# 加油站站长竞聘演讲【三篇】

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-10-08

*搜集的范文“加油站站长竞聘演讲【三篇】”，供大家阅读参考，查看更多相关内容 ，请访问演讲稿频道。　　【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...*

搜集的范文“加油站站长竞聘演讲【三篇】”，供大家阅读参考，查看更多相关内容 ，请访问演讲稿频道。

　　【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202\_年6月任\*\*加油站站长以来，该站的油品销量月月攀升，在202\_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支持的结果。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、具有较强的职责心

　　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202\_年3月任\*\*加油站站长以来，该站的油品销量月朋攀升，在202\_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、具有较强的职责心

　　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\*\*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202\_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光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。

　　我竟聘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。

　　2、强化员工的优质服务意识，首先我先要为员工服务好，关心他们的工作，学习，生活，然后要求员工对顾客态度好，和员工一齐采取换位思考的方法，我站在员工的角度要求自我的工作，员工要站在顾客的角度检查自我的工作，这样，我为员工服务好了，员工为顾客服务好了，那么我们加油站的形象也树立起来了，将有力促进加油站销售了

　　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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！