

# 加油站站长竞聘演讲稿 加油站站长竞聘稿 (实用10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。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 加油站站长竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

迎着十六大的春风送走旧去的一年，我公司在现任领导班子的带领下，各项工作蒸蒸日上，欣欣向荣，面对石油事业的明天，我充满信心，鼓足干劲。今天xx石油公司站长竞聘开始了，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。

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。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。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。

## 加油站站长竞聘稿第2页

途、短途班车较多，但因我公司油价较高流失严重，经我测算平泉—党坝—青龙—宽城一线的中、短途班车及小公共汽车大约有四十余辆，跑天津的长途车县内就有七八辆之多，如每辆车每天加油25升计算，每天就是1125升，一个月就是3万多升，这么一大块市场的流失，怎能不令我们反思，如何才能抢回这部分失去的用户，我认为只有提高服务的含金量，如为他们收车后清洁车辆、擦拭门窗，定期免费除尘，清洗坐套等吸引他们。

我记得有这样一句话，世上一切美好与辉煌都是在不断的创新与变革中体现出来的，正如我们的工作一样，要不断的变换手段，出新出奇，才能在如此激烈的市场竞争中立足与发展。

第三，在安全工作方面，要加强培训，严格遵守各项服务规程，严抓、常管，时刻把安全工作放在第一位，每月月末组织安全常识考试，如两次达不到标准予以辞退，交回公司。

第四，南站由于地理位置特殊，是平泉石油公司的窗口站、门脸站，故环境卫生尤为重要，它代表了一个企业的整体形象，时刻保持整洁舒适的站容站貌，使之成为平泉又一道靓丽的风景线。

第五，如果竞聘成功，我决心用人格魅力凝聚人，靠模范行为带动人，对工作主动热情，尽心尽责，尊重领导，爱护职工，努力提高自身素质，争取带出一支作风扎实、高服务、高素质的队伍，为企业的发展贡献力量。

石油是国家工商业的动脉，维系着国家肌体的健康。我如果竞聘成功，将把自己的满腔热血融汇到祖国的大动脉之中。让四通八达的车辆成为广告，把xx石油的光荣传统、优良作风、创业精神和企业形象传送到四面八方。

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，为创造石油公司美好的明天而拼搏进取。

硕果累累的xxxx年即将过去，更加光辉灿烂的xxxx年正乘着十六大强劲的东风，快步向我们走来。

我们石油公司繁花似锦，春光明媚，全面振兴，再造辉煌的理想将在xxxx年变为现实。有公司各位领导运筹帷幄，有全体员工的奋力拼搏，我们石油公司重振雄风，大放异彩的明天已经向我们招手致意了，让我们放开喉咙歌唱石油公司美好的明天，让我们张开双臂，拥抱石油公司美好的明天。

## 加油站站长竞聘演讲稿篇二

尊敬的各位领导：

大家好，我叫xx，xx年生，本科文化，xx年xx月起进入中石化xx分公司工作，xxxx年x月起担任xx加油站站长。历任xx站、xx站、xx站等站长职务，现担任xx加油站站长，在担任站长的这些年，无论是业务水平还是个人能力上我都有了很大提高。今天在这里，我竞聘xx加油站站长职务。

在2015年，在xx原因的不利局面下，xx加油站通过全体员工的不懈努力，依然完成了汽柴油销量xx吨，润滑油销售xx公斤，燃油宝销售xx瓶，便利店销售额xx元。除汽柴油销量因政府原因未完成公司下达的销量指标外，其他各项指标均

超额完成。

自进入中石化工作以来，领导和同事们给予了我很多锻炼和学习的机会，也使我积累了一定的工作经验。我参与竞聘的优势有三点：

1、较为丰富工作经验。工作xx年来，我通过在加油站各岗位的实践锻炼，并积极参加xx的各项培训，增强了自己在记账、计量、安全管理、经营管理等方面的知识和能力，积累了较全面的加油站管理的实战经验和协调内外关系的能力。

2、较强的工作责任心□xx年的一线工作培养了我吃苦耐劳、自信奋进的性格。任何成绩的取得来源于个人的努力和奉献；只有不断创新，敢于拼搏，不畏艰险，自强不息，才能取得成功。

客户的需求和建议，改进加油站的工作，努力提高加油站的油品以及非油品销售量。

如有幸竞聘成功，我的工作思路是：

### （一）加油站管理工作

1、安全是永恒的主题，安全是加油站生存发展的根本保证，要时刻将安全工作放在首位，牢记“隐患险于明火，防范胜于救灾，责任重于泰山”。开展好安全教育工作，增强员工的安全意识和自我防护能力，利用班前班后会组织员工学习和掌握油品安全知识以及加油站日常工作中的应知应会及注意事项，严格执行公司的各项制度，健全应对突发事件的预案机制，训练员工应对突发事件的能力，让每位员工都具有高度责任心和防范意识。

