

# 最新期末加油文案(精选7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 期末加油文案篇一

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。

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！

## 期末加油文案篇二

在演讲之前，我想先搞一个小调查，在座的各位收看过韩剧《大长今》吗？（停顿）那给你们留下深刻印象的是什么呢？（停顿）这个问题的答案很难统一，因为不同的人有不同的视角，不同的视角就有不同的感受。虽然由于工作原因，我没能完整收看《大长今》，但女主角的一些话语，却给我留下很深的印象，让人感触颇深。比如长今说，“从来就没有秘方，食物里的诚意和汗水，就是秘方。”是呀，我们中国石油的宝石花之所以能够盛开在三川五岳、大江南北，靠的不就是每一位员工真诚的呵护，辛勤汗水的浇灌吗？而我，作为其中普普通通的一员，也在兢兢业业、竭我所能，为中国石油的发展壮大尽着微薄之力。

我来自油站。从我幸运地成为中油人的那天起，我从内心深处就非常珍惜这份来之不易的工作机会。特别是穿上这身中国石油的工作服，一种自豪感就会油然而生，一种精神的力量就会暗暗激励自己，一定要以辛勤的工作，热忱的服务来赢得客户，来为“中国石油”增光添彩，争做一名优秀的员工。工作中，我深深地感到，作为一名加油员，心中只有事事处处装着企业，时时刻刻想着自己代表“中国石油”的形象，才能更好地干好本职工作，为“中国石油”品牌争光，为灿烂的“宝石花”添彩。

相对而言，高速公路上的大货车较多，跑长途的较多，因此服务的司机朋友就可能更为辛苦，更为劳累，进站加油时难免就会带着情绪。这个时候，从细微之处着手，热情地为他们提供方便，想客户之所想，急客户之所急，为他们排忧解难，提供力所能及的帮助，就显得尤为重要。真诚服务，贴心服务，让每一位司机朋友加完油后的心情变得愉悦起来，他们才可能留下一段美好的记忆，深刻地记住我们“中国石油”的服务。

今年夏天的一个晚上，天气非常闷热，一辆东风小解放从高速直奔加油站而来，从我的经验中判断，这辆车应该是加0号柴油。我迅速跑上前引导车辆，可能是因为车速太快，司机踩了一下刹车，只听见“哐”的一声响，一个轮胎爆了。司机下车心疼地摸着轮胎，随口就是一句“国骂”，并嘟囔道：“真倒霉，不加油也就没这倒霉事了。”言外之意，好像爆轮胎都是加油站惹得祸。我看出司机的心情极为烦躁，没有和司机计较，连忙跑过去安慰他不要着急，服务区有修理厂，可以很快修好。司机不耐烦地说：“轮胎爆了，加了油也走不了。你一个女孩子家，知道什么？”虽然司机的不通情理让我感到非常委屈，但我还是能够理解司机当时的心情，就耐心地向他解释：“师傅，油站里是不允许修车的。要不，我先给您加油，再找人帮你把车推到修理厂，好吗？”司机看到我这么客气、热心，态度也缓和了很多。于是，我很快给司机加完油，然后找来站上的几个员工，齐心协力帮司机

把推到了站外的广场上。怕他路不熟，我一路小跑帮他叫来了修理工。车很快便修好了。司机开车走时又特意拐到我们加油站，对我说：“谢谢你了，小姑娘。中国石油的服务就像她的品牌一样响亮。以后啊，我就来你们这儿定点加油了。”没过几天，这位司机师傅真的又开着他那辆东风小解放来了，而且从此以后，他就成了我们的常客。

细心、耐心、诚心，换来的是广大司机朋友的开心。面对高速公路上四面八方、五湖四海的司机朋友，还要有一颗宽容之心、平和之心，才能做到正确对待工作中意想不到的事，才会用一颗执着的真诚之心，去履行“干一行、爱一行”的承诺。

记得有一次，一辆运输活猪的车辆来到加油站，我正专心地加着油，没想到却“天上掉下来‘一团泥’”，再仔细一看，原来是一头不知道害羞的猪，正在大庭广众之下“行方便”呢，一下子正好拉在我的手上，真的是恶臭难闻呀。在一旁的司机师傅可吓坏了，一个劲儿地给我赔不是，并要拿自己新买的洗脸毛巾给我擦。我知道司机师傅挣钱也不容易，轻易舍不得买条毛巾什么的，就一边坚决予以推辞，一边笑着说“没事，没事，一会洗洗就干净了”。为了不耽误司机的时间，我强忍着恶臭继续为司机加完油。我能看得出，司机师傅的眼神先是显得忐忑不安，接着就流露出满意的赞叹。好几个月过去了，每次那个司机来加油，都不忘和周围的司机谈起那间“尴尬”的事件。久而久之，每当我看见那位司机来加油，我倒很不好意思了。

就这样，夏季一杯冷饮，冬季一杯热茶，送上一句热情的问候，送上一句温馨的祝福。我们用一丝丝真诚，一滴滴汗水，专注地浇灌着心中的“宝石花”。真诚的服务能让我们和司机们的关系更加贴近，同时也拉动了我们加油站的销量和效益节节攀升。一份付出，一份收获。我也先后被省公司评为优秀加油员，被\_x评为五星级员工。

