

加油站安全演讲比赛稿(优质9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

加油站安全演讲比赛稿篇一

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油业，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中拥有很多工作经验，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

- 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。

加油站安全演讲比赛稿篇二

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，做为一名老党员，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

一、强化服务严格管理

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。

二、走访用户加强沟通

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。

三、立足服务开阔视野

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！

四、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。

五、安全教育时刻不忘

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！

竞聘人□xxx

加油站安全演讲比赛稿篇三

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。20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。

1、进一步增强安全意识，加强安全引导，减少安全隐患。做好加油站员工的安全意识教育工作，同时，认真做好警示、提醒、劝导，杜绝车辆进出无序、吸烟、接打手机等安全隐患；加强油品装卸环节管理，规范操作程序，消除事故隐患，杜绝事故发生。

2、制定完善加油站安全预案，防患于未然。根据实际情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、加强班组安全管理。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管理，认真落实安全管理制度，落实责任，规范操作程序，加强安全检查，使安全管理切实到位。

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，打开一片广阔的市常

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。

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。

竞聘加油站经理演讲稿竞聘加油站经理演讲稿

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方便面，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。加油站这个特殊的工作环境，决定了顾客的第一消费需求是加油，而非购物。所以必须从加强自身形象宣传，引导客户消费，营造消费氛围入手。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。当然，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，激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。

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。

继续学习，不断提高

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!

加油站安全演讲比赛稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

今天我满怀信心和激情的参加竞聘加油站站长的演讲的，自信有能力挑起这份重担。

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，浓浓的亲情，暖暖的关爱，也{如果您本地人，就把此段去掉})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。今天，我竞聘的岗位是：加油站竞聘演讲稿。

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。

我叫某某，今年24岁，会计专业，团员，我于20xx年8月份参加工作，现在加油站从事加油员的工作。工作以来，我先后参加过公司的运动会、知识竞赛，主持过元宵晚会。

优势之一是我具有高度的责任感和敬业精神。

优势之二是我善于学习，具有一定的专业理论知识。

优势之三是我年轻，接受新事物能力强，能更好的工作。

一是真诚讲团结，当好领导参谋。

二是抓管理，促进销售量的提高。

三是抓服务，促进竞争优势的形成。

四、抓培训，促进安全意识的形成。

五、以身作则，提高素质到位。

加油站安全演讲比赛稿篇五

大家好！

工作中凡是要求职工做到的，我必先行。用我的实际行动去带动他们，去感染他们，使他们劲往一处使。力争圆满的完成上级公司和片区交予的所有任务。处理好两个关系1是我与员工的关系，通过互相尊重，换位理解，使上下级关系更加

融洽，在日常工作中最大限度地发挥好各自的积极性和创造性。2是员工与员工之间的关系，通过相互学习、互相帮助，不断强化团队精神，促进员工把管理规范从“束缚”变为自然，从“他律”变为“自律”的一种养成教育，保证企业各项管理制度和劳动纪律的有效落实。

***同志说：“发展才是硬道理”加油站光*好的内部环境是不够得，还得在扩销增量上下功夫。我将利用我良好的社会关系多争取一些企事业单位的固定用户和货运公司及矿业公司进一步的扩大销售。

以上是我对明年工作的一点设想，但是如果竞聘不成。我也无怨无悔。服从片区领导的工作安排。我相信“大浪淘沙，留下来的总是金”我有信心也有能力完成好领导交予的各种工作任务。

加油站安全演讲比赛稿篇六

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！

加油站安全演讲比赛稿篇七

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。

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。资源紧张时享受优先权。

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。

加油站安全演讲比赛稿篇八

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！

加油站安全演讲比赛稿篇九

一是机遇。高尔基说过“一个人追求的目标越高，他发展得越快，对社会就越有益”。纵观古今中外，贝多芬有理想，才会扼住命运的咽喉，创作出不朽的音乐；牛顿有理想，才会站在巨人的肩膀上，成为近代物理学的奠基者；有理想，才会远渡重洋，为中华之崛起而读书；高远的志向，可以帮助我们拥有更多的机遇，机遇最偏爱那些有头脑有准备的人！这个机遇就要来临，就看你们能否抓住！

二是主动。升学是一种选择动机很强的考试，所以存在着激烈的竞争，可以说每一位后宅中学的学生都期望在考试中取得优异的成绩，为以后的发展奠定良好的基础，但最终的结果注定是几家欢乐几家愁，有人成功有人失败。成功的关键很大程度上取决于勤奋，正如古代天文学家张衡所说：“人生在勤，不索何获”。在学校学习的时间里，谁能一分一秒抓好这些时间，谁就争取到主动，谁就能抓住成功的关键，当然，珍惜时间不等于蛮干，要注意劳逸结合，张弛相济。

三是创新。创新才能提高效率，提高效率才能赢得学业成功。

华罗庚说我们要将书越读越薄，意思是只有抓住书中问题的主干和脉络，才能对全书内容有一个清晰的认识，才能高屋建瓴地认识问题。学习不仅仅是勤奋的过程，更是创新的过程，尼采说：“贫穷的人没有悲观的权利”，是的，上帝不会因为你学习比别人时间多，就让你拥有成功的鲜花，要把学习演绎成为快乐的旅程、创新的旅程和实现崇高理想的旅程！

四是信心。对于同学们而言，应充分认识自己品质和学业的优势，接纳自己，赏识自己，调动学习的积极性，使我们对学习充满信心。萨迪也说过：“知识的根是苦的，知识的果是甜的。”尼采也说过，“一个人如果没有经历挫折和痛苦，他只有卑微的幸福。”面对困难，抬起头来，把挫折困难看淡些，也许解决之法就在那一筹莫展之中，换条路子，看看前方，让你的身心踏于困难之上，以一种平和的心态面对并战胜它，也许会有新的天地。当学业一团糟糕的时候，当失败接踵而至的时候，当烦恼挥之不去的时候，你要相信，这个世界上，有一扇门为你而开。只要你打开这扇门，学业就会峰回路转，生活的就会柳暗花明，成功就会悄然光顾，烦恼就会一扫而光，苦痛就会烟消云散，这一扇门就是自信！

无论今天之前是怎样，我们一定要自信！

请大家一起说：我自信！

我自信！

我自信！

同学们，看一看你们身后，含辛茹苦的家长们在期待着你们，辛勤的老师们在注视着你们□20xx年学业考试的长卷已经展开，让我们飞得更高，用青春作为注脚！

让我们给自己一个目标，用生命为她燃烧！

后宅中学会因为你的飞翔而变的更加辉煌、自豪！