2、加强数质量管理。加油站的数质量管理，涉及到进、销、存等三个环节，具体体现在油品接卸、储存、计量和损耗的

管理上。我将把握好两个环节，一是接卸环节，严格按照卸油操作规程，降低接卸环节的油品损耗。二是储存保管环节，严格执行xx的各项规定，落实每班交接测量水高，每车接卸遵守卸油规程，达到车车入库心中有数，升进升出帐目清楚。

3、加强“三基”工作。要求员工以程序化、标准化、制度化的服务标准为准则，做好对客户油品销售工作的规范化服务。对员工通过内部、外部监督，使员工岗位明确、量化考核、公平合理。

4、加强资金管理，确保资金安全。

严格遵守总部以及xx公司资金管理制度，加强加油站资金的日常监督，落实员工白天现金不超过2000元，夜间不超过1000元，及时投币并做好记录，保险柜钥匙密码分人保管等安全措施，确保加油站资金安全。

## （二）加油站营销工作

1、强化员工的优质服务意识，树立以人为本的管理理念。在市场竞争如此激烈的今天，导入现代营销理念，以人为本，强化意识，优质服务，认真落实加油“八步法”“xx”等。使员工认识到提高服务的重要性。员工提高认识的同时，加大监管力度。只有通过不断的学习才能够提高自身的业务能力和服务水平，也只有不断的改善服务、创新服务才能紧跟公司的发展要求，才能立于不败之地。

2、依托xx站现有的硬件优势，开展特色服务，在公司给予的权限内，最大限度的为客户提供优质服务，配合洗车服务、加水，检查轮胎，做好非油品业务。首先，完善各项便民服务措施，在做好日常经营工作的前提下，尽可能的解决顾客之急。在非油品上，动员全体员工大力展开非油品业务，此举也可极大促进我们的成品油销售。顾客在购买商品的同时绝大部分都会加油，加油的同时又会购买商品，两者之间是

互相促进的。在某种程度上它也是一项便民服务措施，而且非油品引来的客户也为加油站聚集了人气。

其次，结合xx站现有的情况，充分挖掘

xx站的市场潜力，利用xx站地处xx的地缘优势，开展非油品特色经营，比如引进生鲜经营，联合长期在站内定点加油的出租车群体，开展各种特色商品的促销活动。

如果本次有幸竞聘成功，在今后的的工作中我会倍加努力，勤奋工作，围绕今年的各项经营目标任务，结合本职工作，脚踏实地，真抓实干，再接再厉，为了企业的美好明天而努力工作。

xx加油站

站长□xx

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：

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、有律己、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。

一、立足根本 培养员工。

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。

二、攻“心”为上，灵活服务。

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。

### 三、安全防护 教育为主

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！

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫xx-x□2015年进入xx销售公司工作，现任xx-x加油站非油管理员，8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。自到加油站工作以来，这份职业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，从一名普通的加油员走上了非油管理岗位，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，来竞聘加油站后备经理这一岗位，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、营业员、非油管理员的工作岗位，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2015年被省公司评为服务明星与优秀便利店管理员的荣誉称号。在担任便利店管理员期间曾多次接受省公司的各项检查且从未出现差错，并得到认可，我知道这是公司各级领导对我信任和工作能力的一种肯定。

第二、有强烈的事业责任心。自进入加油站以来，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、有律己、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，自我加入到加油站这支队伍当中时，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，那么我将发挥自身优势，

首先从油站的“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。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。

当然，我也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，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！

## 加油站站长竞聘演讲稿篇三

尊爱的各位领导，同事们：

大家好！我是来自xx坝加油站的副站长xx[]我于2008年8月进入云南省楚雄石油分公司工作，2008年12月担任xx坝加油站副站长职务，至今已有半年。在任职期间的主要工作职责是：协助站长管理好站内事务，合理组织和率领员工在付油现场搞好服务，提高本站在顾客心目中的形象，提升轻油销售量，积极开展非油业务，把握站内矛盾，及时处理疑难问题，保证分管工作目标任务的实现。任期内，在站长的领导下，依靠公司各部门的配合和监督，通过站上员工的共同努力，在自己分管的现场服务和安全等方面开展了一些工作。现将2008年12月以来主要职责履行情况报告如下：

认真学习公司下达的文件，结合加油站实际贯彻执行公司的方针和政策，在思想上、行动上和公司保持一致。认真履行自己的职责，牢固树立做好本职工作的决心和信心，具有较强的事业心和责任感。不断增强服务意识和大局意识；坚持原则、秉公办事。

