# 有关汽车站员工爱岗敬业演讲稿如何写(9篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-07-05

*有关汽车站员工爱岗敬业演讲稿如何写一1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核对策二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不...*

**有关汽车站员工爱岗敬业演讲稿如何写一**

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据\_\_\_\_年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了\_\_\_\_出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传\_\_\_\_品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年\_\_\_\_市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和\_\_\_\_市高校后勤集团强强联手，先后和\_\_\_\_理工大后勤车队联合，成立校区\_\_\_\_维修服务点，将\_\_\_\_的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在\_\_\_\_市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成\_\_\_\_任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额\_\_\_\_万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表;用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范;在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车\_\_\_\_台次，工时净收入\_\_\_\_万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

\_\_\_\_\_\_\_\_年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则;在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一

次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程;针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对\_\_\_\_市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司(\_\_\_\_)对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

\_\_\_\_\_\_\_\_年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对即将到来的\_\_\_\_\_\_\_\_年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司\_\_\_\_\_\_\_\_年经营工作的顺利完成。

**有关汽车站员工爱岗敬业演讲稿如何写二**

走过20xx年，是收获的一年。回眸我过去一年的销售心得，甚有感触。

在接任展厅经理一职后，我在销售工作中积极进取，用心、努力地去做好每一件事情，不管是个人还是整个销售团队的销售业绩都有所提高。这里必须要感谢邓经理的帮助和领导。我们公司xx销售部也完成了各项任务和计划。20xx年相信也会是激情奋进的一年。机遇与挑战共存，我期盼20xx也是一个收获的一年，这是我们整个销售团队共同期待并时刻准备与之奋斗的结果。一份耕耘一份收获，这一年要做的工作还有很多，从一个销售员成长为一个展厅经理，公司对我的期望很高，自己的担子也很重。从一个执行者转变为一个管理者，这一角色转换并不意味着到达了学习的尽头，在管理方面和业务方面自身更要加紧学习。

在新的一年里我的工作计划如下：

1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，20xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

2、销售核心流程：完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是邓经理常教导大家的话。在20xx年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

3、提高销售市场占有率：

⑴、现在几家汽车经销商最有影响的“”“”对车的销售够成一定的威胁，在20xx年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

⑵、通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

⑶、结合市场部对公司和xx品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

3、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带队的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

**有关汽车站员工爱岗敬业演讲稿如何写三**

在多年的驾驶工作中，我严格遵守道路安全相关法规和有关章程，并在工作中不按学习新的车辆维护、维修技术和驾驶技能，在驾驶实践中逐渐树立起“严守规章、安全第一”的观念在当年汽车性能、驾驶条件相对较差的情况下，不俱烈日酷暑，勤勤恳恳、兢兢业业，认真完成单位交派的各项工作，多年来从未出现过一起安全责任事故，为单位做出了贡献。回顾多年的工作，我主要作了以下几个方面：

自参加工作以来，我努力学习党的基本理论和重要思想，努力做到在思想上、认识上同党保持一致、始终保持与时俱进的精神状态，坚持服从领导分工，不挑肥拣瘦，不拈轻怕重，不论领导安排什么工作，我都自觉认真的去履行。

（一）是认真做好给领导的车辆服务工作。为了更好的为领导服务，我在较短的时间内熟悉了领导的工作、生活习惯等，并按照新的要求，积极调整自己的服务方式，做到了随时用车、随时出车，没有发生各种由于出车不及时而耽误领导工作的事情。同时，我把为领导服务和为机关服务紧密结合起来，在领导出外的情况下，如果办公室领导派我执行其他出车任务时，我也能够积极配合，均做到了安全行车。

（二）是认真做好车辆的保养和维护工作。多年的驾驶员经历使我认识到，做好车辆保养和日常维护，是安全驾驶的保证。为此，我坚持把功夫下在平时，在没有出车任务时，及时对车辆进行保养和维护。这样，一方面，使车辆在平时始终保持干净清洁，给领导以舒适的感觉；另一方面，通过对车辆的保养，及时发现存在的毛病，小问题自己动手，大毛病立即向领导汇报后修理解决，做到了“有病不出车，出车保安全”。

