，制定qhse应急救援预案，并安排员工进行演练，演练完毕后通过会议及写演练心得加强员工的安全防范意识。
- 3、学习培训是加油站工作中不可缺少的一部分，伟大的哲学家恩格斯曾经说过：“一个民族想要屹立于科学的颠峰，必先要有强大的理论思维基础”。根据市场形式的瞬息万变，零售市场放开导致竞争日益激烈的今天，我将对加油站员工学习培训计划做了周密的部署，安排详尽的学习计划及学习内容。学习的主要内容包括：加油站管理规范□qhse管理体系、公司文件精神传达、市场营销学、组织管理学、客户服务、计算机应用技术等等一系列课程，并让员工利用站务会的时

间进行学习讨论，从而提高员工的知识水平及专业技能。

4、建立具有激励效应的考核制度，充分调动每位员工的积极性及创造力，让人力资源在加油站运营过程中扮演着越来越重要的角色。提高员工的主人翁意识。

5、打铁先得自身硬，作为加油站经理，必须要的一定的业务知识和管理能力，才能起到指导和协调作用。自己现在所掌握的知识是远远不够的，所以我将在工作中加强学习，提高业务能力，更好地掌握加油站科学管理知识，使自己尽快进入角色，担当起加油站经理的重任。

6、众人拾柴火焰高。在工作中我将依靠大家的力量，集体的智慧，调动每个人的工作积极性和主观能动性。使各岗位员工都各司其职，各负其责。

无论这次竞聘成功与否，但对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，更好地为党工作，为中国石油的全面发展尽自己的一份力量。

谢谢大家，谢谢！

## 加油演讲题目篇六

大家早上好！

我是德育处主任xxx□上周一，团委副书记xxx老师国旗下讲话的主题是《为高三学子加油》，她用三句话勉励大家：第一句话：满怀信心、圆梦高考；第二句话：把握当下，奠基人生；第三句话：冷静睿智，迎接成功！说得非常好，满满的正能量。今天我想对初三及高三的学子再次加加油、打打气、提提醒、建建议。

首先针对学习的细节与方法提三点建议：

第一、保持题感。俗话说：打球要有球感、解题要有题感，只有每天每科坚持做一定量的练习，才能保持对题目中关键信息的敏锐度，计算的准确度和熟练度。才能保证知识储备充足和答题技巧娴熟。

第二、回归基础。中高考考题70%以上都是基础题，回归基础的目的就是确保该拿的分不丢掉，在这个时间节点再盲目去攻难题是很不明智的，只有多花时间厘清基础，才能保证考卷中简单题的得分率。

第三、关注旧题。从某种意义上说，备考的过程就是一个不断减少错误的过程。从错题本中找出那些曾经做错现在又没印象没思路的题目重新做一遍，弄清出错的原因和正确的解题策略及过程，避免重复出错，积累考试经验，坚定考试信心。

其次学习之外再提三点建议：

第一、劳逸结合。每天保持6—8小时的充足睡眠，另外加上一个小时的有氧运动。万一睡不好也不要太在意，顺其自然就好。

第二、注意安全。特别强调三种安全：

1、饮食安全：天气炎热，坚决不吃变质食物，不吃隔夜饭菜，尽量在家里吃，记住：妈妈的味道才是最安全，最美的味道。

2、交通安全：往返学校严格遵守各项交通规则，不骑不乘违规及不安全的交通工具。

3、运动安全：不做剧烈运动，如打篮球，万一受伤，影响考试，得不偿失。



第三、稳定心态。中、高考的结果无非三种：

- 1、发挥正常；
- 2、发挥失常；
- 3、超水平发挥。

而稳定的心态可以让你至少做到到正常发挥。在此给大家编一个口诀：高原现象不要急，心理疲劳要休息，害怕考试真不必。高效备考心如一，非常时期，非常乐观，非常坚持，非常毅力相信自己，不断超越，决胜高考，舍我其谁。

最后特别提醒大家：无论是考前、考中还是考后，请遵守国家的法律法规和学校各项纪律及规章制度，为学弟学妹做榜样和表率。请记住，无论你在哪里，都有无数双眼睛在默默地注视着你。

同学们，今天你以二中为骄傲，明天二中因你而自豪。预祝大家中考、高考取得圆满成功。谢谢大家！

## 加油演讲题目篇七

大家好！

首先，感谢公司领导提供这样一个公开，公正，透明的竞聘平台，给了我这样一个机会，今天是中国石化青海石油分公司海东分公司加油站站长竞聘会，强烈的事业心和责任感驱使我勇敢地站在了演讲台上，不管成功与否，我相信，敢拼就是赢。四年的辛苦工作，历尽坎坷，但也硕果累累，我把人生中最宝贵的青春献给了我忠爱的石油事业。面对这样一次机会，我不再犹豫，决定抓住机遇，开辟我人生的第二次创业，今天，我竞聘的是高速乐都加油站站长一职。

我参聘的加油站是高速乐都加油站，我于20xx年3月进入中石化高速乐都加油站工作，历经加油员、加油班长、计量员，面对竞聘我信心十足，在高速乐都加油站工作4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。在这几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。在高速乐都加油站计量员岗位上，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。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。在高速乐都站4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。