1. 任职期间，依照《加油站考评细则》整理和完善站内台帐，积极响应公司精细化和痕迹化管理的要求，做细台帐，记录好安全检查、设备检查、未遂事故、突发事件等。

2. 任职期间，80%的工作时间指挥员工搞好现场服务，带头搞好服务，身先士卒，为人师表。

3. 任职期间，处理好员工内部矛盾，构建和谐油站，增强员工凝聚力。

对于员工，着重强调现场现教现学，一一教导其改正不规范的服务方式，不良的行为习惯；对于自己，时刻不忘不能停下学习的步伐，学习加油站经营管理，营销学等。

和站上员工一致，严格遵守作息时间和各项劳动纪律，做到律已服人，身先率人。

针对半年来所做的工作，结合实际□xxxx坝加油站今后该做好的工作有

1. 抓好安全工作
2. 管好油品损耗
3. 客户资料及客户意见的收集工作
4. 改建网络设施

这次我所竞聘的是古镇加油站站长职位. 竞聘该职位的原因有以下几个

1. 大站站长工作具有工作职责分管的片面性, 而小站站长工作全面, 站内各个环节几乎都参与, 实践性强, 有助于自身对加油站内各项事务的熟练掌握。
2. 楚雄西片区加油站众多, 密集程度高, 竞争激烈, 具有挑战性。
3. 我自信自己有能力胜任古镇加油站站长一职, 能够管理好, 经营好该加油站。

至于古镇加油站的经营模式, 现阶段应该以罐桶业务和代管业务为主, 零散加油机机发为辅的模式进行. 古镇加油站毗邻彝人古镇, 游客众多, 是宣传企业文化, 和民族文化的好窗口. 我有信心在这样一个站内, 依照销售与企业宣传并重的思想, 打造一个xx精品站。

## 加油站站长竞聘演讲稿篇四

尊敬的各位领导、评委:

大家好!

国际成功大师卡耐基说过: “不要怕推销自己, 只要你认为自己有才华, 你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。加油站站长竞聘报告演讲” 凭着这句话, 也凭着2年的石油工作经验, 今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加加油站片区经理的竞聘, 自信有能力挑起重担。

今天之所以走到讲台上参加竞聘, 并非仅仅只是受到拿破仑

那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国石油事业的改革与发展建功立业的石油人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。经过一番权衡，我认为自己的优势主要有以下几点：

一是我热爱石油事业，具有较丰富的工作经验。从20xx年参加工作以来，从最基层工作干起，先后干过加油、计量、大班长等工作，熟悉加油站的各个岗位工作，具有丰富的工作经验。通过几年的工作磨练，我已深深地喜欢上了石油事业。工作中，我总是积极把自己的发展融入到加油站的发展中来。努力做到爱一行、专一行，以奉献为荣，以吃苦为乐。领导越是给我压担子，我越觉得充实，反之则感到恐慌，生活没有了目标。超负荷的工作一直是我追求的加油站站长竞聘工作状态。

二是多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，温柔、细腻，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好片经理工作提供了可靠的保障。

三是具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，同事之间关系处理较好，善于解决一些棘手的问题。工作认真负责。做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。特别是在担任我担任油站经理一年来，更加锻炼了我较强的组织管理能力，在实际的操作过程中，积累了丰富的管理经验。所以，就综合管理、组织能力上而言，我将无愧与组织和领导的信任。

如果领导们信任我，让我走上加油站片区经理的领导岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。在这10分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。我想如果竞聘成功，我将做到：

## 第一、真诚讲团结，当好领导参谋。

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，正确认识和看加油站站长竞聘稿待自己，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。

## 二、抓管理，促进销售量的提高。

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，健全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每项工作纳入到正常的管理轨道。

## 三、抓服务，促进竞争优势的形成。

树立全新的服务理念，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，赢得消费者的信赖，从而促进竞争优势的形成。

## 四、抓培训，促进安全意识的形成。

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，为加油站站长竞聘演讲词加油站的发展壮大提供有力保障。

五、以身作则，提高素质到位。

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。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(?)加油站。

尊敬的各位领导，评委，同事们，有人说，大材小用，基本没用，因为大材小用会扼制人的潜能的发挥;小材大用，基本有用，因为小材大用有利于激发人的潜能。希望借我们加油站人事改革的“东风”，使我块“小材”得到大用的机会，一旦如愿，竭诚欢迎诸位用挑剔的眼光看我，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”

## 加油站站长竞聘演讲稿篇五

我在工作中具备的特点有：

### 1、人品正直、思想过硬

本人热爱石油行业，专注于自己从事的工作。工作踏实，态度勤恳，无论是否有机会竞争站长一职，专注于基层的各项业务，顺利开展工作，本身亦是一个油人应具备的基本职业操守。

本人视公司为家，与集体能荣辱与共。为人正直忠诚，处事

原则性强，果敢，能担当。执行力强，执行上级交办的任务不打折扣。

## 2、熟悉业务，了解环节

本人自进入公司工作以来，一直专注于站内基层的各项工作，熟悉其知识，了解其程序。

油品的进、销、调、存的程序是怎样的？如何保障顺利供应？

站里的客户有哪些？其客户的动态管理资料是怎样的？

油站的内管重点是什么？各项经济指标如何分解？如何实施？如何核算？

油站的各项工作流程和工艺流程是如何？哪些地方需要改进？

如何具备高度的安全防范意识，并防患于未然？

油站的重点维护设备是哪些？如何做好日常维护，如何保障设备随时处于正常运转状态？带着问题我深入到工作，行动在工作。不断提高自己，并能找到改善工作的更好的解决办法。

## 3、以身作则，身先士卒

加油站是公司的各个基层点，所有加油站工作形象的累积，够成了公司的整体形象。我时刻不忘记自己是公司光明大道上的一粒基石，自觉维护公司形象，律己服人，身先士卒，不断学习，与团队共同进步。