（三）是积极做到外出期间为领导的服务工作。今年以来，我们办公室对领导出外秘书随行做了一定的限制。这样一来，领导外出期间的服务工作，很大程度上就由司机来承担。一年来，在随领导外出过程中的食宿、对外联络等，我都不推委，认真去做，没有发生任何让领导不满意的事情。

（四）是积极做好单位值班工作。根据办公室的安排，所有的车辆都要进行夜间值班。我在自己的值班期间，不随意外出，不滥交朋友，如果有出车任务就立即出车，如果没有出车任务，也在值班室值班，没有发生因为各种原因而影响值班出车的情况。

（五）爱岗敬业，乐于奉献。加强业务学习，不断提高业务能力，做到干一行爱一行。认真学习业务知识。我在本岗位上，按照单位要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。积极参加各项义务劳动。在日常的行车、保养方面要为节能降耗做积极工作。要自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，在工作中要做到任劳任怨，在工作需要时不论早晚或节假日都要随叫随到，认真完成各项任务。严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持最佳状态，努力钻研技术、熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保安全行车无事故。整改时限：从我开始，从现在开始，永葆工作热情，努力实践诺言，望领导和党员群众监督实现。

在工作中，始终坚持学习驾驶技术和车辆维修、维护以及现代化汽车管理方面的知识，多年如一日，不断学习和充电，克服了自己文化基础差的弱点，靠着自己的钻研精神，为单位解决了众多的车辆故障和疑难问题，节省了开支，保证了行车的安全。xx年取得了初级工资格；xx年取得了中级工资格；xx年取得了汽车驾驶员高级工资格。

平时、做到严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持最佳状态，努力钻研技术、熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保了全年安全行车无事故。二十多年来，安全行车超过100多万公里，从未出现过一起安全责任事故，我一直强化道路安全法律法规的学习，提高自身的安全责任意识，并在实际工作中不断总结经验，培养自己应对突发事件的心理素质。

我热爱汽车驾驶工作，爱护车辆，工作一直勤勤恳恳，任劳任怨，遵章守纪，具有强烈的工作责任感、敬业精神和职业道德，用自己的表现赢得了领导和同志们的认可。

总之，多年来，我能在政治上、思想上、行动上与党保持一致，认真贯彻执行党的路线、方针、政策。团结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了一定的成绩。但我深知，取得的一点成绩，是在上级的正确领导下，在老同志的精心指导下，在同志们的帮助下取得的，我只是做了我应该做的事。在今后的工作中，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好工作。

**有关汽车站员工爱岗敬业演讲稿如何写四**

尊敬的领导：

你好!

首先非常感谢您给予我这样一个机会担任xx，让我能在汽车销售的领域充分展现自己的价值，认识到自己的不足，升职以后我的能力，实战经验有了很大的锻炼和提高，这很大程度上归功于领导对我的提携和帮助。

非常遗憾这个时候向公司提出离职申请，这并非我所希望的，父母年纪渐长，身体也越来越不好，作为家中唯一的独生子，我必须得扛起照顾两老的责任，所以我决定还乡，在家乡拥有一份稳定的事业和家庭，希望您理解我这决定。

能够在这样一支优秀，团结向上的团队里学习我感到很幸运。这几年的工作对我本人的帮助非常大，我学到了很多东西，不仅仅是工作上的，还有做人上的，很多优秀的品质，比如责任感，包容心。做这销售一这行口才很重要，需要思维清晰反应敏捷，还要懂一些技巧，这一点优秀的公司同仁让我学到了不少经验。

公司的业务正在壮大发展也越来越成熟，也需要更多更优秀的人才。我知道公司现在招进了不少新人，我相信不久就能培养的很优秀，为公司的发展贡献力量，而我这个销售经理，也将有更优秀的年轻人接替我。

祝福贵公司越来越好，望领导批准我的辞职请求，谢谢!