看着我们站里销量日益递增，看着越来越多的客户认准我们“中国石油”，我无比欣慰；想到刚刚进入“中国石油”时家人的期望，我心中无悔；想想走过的平凡而有意义的成长之路，我问心无愧！

这，就是我，一名在中国石油大家庭培养下不断成长的普通加油员！没有惊天地、泣鬼神的壮举，也没有过人的智慧和才华，有的只是对工作无限的热爱，对事业无怨无悔的追求！

《大长今》中女主角有句话说的好，“让吃食物的人面带微笑，这是我一点小小的心愿。”“让天下的司机朋友面带微笑”，就是我——一个中国石油加油员的最大心愿！

### 期末加油文案篇三

安全是幸福之本，企业之本，是一个永恒的主题，是企业的生命线。对个人来说，安全就是孩子仰视你时的笑脸，安全就是黄昏时餐桌旁全家人的欢声笑语，安全是公园里扶老携幼的全家福；对于企业来说安全意味着发展，意味着稳定，意味着效益，意味着基础保障，意味着管理水平。

“我要安全”是一种严肃的生活态度，是一份对家人对亲人的责任，也许你为人儿女，对于父母的养育之恩应予以回报，如果你哭了先湿了的是你父母的面颊，如果你伤了，最痛的是父母的心，在父母的心中只图儿女能平平安安，这就是他们心中最大的宽慰。“安全不牢，地动山治。不是危言耸听，是安全事故以后的痛定思痛。为了爱我们和我们爱得人请你牢记安全，你的安全是他们心中最大的宽慰。

“不积跬步，无以致千里；不积小流，无以致江海”，安全请从点滴做起，安全请从每时每刻做起，不要一失足成千古恨，“我要安全”，不要因为要被罚款才要，我要安全，是因为我要幸福生活。“我要安全”是一种严谨的工作态度，严格执行安全条例是每个员工必须要履行的责任义务，是检

验执行力的重要标志，它不仅是一项制度，而且是一种文化，更是一份人性化的关怀和呵护。我们勤奋工作是为了什么，是为了更好地享受生活，如果没有安全保障，生活中会事故不断，这样的生活，只能让人感觉到生活的沉重和负担。所以我们必须时刻牢记安全，安全是我们每一个人幸福生活的保障。安全生产是企业发展的头等大事，安全生产与人的生命息息相关。

我们常常说一句话：“安全生产，人人有责”，说明了安全生产对我们的重要性，分析目前所有安全事故，绝大多数是有违章造成的，也就是一切事故的根源出现在我们的思想上。安全意识不强，现场管理不严，凡事掉以轻心，这些问题依旧是引发各类安全事故的主要原因。从这个意义上讲，抓安全生产，其实就是抓人的思想工作，以增强人的安全意识。管理区组织的安全隐患自查以及分析活动，板报评比活动，无不在提醒我们要不断增强安全意识，促进安全生产；提高综合素质，实现安全生产；加强制度落实，保障安全生产。(定稿版)增强安全意识，首先要通过各种培训和学习来提高。结合我们自身工作特点，营销班每周集中进行安全学习。这种方法其实都是在示意着我们要时刻增强安全意识，保持高度警觉；要居安思危，防范于未然。我们应该做到居安思危，防范于未然。其次，我们还要通过身边的典型和事例来警醒。

这两年，我国发生的不安全事故很多，离我们近的，比如说20xx年杭州地施工铁垮塌事故，比如深圳龙岗俱乐部火灾事故，再比如济南11运会主体育场施工多次发生火灾事故。我相信，谁听说之后心情都会沉重，都会悲痛，但是我们不能只是听听而已，当时心痛一下，更多要从中反思，总结教训，不断的警示自己，告诫自己该怎样做，从哪里做起。增强安全意识，实际上就是要明白防患于未然的价值，他的价值要远远大于发生事故后的吸取教训；事前努力的意义要远远大于事后的追悔莫及和追究责任。要在安全时抓安全，不要在事故后去埋怨。

因此，我们的安全意识和安全教育，一定要落到实处，不能盲目无序，要把“安全第一”当作首要的价值取向，只有真正让员工摆正安全与生产，安全与效益的关系，才能使安全生产深入人心，才能确保我们的企业兴旺发达，长盛不衰。

\*\*管理区是一个优秀的，现代化的管理区。一个现代化的管理区必然需要一批高素质的员工队伍来建设，来发展，让我们共同学习，共同进步，不断提高自身素质和业务水平让我们的梦想在这这里变成现实，为\*\*管理区辉煌的明天而努力！

## 期末加油文案篇四

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！

## 期末加油文案篇五

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无刻关心我们的石油公司，以及无时无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在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，在我看起来，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。

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，可是能不能保证，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！

## 期末加油文案篇六

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\*\*\*，现年35岁□19xx年毕业于鹤峰县林中□19xx年进入石油公司工作□19xx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，二是具有强烈的事业心和责任感，在以往的工作中，我始终能做到以站为家，以企业为家，对中石化有着深厚的感情，为企业勤勤恳恳、兢兢业业；三是以终身学习的精神来要求自己



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。

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。

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！

## 期末加油文案篇七

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，订立服务十分制，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订立服务责任状，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。