我的口号是：实践自我，再创辉煌。

我竞聘高速乐都站的优势有以下四点。

一、熟悉周边环境，便于社会沟通与协调。

二、熟悉了解加油站的顾客，易于促进销售，便于与司机朋友沟通，宣传中石化的品牌形象，动员顾客成了我站的忠诚客户。

三、我性格开朗活泼，心胸开阔，很容易与顾客员及社会各族的人员沟通，处理好各方面的关系。

四、我从事过加油站的加油员、计量员，而且在几任站长的栽培下我也懂的加油站管理工作。

五、特别是在这一年中，我跟着站长一边学，一边干，在干

中学，在学中干，积累了一些加油站的管理工作的经验。

## 一、稳定客户、做销量

1、落实六项便民措施，推行茶水服务，形成员工与顾客浓浓茶水情。

2、建立用户会员制，长期会员，资源紧张时享受优先权。

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，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。

7、走访大客户，特别是煤矿运输车队，矿业公司、物流公司、客运班车、反季节蔬菜运输老板。尽快把这部分用户聚拢起来，力保市场不失，做大销量。

8、提供天气预报服务、货运信息、道路信息等服务。

1、尽心尽力，尽职尽责，严格履行站长的岗位职责，带领全站员工抓经营，促销售，精细管理，保证安全，任何事情想在前，干在前，用自己的爱的，细心，凝聚心，用自己的实际行动带动大家的规模服务，在站内为员工创造一个和谐的工作场所，为顾客提供一个安全径捷舒适的消费环境。

3、树立“安全第一，预防为主”的思想对加油站的设备做到勤检查，勤保养，勤维修，始终处于完好状态，对专项应急预案要做到人人清楚，并定期进行演练。

4、搭建片区和加油站的沟通桥梁，做到下情上达，上情下达，使两边都满意。

5、制定加油站绩效考核办法进行公开，加强站务公开，树立节能降耗意识，站内的每一位员工都成为一个小管理员，共建一个人人关心集体的销售，形象，费用和谐的大家庭，以上是我竞聘站长的一些粗浅想法，有不妥之处请大家指点，不管竞聘的结果，如何，我都将一如既往地踏实工作，做一个爱岗敬业，快乐向上的石化人。

在今年的集团公司展开“比学赶帮超”活动中，我站做了以下工作：

1、“比”差距。立足本职工作和本单位工作实际，坚持开展批评与自我批评，比差距，找存在的突出问题，正确审视，客观评价在站员工的工作。敢于同其他加油站比精神状态、比工作绩效、比创新能力、比工作水平。通过比较，比出差距，比出问题，比出责任感，危机感，紧迫感，不断激发奋进动力。

2、“学”经验。热点和自身工作的重点，难点，向先进加油站，向先进站长，学经验，学创新，学知识。学风气，学干劲，学敬业，在学习的基础上，充分消化吸收。

3、“赶”榜样。树立榜样，追赶榜样是促进工作的一个有力抓手和重要动力，在改进作风，增强服务能力，提高办事效率等工作中将先进加油站树立为榜样，努力追赶榜样，争创一流的良好局面。

4、“帮”后进。加油站进步了，将更好的促进工作。树立加油站优秀员工形象，强化团队意识和协作精神，团队一致，互相帮带，共同进步，推进加油站整体工作的全面发展。以大局为重，先进帮后进，开展结对帮扶计划活动。

5、“超”标杆。树立标杆的目的在于超越标杆，实现超常规发展，全面系统认真开展评比表彰爱岗敬业标兵，紧紧围绕争创“全公司第一”的目标，树立比拼争先，争创一流意识，鼓起赶超勇气，敢于突破思想观念的束缚，超越标杆，争当标杆，努力实现由“追赶者”向“引领者”的转变，促进加油站工作再上一个新台阶。

以上是我竞聘站长的一些粗浅想法，有不妥之处请大家指点，不管竞聘的结果如何，我都将一如既往地踏实工作，做一个爱岗敬业，快乐向上的石化人。

## 加油演讲题目篇八

大家好！

在硕果累累的金秋十月，在欢度国庆，喜迎中秋，共庆双节的十月，我们在这里欢聚一堂，庆祝永泰加油站隆重开业，值此开业庆典之际，首先，我代表中油华北祁县港盛石油销售有限公司，代表港盛油库，对永泰加油站的开业表示最热烈的祝贺！对远道而来专程参加本次开业庆典活动的各位来宾，各位同仁表示热烈的欢迎和衷心的感谢！同时，能够受邀参加永泰加油站的开业庆典，我感到非常高兴，在此，我对永泰加油站的盛情邀请表示衷心的感谢！

自我们跟永泰加油站老板岳彪先生相识以来，他以诚信稳健的为人之道，坚韧求实的办事作风，开拓进取的创新意识，必将领航永泰加油站走向辉煌！同时我也相信，在社会各界朋友的帮助下，在大家温暖的关注、长久的支持和饱含希望的期待下！永泰加油站在老板岳彪的带领下必将为大家打造一个诚实守信、一流管理、一流服务、一流品牌、一流信誉的服务企业。“有朋自远方来，不亦乐乎”。加油站开业之后，我们期待各位领导、各界朋友、予以更多的支持、关心、重视和理解。同时也希望永泰加油站要遵章守纪，强化管理，规范运作，热忱服务，争取把永泰加油站做成有档次、有影

响、有效益的一流加油站. 各位朋友们，坚信大家的合作会最愉快！坚信永泰也会因您的信任做得更好！

我作为一位石油批发企业的负责人，力保为永泰加油站提供质优量足的成品油，相信在不久的将来，永泰人将以饱满的热情、周到的服务、来答谢社会各界朋友的厚爱，以实际行动为我县的成品油市场增添流光溢彩的一页！

最后，我祝各位嘉宾朋友身体健康，生活幸福，事业兴旺，同时，也衷心的祝愿永泰加油站稳步发展，客源倍至、生意兴盛、事业如日中天！

预祝永泰加油站开业庆典圆满成功！

谢谢大家！