此致

敬礼！

辞职人：xx

20xx年x月x日

**有关汽车站员工爱岗敬业演讲稿如何写五**

为加强我市道路旅客运输应急保障能力和组织水平，应对突发事件、极端恶劣天气、旅客高峰疏运、抢险救灾、疾病防控等运输需求，发挥运管机构“兜底保障”作用，更好的为广大人民群众服务。现结合我市实际，制定本应急预案。

为加强对我市道路运输应急保障工作的组织领导，特成立阳泉市道路旅客运输应急保障工作领导组：

组长：尚保银

副组长：吴鶊鸣

成员：潘晓波、蔡志刚、王海亮、汤少卿、张永红

张学宏、赵永忠、吴会欣

领导组下设办公室，办公室设在运管处客运科，具体承办我市道路运输应急运输组织与协调。

1、旅客高峰期运力不足时的运输保障；

2、发生重特大交通事故、火灾、自然灾害等危情处置时的保障；

3、政府指令性抢险救灾、防控重点传染病紧急运输保障。

春运期间出现以下情况之一时启动应急预案：

1、汽车站严重滞留旅客，学校放假、民工返乡等急需疏运时；

2、发生重特大交通事故，火灾、自然灾害等危险情况时；

3、接到上级部门、当地政府抢险救灾，防控重点传染病等紧急指令时。

1、运输企业要搞好应急车队建设，做好运输储备工作，加强司乘人员沉着应对重特大危情处置的日常教育工作。一旦出现旅客滞留、重特大交通事故、政府指令性紧急运力任务等情况时，按规定程序启动应急预案，组织、调配应急运输车辆和人员，执行各种应急保障任务。

2、客运应急保障领导组要做好运力储备和旅客运输市场调查预测工作，了解和掌握旅客流量流向动态，及时向上一级运管机构上报有关情况，协调解决执行道路运输应急任务中出现的各种问题。

3、客运应急保障领导组负责我市道路运输保障应急工作，重点是长途班线、农村班车保障工作，与当地客运企业、汽车站签订道路运输保障工作责任书。

为保障春运期间辖区内旅客运输畅通无忧，我处按照“分片包干、专职专输”原则，对辖区内的客运企业工作职责进行细化：

1、针对目前郊区线路方向运力不足情况，重点由公交公司做好客流调查预测工作，掌握旅客流动的时间和流向，市处要协助郊区运管所做好郊区方向客流集中疏运工作，把握可能出现旅客运输高峰时间和方向，做好紧急运输的各项准备工作。

2、阳泉集团客运有限公司和省运阳泉公司两家公司要做好春运及重大节假日期间长途旅客运输工作，科学制定运输组织方案，准备好充足的运力，合理安排发班，积极组织协调，全力避免发生旅客大规模滞留现象。科学调整班次密度，客流高峰期间要及时安排加班运力，保障农民工、学生顺利返程。

3、城市公交要做好对外交通方式的衔接，重点保障客运汽车站、铁路客运站等旅客集散地及旅游景区、大型活动场所的公交组织调度，要通过增加运力、加密班次、延长运营时间等有效措施，最大限度方便旅客中转换乘，乡村居民进城购物。

1、应急运输车辆应由运输企业、旅游企业车辆以及机关、学校、企事业单位的自用车辆组成。

2、道路运输应急车辆必须配备车辆行驶证等相关证照并经年度审验、检验合格，车辆技术等级达到二级以上，车辆使用年限不超过5年。驾驶员有相应的机动车驾驶证，年龄不超过60周岁，6年内无重大以上交通责任事故记录。

3、道路运输应急保障队伍一般应根据应急任务由驾驶员、乘务员以及带队人员组成。道路运输应急保障人员的基本条件是政治合格、身体健康，技术过硬、证件齐全，熟悉有关政策和相关业务。

