# 中国石油加油站经理竞聘演讲稿(通用3篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-06-10

*所谓的&ldquo竞争性就业&rdquo，是各级运行管理岗位实行考核任用制的优秀选人技术。如果用于内部招聘，则为内部竞争性雇佣。公司所有员工，无论其职位和贡献如何，都站在同一条起跑线上，重新接受公司的选拔和任命。 以下是为大家整理的关于中国...*

所谓的&ldquo竞争性就业&rdquo，是各级运行管理岗位实行考核任用制的优秀选人技术。如果用于内部招聘，则为内部竞争性雇佣。公司所有员工，无论其职位和贡献如何，都站在同一条起跑线上，重新接受公司的选拔和任命。 以下是为大家整理的关于中国石油加油站经理竞聘演讲稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 中国石油加油站经理竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、同志们，大家晚上好：

　　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

　　创业的舞台。我深信凭借着自己丰富的工作经验和成熟老练的办事能力，力争赢得胜利，取得成功。下面是我如何开展工作的几点做法：

　　>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，凭借着我熟人多，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，使之成为我们又一批忠诚的用户，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

**第二篇: 中国石油加油站经理竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

　　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。

　　>一、要将一个决策坚定不移的执行下去。

　　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。

　>　二、做到人人有事管，事事有人管

　　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？”

　　“99年的产品都断货了，零件都不生产了，你要修的话估计很贵，这样吧，你完了把冰箱拉过来给你看看。”

　　“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。

　>　三、成事在于决策，更在于执行

　　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。

　>　四、员工只会做你检查和监督的事

　　这是IBM前总裁郭十纳说过的一句话。

　　我们做这样一个假设，比如高考取消了，还有那么多的人去愿意学习吗？考试就是为了检查，一个员工会为了保住自己的饭碗，他也会以优异的执行力来应付上司的检查，我们再做个假设，如果我们石油公司的检查取消，这么短的时间内，我们的加油站是否会上升到现在的管理高度？

　　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。

　>　五、安全工作，做到查于未萌，而止于未发。

　　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。

　　今天，我站在演讲台上，面对各位领导和各位同事，说句心里话，非常非常得紧张，我的腿被遮在了演讲台后，其实已经抖如筛糠了，今天，也是怀着期盼和梦想来竞聘加油站后备经理，我认为我竞聘有以下优势：

　　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，伟大的哲学家恩格思曾经说过：“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！

**第三篇: 中国石油加油站经理竞聘演讲稿**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好，迎着十七大的春风，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。今天鹤峰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演讲台上。

　　我参聘的加油站是白鹤加油站，面对竞聘我信心十足，在中石化加油站工作十几年的风风雨雨里，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。在这十多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。在白鹤加油站管理员岗位上，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。在今年3月份迎接省公司的检查中，发挥了很好的作用，并且得到了检查组的好评。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矗在白鹤站三年的工作，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。

　　如果我竞聘成功，我会认真做好以下几点：

　　第一、在劳动纪律方面要突出一个“严”字。一个加油站经理要带头模范遵守股份公司的六项劳动纪律标准，坚决杜绝“三违”现象在我站发生和蔓延。

　　第二、在操作规范和形体语言上做出一个“先”字。榜样的力量是无穷的，如果经理做得马马虎虎，职工自然也就迷迷糊糊，所以说喊破嗓子不如做出样子，要做到言传身教，要让员工知道我们的一言一行都代表中石化的形象，规范的形体动作和优质的服务技能是品牌的象征，也是产品质量的延伸。所以我决心从我做起，从白鹤站做起。

　　第三、在业务拓展方面要突出一个“新”字。例如建立竞争对手档案，目前中石油已进入鹤峰，俗话说“知已知彼，百战不殆”，作为油站经理，要非常清楚自己的竞争对手，他的消费者为什么会选择到他那里去消费，他们采取了什么样的营销措施等，从而采取相应策略。所以在今后的工作中，我必须务实创新，锐意进取，竭尽所能，为“朝阳”增辉，给“品牌”增色。

　　第四、在经营方式上搞好一个“活”字。要变“坐商”为“行商”，做到勤思考能吃苦。例如寻找潜在客户，开展配送业务等。

　　第五、在站容站貌和环境卫生方面做到一个“亮”字。做到窗明几净，一尘不染，保持站内卫生、清洁，物品摆放整齐有序，营造舒适的消费环境，这也是油站经理增强品牌效应、弘扬企业文化的一个重要方面。它也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，使之成为鹤峰又一道靓丽的风景线。

　　第六、在员工的工作和生活上能体现一个“爱”字。无论多么能干的将军也不可能打完一场战役，工作是大家干的，任务是集体完成的，我们要尊重自己的员工，主动关心他们的工作，学习、思想和生活，多与他们沟通，把“严慈”有机的结合起来。

　　第七、在节能降耗做到一个“细”字，细节决定节能，细节决定成效。我站利用原有水池储蓄和罩棚雨水用于洗拖把、冲侧所、洗手,达到节约用水；夜班下半夜车辆较少，要关掉部分照明用电。油品降耗更要从点滴入手，做到颗粒归仓。坚持开展以“节约一度电，一滴水，一滴油”为主题的节约竞赛。

　　第八、在安全和经营方面，我会正确处理好一个“兼”字。安全是弓，营销是箭，只有弓牢才能箭远；安全工作是一切工作的保证，必须万无一失，否则一失万无。既要让职工知道991=100，又要让职工知道100-1=0的深刻内涵。在安全工作中，我会层层落实好安全生产责任制，开展好安全教育，完善安全设施，落实好安全措施，扎实的做好日常基础工作。让安全和经营永远朝着企业的经营目标迈进。

　　如果竞聘成功，我会时时刻刻遵循“客户是金，员工是本，文化是根”这一法则。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、高质量的队伍，为企业的发展贡献力量。

　　我相信以一个女人特有的细腻、敏锐和自强不息的执着努力，一定会使加油站的管理得到提升和创新。

　　谢谢大家！

　　演讲人：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！