### 1、建立全面的客户动态管理资料

其中包括：客户的购买能力、购买频次、客户的货款支付能力、客户的回访意见、甚至包括重要人士的个人信息及资料

等。

加强与客户的联络，确保客户的忠诚度，并适时与客户联手合作，扩展油站的经营业务。

## 2、完善各项工作流程及工艺流程，建立并实施培训制度

全面完善各项业务工作，将复杂流程程序化，理顺工作流程和工艺流程，并同时建立、实施培训制度，不断完善改进各项流程，传达给每一位站内工作人员。

## 3、各项指标作好详细分解，建立绩效考核体系

指标包括经济指标、安全指标、管理指标等。将指标分解到每个部门和每个人，指标必须具体、量化。这也是建立部门及个人绩效考核体系的关键所在。从指标实施中得到考核数据，做到真正的绩效考核统筹。将指标和部门业绩、个人业绩挂钩，真正起到绩效考核之作用。

## 4、组建有凝聚力的团队

按部就班的工作，难免相对机械、单调。要想稳定加油站的人员思想，使团队具备凝聚力，我将组建加油站篮球队，开展训练，并与其他油站和客户公司邀约篮球赛事，友谊第一，比赛第二，既增强了团队的凝聚力和协作力，又加强了横向联络和纵向沟通，与其他油站交流业务经验；通过篮球赛事加强与客户的联络，巩固客户关系。

加油站是公司最基层的部门，业务繁杂，事无巨细，加油站站长一职是一个行动决定态度，行动决定业绩的职位。我深知其职位的难处，但也具备该职位的各项要求。在领导的辅佐和各位同仁的鼎力支持下，我将很快走上正轨，做一个执行力强，敢于担当的好站长。

# 加油站站长竞聘演讲稿篇六

## 【一】

各位领导、同事们：

大家好！

很荣幸能够参加这次站长竞聘，我叫李虎，今年28岁，中共党员，高中文化，现任蚌埠石油分公司加油站站长。自20xx年6月任加油站站长以来，该站的油品销量月月攀升，在20xx年销售汽柴油4750吨，这不但是我们付出艰辛努力的结果，也是市、县两级公司领导关心和 support 的结果。这天，我竞聘的岗位是加油站站长一职。能够竞聘这个岗位，我认为自身具有三个方面的优势。

### 一、具有较强的责任心

自担任加油站站长以来，我奉公守法，认真做事，对工作充满强烈的职责感和事业心，喜欢在干中学，在学中干，注重创新加油站管理模式，加强业务素质的提升和工作潜力的培养，经常与同事一齐交流管理经验，熟知和懂得加油站各项基础管理。所以，透过不断努力，我从一个经验不足的年轻人逐渐成长为一名有创新、有上进心的加油站站长。工作中，我善于琢磨遇到的各种难点和问题，并总结摸索出4条工作经验：一是每一天在记事本上登记需要办理的事情，注明完成时限，做到天天翻看、对照和清理，确保按时完成任务；二是需要立刻处理的事以重点符号标明，防止因拖延而忘记处理；三是用心搜集基层一线素材，注意保存，一旦需要，立刻调出使用；四是利用一切空闲时光多看资料，多翻阅书籍、报纸。这4条经验伴随我工作了好多年，也确保了我在“繁琐、杂乱、无章可循”的日常事务中，能够有条不紊地处理加油站各种工作。

## 二、拥有很强的沟通潜力

我本人性格开朗，心胸豁达，与人为善，好朋好友，不但熟悉目前站各种类型的客户，还喜欢抓住客户的心理与他们沟通交流，以此发展和动员他们成为站的忠诚客户。我在服务好新客户的同时，还能尽快将超多流失的客户重新聚拢起来。几年来，凭借个人良好的人际关系和与客户融洽的沟通协调，使一些企事业单位相继成为站的定点加油客户，现如今也与河南轩铭物流公司的领导达成共识，以帮忙加油站进行宣传和推广工作。一些非固定客户的大批量用油，在我的几次走访中，如今也成为站的定点客户。

## 三、注重加强自身学习

在加油站的工作实践中，我对站有着深厚的情感。工作中，我总是把加油站当作自我的“家”来经营，带着这份情感，我的内心总会迸发出一种渴望学习的动力。平时，我十分注重自身的理论学习，无论工作再忙再累，我都要抽出时光收听收看远程教育，定时学习办公桌上发放的消防、计量书籍、标准化管理和各种规章制度，透过微博互相交流工作经验，我对加油站的hse设备、安全、帐表单管理、规范服务、环境卫生等方面都熟记于心。熟练掌握了hse的录入和审核工作，并多次协助县公司对加油站员工进行hse录入工作培训。