启动应急预案后，执行道路运输保障应急任务的单位，要对应急车辆进行认真检查，严禁车辆带病运行，严禁超员超载，并按照规定配备相应的证件和通讯工具。同时，对应急运输人员要进行安全嘱咐，确保安全。

运输企业、汽车站要建立和完善春运期间道路运输工作报告制度，明确责任，确定专人上报，确保信息畅通；出现严重滞留旅客、突发事件等情况时要及时逐级上报。报告内容如下：

1、汽车站滞留旅客情况，其中包括旅客人数、旅客流向，重特大交通事故发生的时间、地点、旅客伤亡情况等和需要上级运输机构支援申请要求；

2、执行道路运输应急任务时，需上级运管机构协调解决的事项；

3、执行道路运输应急任务的完成情况（出动车辆数、运送旅客人数等）。

1、执行道路运输应急任务的措施

执行道路运输应急任务的单位，同时派出2辆以上车辆执行同一应急任务的，应由车队队长带队；5辆以上车辆的，由单位领导带队；10辆以上车辆的，由市运管处领导带队；执行应急任务的车队应配备通讯设备，保证通讯畅通。途中发生问题（如发生事故、道路受阻以及不可抗力的自然灾害等）应由负责人及时向车辆始发地运管机构报告。

2、应急处理程序

a、出现滞留旅客等情况时

（1）要迅速按规定逐级上报，并做好记录，同时汽车站要向旅客做好宣传解释工作，利用一切可以候车的地方安排旅客候车，各关键岗位如广播、安检、调度、保安、消防等人员必须到位，做好盯岗工作。

（2）接到报告的运管机构领导，立即赶赴汽车站进行组织和调度，启用储备动力，将任务下达给有关单位，发放临时客运标志牌，并在临时客运标志牌“使用原因”栏内注明“执行道路旅客运输应急任务”字样，并加盖具体发证运管机构印章。

（3）执行应急任务的单位，迅速安排人员和车辆，组织运输。

（4）沿途运管机构对执行道路旅客运输应急任务的车辆要提供方便，不得以无道路运输证为由进行处罚。执行应急任务的单位完成任务后，应向运管机构汇报执行情况。

b、发生重特大交通事故、火灾、自然灾害等危情时

（1）司乘人员、车主，要根据情况迅速拨打电话交警“122”、公安“110”、火警“119”、医院“120”、运管“12328”进行求救，同时要积极展开自救，并迅速报告所属公司及保险公司。

（2）各运输企业获悉本公司车辆发生危险情况后，了解出事车辆的地点、原因等基本情况，迅速由公司主要负责人带人带队赶赴现场进行组织指挥救援，并安排专人及时收集情况报告所属运管机构。

（3）运管部门接到所属公司的危情报告后，要迅速启动应急预案；成立危险情况处置临时领导组；派出由领导参加的人员赶赴现场；协助公安等有关部门掌控好现场，抢救受伤人员及时与医院和相关部门建立联系，及时掌握事态的发展，并将情况续报上级运管机构。

c、政府指令性抢险救灾、防控重点传染病等紧急运输时；

（1）领导组办公室接到指令和报告后，迅速向领导组报告。

（2）领导组负责人在20分钟内指令领导组所属成员到位，送入紧急状态。

（3）接到抢险救灾令时，按照市委市政府、市交通局的统一指挥和安排，及时通知应急车队执行抢险救灾任务，应急车队要在1小时内将所属车辆组织到位，开赴抢险救灾指定地点，执行抢险救灾任务。

春运期间，各县（区）交通运输局、运管所、客运企业和汽车站都要建立值班制度，构建通讯网络，并认真组织落实。值班电话（包括手机）必须24小时开通，值班人员必须24小时在岗，不得擅离职守。值班领导要保障电话畅通。值班人员要明确职责，熟悉政策，掌握本辖区和本单位的运力储备情况，遇到紧急情况立即向值班领导报告。道路运输保障应急工作领导组办公室值班电话：xxxxxxx。