以上只是我竞聘站长所具备的几点优势。如果竞聘能够成功，我将努力做好以下几个方面的工作：

### 一、不断发展客户，扩大油品销售。

强化员工的优质服务是管理加油站、扩大油品销售的重中之重。工作中，要学会换位思考，不仅仅站在站长的岗位上思考问题，还要站在员工的角度上思考问题。在强化员工优质服务的同时，要做到以身作则，率先垂范。既要为员工服务好，还要用自身言行举止来影响员工。透过从员工着装、仪

表、及加油站站容、站貌、服务用语等细微点滴入手，规范员工的服务动作，细分每步操作程序。让员工时刻牢记“加油八步法”操作流程。同时，还要让员工做到来站加油客户热情一点，服务周到一点。不仅仅为客户带给良好的服务环境，还要让客户感受到一种家的温馨，体会到来加油站花钱不仅仅能买到好油品，也能享受到上乘服务。到达让客户走了还想来，来了就不想走的目的，确保油品销量不断攀升。

## 二、强化基础管理，搞好优质服务。

工作中要做到尽心尽力、尽职尽责。一是严格落实安全工作职责制，树立“安全第一，预防为主”的意识。把安全工作放在各项工作的首位。对加油站设备做到勤检查、勤保养、勤维修，确保加油站每日安全、卫生检查不走过场，造册记录。个性是在上级公司检查、季节变更和重大节日期间，夏季雨水高峰期和冬季取暖期的安全检查。对安全生产制度贯彻落实状况及时上报主管部门，对加油站存在的安全隐患及时整改到位，把加油站各项应急预案分步建立。二是努力做好站内安全培训。用心组织员工学习安全知识及各种预案演练，对专项应急预案做到人人清楚，牢记于心。透过定期演练，增强员工主动学习安全知识的意识和掌握各种事故应急处理的技能，确保加油站全年安全无事故。透过带领全站员工抓经营、促销售，用自身实际行动强化基础管理，用爱心、细心做好优质服务，为员工创造一个和谐的工作场所，为客户带给一个安全舒适的消费环境。

## 三、严肃工作纪律，确保工作质量。

注重创新工作管理模式，每月在站内醒目位置张贴《温馨安排工作》等，以告知员工“上班期间，工装应穿戴整齐，按时交接班，值班员工加油之余杜绝在营业室玩游戏、看电视、闲聊，要在罩棚下方打扫卫生，擦拭设备等候客户，做到热情为客户服务”等，并将工作中需要注意的安全事项写明白、写清楚。进一步加强站务公开和加油站绩效考核办法，树立

节能降耗意识，使站内每位员工都成为一个小管理员，共建人人关心加油站销售、关心企业形象的氛围。要多关爱员工，把员工当作自我的亲人，把在一齐工作看成是一种缘分，透过对员工的关爱，拉近与员工的距离，激励员工用心工作。

#### 四、上下同心协力，构建企业发展。

工作中，注重搭建市、县和加油站之间的沟通桥梁，努力做到上请下达，到达双方满意。多与员工研讨各种服务方法，如此刻加油站推行的“一问三多三听”的拉家常服务法。“一问”，就是问候客户像问候自我的家人那样亲切；“三多”，就是对客户多一点微笑、多用礼貌用语、多与客户细心交流；“三听”，就是专心聆听客户的需求和诚心听取客户对加油站的推荐，耐心倾听客户对服务有什么不满意。透过这一拉家常方式，真正拉近与这些客户之间的距离，从而为站带来不少新客户，确保销量不断提高。

以上是我竞聘站长成功后的设想和做法，如果竞聘不能成功，我无怨无悔。不管竞聘结果如何，在今后工作中，我都能一如既往地踏实工作，做一个爱岗敬业，快乐向上的好员工，在本职岗位上用心施展才华，努力发挥光和热，为公司也为加油站的完美明天不断奋斗。

我的演讲完了，多谢大家！

## 【二】

各位领导、各位评委、同事们：

大家好！

很荣幸能够参加这次站长竞聘，借此机会与在座的各位领导和同事进行工作交流。我叫冯，今年40岁，现任分公司加油站站长。自20xx年3月任加油站站长以来，该站的油品销量月

朋攀升，在20xx年销售汽柴油593吨，这不但是我们付出艰辛努力的结果，也是市、县两级公司领导关心和支 持的结果。这天，我竞聘的岗位是加油站站长。能够竞聘这个岗位，我认为自身具有三个方面的优势。

## 一、具有较强的责任心

自任加油站站长以来，我奉公守法，认真做事，对工作充满强烈的职责感和事业心，喜欢在干中学，在学中干，注重创新加油站管理模式，加强业务素质的提升和工作潜力的培养，经常与同事一齐交流管理经验，加上我有经营个体加油站17年的经历，熟知和懂得加油站各项基础管理。所以，透过不断努力，我从一个经验不足的年轻人逐渐成长为一名有创新、有上进心的加油站站长。工作中，我善于琢磨遇到的各种难点和问题，并总结摸索出4条工作经验：一是每一天在记事本上登记需要办理的事情，注明完成时限，做到天天翻看、对照和清理，确保按时完成任务；二是需要立刻处理的事以重点符号标明，防止因拖延而忘记处理；三是用心搜集基层一线素材，注意保存，一旦需要，立刻调出使用；四是利用一切空闲时光多看资料，多翻阅书籍、报纸。这4条经验伴随我工作了好多年，也确保了我在“繁琐、杂乱、无章可循”的日常事务中，能够有条不紊地处理加油站各种工作。

## 二、拥有很强的沟通潜力

我本人性格开朗，心胸豁达，与人为善，好朋好友，不但熟悉目前站各种类型的客户，还喜欢抓住客户的心理与他们沟通交流，以此发展和动员他们成为站的忠诚客户。我在服务好新客户的同时，还能尽快将超多流失的客户重新聚拢起来。几年来，凭借个人良好的人际关系和与客户融洽的沟通协调，使一些企事业单位相继成为站的定点加油客户，现如今也与河南轩铭物流公司的领导达成共识，以帮忙加油站进行宣传和推广工作。一些非固定客户的大批量用油，在我的几次走访中，如今也成为站的定点客户。

### 三、注重加强自身学习

在加油站近三年的工作实践中，我对站有着深厚的情感。工作中，我总是把加油站当作自我的“家”来经营，带着这份情感，我的内心总会迸发出一种渴望学习的动力。平时，我十分注重自身的理论学习，无论工作再忙再累，我都要抽出时光收听收看远程教育，定时学习办公桌上发放的消防、计量书籍、标准化管理和各种规章制度，透过河南石油微博互相交流工作经验，我对加油站的hse□设备、安全、帐表单管理、规范服务、环境卫生等方面都熟记于心。熟练掌握了hse的录入和审核工作，并多次协助县公司对加油站员工进行hse录入工作培训。

以上只是我竞聘站长所具备的几点优势。如果竞聘能够成功，我将努力做好以下几个方面的工作：

#### 一、不断发展客户，扩大油品销售。

强化员工的优质服务是管理加油站、扩大油品销售的重中之重。工作中，要学会换位思考，不仅仅站在站长的岗位上思考问题，还要站在员工的角度上思考问题。在强化员工优质服务的同时，要做到以身作则，率先垂范。既要为员工服务好，还要用自身言行举止来影响员工。透过从员工着装、仪表、及加油站站容、站貌、服务用语等细微点滴入手，规范员工的服务动作，细分每步操作程序。让员工时刻牢记“加油八步法”操作流程。同时，还要让员工做到来站加油客户热情一点，服务周到一点。不仅仅为客户带给良好的服务环境，还要让客户感受到一种归家的温馨，体会到来加油站花钱不仅仅能买到好油品，也能享受到上乘服务。到达让客户走了还想来，来了就不想走的目的，确保油品销量不断攀升。

#### 二、强化基础管理，搞好优质服务。

工作中要做到尽心尽力、尽职尽责。一是严格落实安全工作

责任制，树立“安全第一，预防为主”的意识。把安全工作放在各项工作的首位。对加油站设备做到勤检查、勤保养、勤维修，确保加油站每日安全、卫生检查不走过场，造册记录。个性是在上级公司检查、季节变更和重大节日期间，夏季雨水高峰期和冬季取暖期的安全检查。对安全生产制度贯彻落实状况及时上报主管部门，对加油站存在的安全隐患及时整改到位，把加油站各项应急预案分步建立。二是努力做好站内安全培训。用心组织员工学习安全知识及各种预案演练，对专项应急预案做到人人清楚，牢记于心。透过定期演练，增强员工主动学习安全知识的意识和掌握各种事故应急处理的技能，确保加油站全年安全无事故。透过带领全站员工抓经营、促销售，用自身实际行动强化基础管理，用爱心、细心做好优质服务，为员工创造一个和谐的工作场所，为客户带给一个安全舒适的消费环境。

### 三、严肃工作纪律，确保工作质量。

注重创新工作管理模式，每月在站内醒目位置张贴《温馨安排工作》等，以告知员工“上班期间，工装应穿戴整齐，按时交接班，值班员工加油之余杜绝在营业室玩游戏、看电视、闲聊，要在罩棚下方打扫卫生，擦拭设备等候客户，做到热情为客户服务”等，并将工作中需要注意的安全事项写明白、写清楚。进一步加强站务公开和加油站绩效考核办法，树立节能降耗意识，使站内每位员工都成为一个小管理员，共建人人关心加油站销售、关心企业形象的氛围。要多关爱员工，把员工当作自我的亲人，把在一齐工作看成是一种缘分，透过对员工的关爱，拉近与员工的距离，激励员工用心工作。

### 四、上下同心协力，构建企业发展。

工作中，注重搭建市、县和加油站之间的沟通桥梁，努力做到上请下达，到达双方满意。多与员工研讨各种服务方法，如此刻站推行的“一问三多三听”的拉家常服务法。“一问”，就是问候客户像问候自我的家人那样亲切；“三多”，