参加道路旅客运输应急保障工作，是全市道路旅客运输管理部门及从业单位的义务，必须高度重视，积极参与，认真完成。对没有按时制定或没有有效落实应急预案的，对有关单位要通报批评，情节严重的要追究相关领导责任。对拒不执行命令、玩忽职守、推诿扯皮的单位和个人要严肃处理。对执行上级命令不坚决，贻误时机并造成恶劣影响的单位领导和责任人要从重处罚。

**有关汽车站员工爱岗敬业演讲稿如何写六**

赠与人(甲方)：

受赠人(乙方)：

甲方乙方系父子关系。甲方自愿出资为乙方购买一辆小型汽车赠与乙方，并将产权登记在乙方名下。按照民法典等有关法律规定，双方自愿达成赠与协议如下：

一、甲方自愿出资为乙方购买一辆小型汽车赠与乙方，乙方自愿接受该机动车。

二、此机动车所有款项和税费均由甲方代乙方支付。此机动车所有权登记在乙方名下，甲方陪同乙方出面办理此机动车相关手续并取得该机动车所有权证。

三、乙方未经甲方同意不得将此机动车抵押及出售。

四、本合同签订时，乙方已婚。根据甲方的意愿，甲方实际出资以乙方名义购买的该机动车是甲方对乙方的一人赠与，并不赠与乙方的妻子，不属于乙方夫妻共同财产，若乙方妻子干涉此机动车所有权甲方有权收回此机动车所有权。

五、甲方保留乙方违反本合同约定收回该机动车的权利。乙方未经甲方允许出售及分配该机动车，甲方有权索要乙方出售该机动车时的所有款项。

六、本合同自签字之日起生效。合同一式2份，甲乙双方各执1份，具备同等法律效力。

甲方(签字)： 乙方(签字)：

年月日

**有关汽车站员工爱岗敬业演讲稿如何写七**

一 立足本职干好工作

回顾20--年的工作，自已能够勤奋学习，努力工作，认真完成各项工作任务，积极参加局机关组织的各项政治活动，努力学习，不断提高政治素质。自已做为一名汽车驾驶员，努力做到马达一响，集中思想，车轮一转，注意安全，车行万里路，开好每一步，十分把握七分开，留下三分防意外。平时总有一种责任感和安全感，在工作中始终保持一个清醒的头脑，

虽然驾驶员的工作很单调，但是它确实能让人有一种自豪感，这种工作要求有很强的责任心，驾车中来不得半点马虎，集中精力，按章操作，十次事故九次快，思想麻痹事故来，因此自己能够时时把安全二字放心间，爱岗敬业，吃苦耐劳，行车时处处想到安全，工作中做好服务，重点突出为机关服务，以服务为本，决不让人等车，做到车在哪里人就要在哪里，行车中做到安全第一，中速行驶不开英雄车、不酒后驾车、疲劳驾车、赌气驾车，不抢超、抢会，集中思想行驶不闲谈，按章驾驶，做到礼让三先，牢记自已的责任，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，防止任何事故的发生，保证安全行车。行车中做到遇有情况不明，雨雪雾天气视线不清，

以及通过交叉路口弯道，险道和繁华路段时，减速缓慢通行，避免事故发生和人身安全。爱护车辆，勤俭节约。在20--年的车辆维修方面，自己做到了先请示后修理，先报告再执行，做到维修和配件讲质量、比价格，到单位指定的汽车维修厂去修理，力争做到能小修决不大修，能自己修理的决不到修理厂去修理，勤俭节约降低企业费用，保证完成出车任务，全年安全行驶4万多公里。