就是对客户多一点微笑、多用礼貌用语、多与客户细心交流；“三听”，就是专心聆听客户的需求和诚心听取客户对加油站的推荐，耐心倾听客户对服务有什么不满意。透过这一拉家常方式，真正拉近与这些客户之间的距离，从而为站带来不少新客户，确保销量不断提高。

以上是我竞聘站长成功后的设想和做法，如果竞聘不能成功，我无怨无悔。不管竞聘结果如何，在今后工作中，我都能一如既往地踏实工作，做一个爱岗敬业，快乐向上的好员工，在本职岗位上用心施展才华，努力发挥光和热，为公司也为加油站的完美明天不断奋斗。

我的演讲完了，多谢大家！

### 【三】

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好！

首先，感谢公司领导给我这样一个参与的机会，强烈的事业心和职责感驱使我勇敢地站在了演讲台上，不管成功与否，我相信，敢拼才会赢。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。应对这样一次机会，我不再犹豫，决定抓住机遇，开辟我人生的第二次创业，这天，我竞聘的是xx加油站站长一职。

我于20xx年3月进入xx加油站工作，历经加油员、加油班长、计量员，应对竞聘我信心十足，在xx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xx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xx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。

我竞聘xx加油站站长的优势有以下四点。

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、个性是在这一年中，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。

如果我竞聘成为xx加油站站长，我会从以下几个方面开展加油站经营管理工作，完成公司交给的各项任务：

一、稳定客户、做大销量

1、落实六项便民措施，推行茶水服务，构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，帮忙联系修车，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、了解对方的经营状况，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，个性是煤矿运输车队，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、带给天气预报服务、货运信息、道路信息等服务。

## 二、强化服务、严格管理

- 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，用自我的爱的，细心，凝聚心，用自我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，为顾客带给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

建一个人人关心群众的销售，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、比创新潜力、比工作水平。透过比较，比出差距，比出问题，比出职责感，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，在改善作风，增强服务潜力，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

加油站工作再上一个新台阶。

各位领导、各位评委，请相信我，投我一票！我将是一位优秀的加油站站长，多谢大家。

竞聘人□xxx

## 加油站站长竞聘演讲稿篇七

亲爱的评委和同事们：

大家好！站在这里竞争站长是一种极大的荣誉。首先，我想向在场的各位评委做一个简短的介绍。我叫\*\*\*，今年35岁。我于19xx年毕业于鹤峰县林忠□19xx年在一家石油公司工作□19xx年获得经济管理大专文凭□20xx年参加省公司组织的站长资格培训□20xx年获得恩施国家石油系统先进个人和优秀管理员荣誉称号随着企业的发展，我的各方面素质不断提高，思想觉悟高，政治立场坚定，遵纪守法，工作踏实。经过十多年的基层工作经验，我积累了丰富的的工作经验，坚信自己有能力、有素质胜任燕子加油站站长。在本次燕姿加油站站长职位的竞争中，我认为自己有以下优势：

第一，基层工作经验积累了丰富的管理经验和十多年的基层经验，使我熟悉站场设备管理、安全管理、台帐形式、标准化服务、环境卫生等管理的方方面面。多年的ic卡管理经验使我能够掌握ic卡管理系统的各个方面。

第二，我有强烈的事业心和责任感。在以前的工作中，我一直能够把车站当成我的家，把企业当成我的家，把中石化当成我的深情，把企业当成我的勤奋。

第三是以终身学习的精神要求自己。在我繁忙的工作中，我永远不会忘记学习，因为我知道向别人学习的重要性。一路

上，除了完成我的工作，我最大的乐趣是学习丰富的知识和营养。如果我在比赛中成功，我会在未来的工作中尽我最大的努力做好以下事情。这一次，我们要强化员工的优质服务意识，树立以人为本的管理理念。服务竞争日益成为企业的主要竞争内容。只有不断改进服务和创新服务，我们才能在市场竞争中立于不败之地。因此，在我未来的工作中，我决心从自己做起。我必须先做别人要求我做的事。任何高质量的服务都体现在实现中。没有真正的实施，这只是一句空话。只有严格掌握，严格控制，突出严格的语言，严格管理，标准化服务才能成为自觉的行为。在提高认识的同时，我们将加强监管，实行站、用户、公司三级监管。以日常服务和卫生工作为重点，建立服务值班制度，公布用户监督电话号码，并在站内设立投诉办公室。

二是全力做好安全工作，确保企业稳定运行。加油站始终坚持安全第一、预防为主的安全方针，严格落实安全工作责任制，正确处理安全与生产、安全与效率、安全与发展的关系，把安全工作放在首位。加油站的日常安全检查永远不会走过场。同时，将进行专业、季节性和假日安全检查。将特别注意夏雨高峰期和冬季供暖期间的安全检查。安全生产体系的实施应及时报公司主管部门批准，保存安全检查记录，及时整改安全隐患和问题，逐步建立加油站应急预案。同时，组织员工学习和演练计划内容，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技能，确保加油站全年安全无事故，为加油站正常运营创造良好的安全环境。第三，巩固和发展新老客户，全面提升销售业绩，以积极的态度确保公司2008年销售任务的顺利完成。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，依靠我们优质的服务赢得客户的信任，留住每一位来加油的客户，同时积极发展中小客户，为他们解决问题，做好回访记录，用我们真诚的服务打动新客户，使中石化鹤峰终端销售做大做强。我参加了今天的比赛，不是最终目标。我没有参加比赛。如果比赛失败，我不会后悔。同样，在大师的奉献下，我将竭尽全力为中石化创造更美好的明天。我的比赛

演讲结束了，谢谢！

## 加油站站长竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

首先，感谢公司领导提供这样一个公开，公正，透明的加油站经理竞聘平台，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加油站经理竞聘演讲稿工作的经验。

如果我竞聘成为高速乐都加油站站长，我会从以下几个方面开展加油站经营管理工作，完成公司交给的各项任务：

## 一、稳定客户、做大销量

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、道路信息等加油站核算员竞聘稿服务。

## 二、强化服务、严格管理

1、尽心尽力，尽职尽责，严格履行站长的岗位职责。

- 2、强化员工的优质服务意识，首先我先要为员工服务好。
- 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。
- 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。

在今年的集团公司展开比学赶帮超活动中，我站做了以下加油站开发科科长竞聘演讲稿工作：

- 1、比差距。
- 2、学经验。
- 3、赶榜样。
- 4、帮后辈。
- 5、超标杆。

以上是我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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 加油站站长竞聘演讲稿篇九

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，我认为我有以下三点优势：

通过几年的加油员、计量员以及站长的工作岗位，和不同的工作环境，让我的业务知识和管理能力都得到了较大的进步，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说都是一个较大挑战，但我知道这是公司对我的信任和工作能力的一种肯定。

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，能将自身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、有律己、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”，那每天都会上演“从头再来”也不会看到成功的希望，因此，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。

一、立足根本培养员工。

随着市场竞争的日益加剧，加油站需要的是一批高素质的员工队伍作支撑。因此，我将把好员工的准入关，挑选最符合加油站工作的员工，其次在日常的工作中，利用我目前特殊的“站内讲师”身份，在站内积极开展员工教育，加强油站的专业知识的学习与培训，成就一批合格的员工，然后尽可能地提升员工的职业道德观念，以正确的思想引导为主，营造一支优秀的员工队伍。最后在生活中，尽可能地想员工之所想，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。

二、攻“心”为上，灵活服务。

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，正确利用“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，加强员工“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，以提升进站加油率、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，努力提升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。

### 三、安全防护教育为主

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！

## 加油站站长竞聘演讲稿篇十

尊敬的各位领导、评委：

大家好！

国际成功大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。加油站站长竞聘报告演讲”凭着这句话，也凭着2年的石油工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加加油站片区经理的竞聘，自信有能力挑起重担。

今天之所以走到讲台上参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为中国石油事业的改革与发展建功立业的石油人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。经过一番权衡，我认为自己的优势主要有以下几点：

一是我热爱石油事业，具有较丰富的工作经验。从20xx年参加工作以来，从最基层工作干起，先后干过加油、计量、大班长等工作，熟悉加油站的各个岗位工作，具有丰富的工作经验。通过几年的工作磨练，我已深深地喜欢上了石油事业。工作中，我总是积极把自己的发展融入到加油站的发展中来。努力做到爱一行、专一行，以奉献为荣，以吃苦为乐。领导越是给我压担子，我越觉得充实，反之则感到恐慌，生活没有了目标。超负荷的工作一直是我追求的加油站站长竞聘工作状态。

二是多年的工作实践，使我养成了严谨细密扎实高效的工作作风。志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，温柔、细腻，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流水平。这种性格促使我自加压力、负重奋进，竭尽全力争取把本职工作做得。我富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。同时，这些年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好片经理工作提供了可靠的保障。

三是具有较全面的组织、协调管理工作的素质和能力。工作中，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，同事之间关系处理较好，善于解决一些棘手的问题。工作认真负责。做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。特别是在担任我担任油站经理一年来，更加锻炼了我较强的组织管理能力，在实际的操作过程中，积累了丰富的管理经验。所以，就综合管理、组织能力上而言，我将无愧与组织和领导的信任。

如果领导们信任我，让我走上加油站片区经理的领导岗位，我将不负重托，不辱使命，勤奋工作，开拓创新。在这10分钟之内，我实在无法向各位领导汇报各项具体工作怎样组织。我想如果竞聘成功，我将做到：

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 and 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，健全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

的工作流程把每项工作纳入到正常的管理轨道。

树立全新的服务理念，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，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，为加油站站长竞聘演讲词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。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xx加油站。

尊敬的各位领导，评委，同事们，有人说，大材小用，基本没用，因为大材小用会扼制人的潜能的发挥；小材大用，基本有用，因为小材大用有利于激发人的潜能。希望借我们加油站人事改革的“东风”，使我块“小材”得到大用的机会，一旦如愿，竭诚欢迎诸位用挑剔的眼光看我，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”！