平时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让每一位乘车者都有一种舒适感和亲切感，能够熟练撑握自己所驾车辆的性能，按章办事，搞好服务，随叫随到，不分时间、地点和休息日，因为驾驶员的工作很特殊，所以干一行爱一行，对外树立我们三门峡烟草企业的形象，文明做人，老实办事，优质服务，不怕吃苦，兢兢业业干好工作。

二、加强团结服从管理

在做好本职工作的同时，我积极参加局机关组织的各种政治活动和公益性活动。自己做为一名驾驶员，工作比较有特殊性，经常出车在外，局机关组织的集体活动有时不能及时参加。所以，在今后的工作中，要积极参加机关组织的各项集体活动，工作中要加强团结，服从管理，乐于助人，平时要能够团结同志，互相帮助，善待他人，热心帮助他人解决困难，求真务实、埋头苦干、自觉做到个人利益服从集体利益、局部利益服从全局利益。要紧跟形势，按照市局20--年的工作方针及指导思想，并肩作战，齐心协力完成好今年市局提出的三个“力”字，即盈利能力、竞争实力和发展潜力，恪守经济效益、求真务实、长远

以上是我对20--年工作的述职，汇报中如果有不当的地方，敬请各位领导、各位同仁批评指正。

**有关汽车站员工爱岗敬业演讲稿如何写八**

新的市场，新的竞争，新的机遇并存，根据往年的汽车销售工作总结中存在的优缺点而制定现在的新的工作计划，以下是详细的工作计划。

走过20xx年，是收获的一年。回眸我过去一年的销售心得，甚有感触。

在接任展厅经理一职后，我在销售工作中积极进取，用心、努力地去做好每一件事情，不管是个人还是整个销售团队的销售业绩都有所提高。这里必须要感谢邓经理的帮助和领导。我们公司大众销售部也完成了各项任务和计划，顺利通过了等严审。

20xx年伴随着奥运的脚步，相信也会是激情奋进的一年。机遇与挑战共存，我期盼20xx也是一个收获的一年，这是我们整个销售团队共同期待并时刻准备与之奋斗的结果。

一份耕耘一份收获，这一年要做的工作还有很多，从一个销售员成长为一个展厅经理，公司对我的期望很高，自己的担子也很重。从一个执行者转变为一个管理者，这一角色转换并不意味着到达了学习的尽头，在管理方面和业务方面自身更要加紧学习。

在新的一年里我的工作计划如下：

1、销售培训计划：

在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

2、销售核心流程：

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。

每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。

细节决定成败，这是邓经理常教导大家的话。在xx年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

3、提高销售市场占有率：

⑴现在几家汽车经销商最有影响的“百事达 ”“商社”对大众车的销售够成一定的威胁，在x年就有一些客户到这两家公司购了大众车。总结原因主要问题是价格因素。

价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售大众车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售大众车时，除个别价格外，几乎都占优势。

怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

⑵通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

⑶结合市场部对公司和xx品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对大众车的认知度。

4、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带队的作用，做好公司的排头兵。

发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

以上就是我20xx年的销售工作计划书，工作中总会有各种各样的困难我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**有关汽车站员工爱岗敬业演讲稿如何写九**

尊敬的公司领导：

您好！

十分感谢您在我人生最困难的时候给了我这个平台，让我能在这样一个优秀汽车品牌中学习和成长。在过去两个月的销售工作过程中我给公司添了很多麻烦，大部分都是由于自身能力不足造成的，在此深表抱歉！这个也是我辞职最主要原因。

过去，我总是把自己的挫折和失败归结于命运，经过这一段时间的反思和总结，我觉得是性格和品格的问题。那天打电话给您，您以长者的身份对我的批评和指正，给了我很大的触动。是的，一个连责任感都没有的人是不可能完成永久的事业的。我一定会谨记您给我的教诲，努力将自己塑造成一个有责任感并具有高尚道德情操的人。

为了给公司一个说法，我自已提出辞职。

祝公司汽车销售再创佳绩，祝大家身体健康、万事如意！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年x月x日

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！