

# 中石化信息中心 中石化介绍信

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 中石化信息中心 中石化介绍信篇一

清晰记得步入公司时的培训第一课，这也是我的社会第一课，完善的培训体系和发展规划让我对踏出校门的自己有了第一次的定位：油站基层工作者。2月22日，咋咋汽车美容中心正式营业，有些欣喜有些期盼。三个男员工加上我，成为了它的第一支团队，换上金黄色的工作，心中有些荡漾，享受着工作带来的充实感。笑脸迎接每一个顾客，期盼你来，满意而归，紧凑而有序的工作旋律。订货、铺货、仓库管理……繁琐而又未知的工作让一个初出茅庐的我有些应接不暇，然而透过一段时间的学习、磨合，自己也在悄然发生变化，开始理解服务的好处所在，别人得到满足，自己收获快乐。

常对自己说，站在哪里并不重要，重要的是自己是否有一个方向。如今充实自我，踏实肯干则是我目前的工作状态。洗车工的这段日子让我难忘，汽车美容对于一个成品油零售商来说陌生而不专业，应对人员管理、工作流程、薪酬待遇等问题，面临发展瓶颈，潜力尚有，道路艰难。照搬油站管理不可行，因为毕竟业务不同，脱离油站管理更不可取，因为这样难以发挥有利的内部资源支持。很想做好这一尝试，所以愿意付出，六月天骄阳似火，我与男伙计一样顶着太阳，眼看一辆辆脏乱的车走进来然后干净的离开，满足、成就。没有选取要比有选取痛苦，最终选取坚持，坚持下来的理由是大胆尝试，不停步，争取做好！

加油站的顾客是靠积累得来的，站上的收银员都有自己的老

顾客，这些老顾客会在她们当班时加油，选取便利店商品，而这一些主要是收银员注意顾客需求，记住顾客消费的特点，习惯等进行有针对性的推销宣传，同时对他们的潜在需求进行发现挖掘，这就为日常销售做好了基础工作，建立起人情账户。做汽车美容、换油业务同样注意客户资源积累，望见一处划痕，记住上一次换油时间等等小细节，这也许将会是一次大客户开发行动的开始，所以不要怕没有业务量，注重每一次的经验积累并将其放大延伸，做别人没有做的，做精别人已经做的，这就是我们取胜的经营之道。

一个加油站更是一个群众，一个大团队，员工的素质和工作状态直接影响服务的质量和水平，因此务必将以人为本的理念渗入到油站管理中，有句话是这么说的：领导就在于他前期做好他所能做的事，而后期组织别人去完成他所不能完成的事。油站管理就在于站经理如何将有限的人力资源发挥的效能，以理服人，以情感人，以行育人，以效聚人；尊重人，理解人，引导人，培育人，调动员工用心性、主动性和创造性，持续员工队伍的和谐稳定。

### （一）规范基础管理

没有规矩不成方圆，新业务处在一个摸索阶段，很多工作要做也亟需规范化、标准化，有了制度还不够，关键在于理解和理解。站经理在其中的纽带作用很重要，这不仅仅是一个上传下达的过程，而是一个让员工如何在工作中消化吸收的过程，我们不仅仅是消防员，哪里有火奔赴哪里救火，而是如何让他们学会利用现有的工作程序、规范，消除不利于工作的因素，甚至在实践中对现有程序加以修正，不断适应未知的变化。一旦新业务运作流程就像接卸油一样流畅时，才有基础管理的开篇。

### （二）注重员工培育

透过半年的工作经历，汽服、换油等业务发现顾客对于员工

队伍的稳定有较大的敏感度，一旦人员调动频繁，便渐渐产生不信任感，进而影响其消费意识。因此在员工选取时，坚持双向选取，有兴趣才会更加投入，同时这有助于工作气氛的调动。每个人都期望得到肯定，所以对于员工的关注在于平时的交流沟通，一方面发现员工的亮点、优势加以培育，引导，另一方面调整自己的思路。人是第一生产力，只有不断提高人的素质技能才能更好的完成任务。技术是服务的载体，只有满足顾客最切实的需要，才能获得支持和信赖。因此对于员工的工作技能、工作方法及技巧的培育十分重要。组织员工进行技术交流，让每个员工都熟知业务的施工难点和施工工艺流程。然后针对特殊技艺进行细化交底，业务主管主持班前会对本日工作进行分段细化，利用班中“传、帮、带”的模式，随时纠正整改不恰当的操作方法，不断提高员工职业技能，班后进行总结，点评，进一步巩固员工技能。员工同事关系和谐，工作虚心踏实，在学习中工作，在工作中学习，逐步提高业务水平，这样才能打造出精英团队。

### （三）强化客户管理

稳定的客户资源是我们经营的基础，所以在下年的工作中必须要重视客户的开发和市场营销工作，以换油中心为例，业务初期我们没有自己的客户资源，但是能够将洗车作为一个做量的手段，哪怕只开发出一个车队，保有10辆车，洗车月收入400元，每车每月换一次机油，一次换油200元月收入计5500元，附带“三滤”产品，月收入600元，这样计算月收入6500元，也会比以往有起色。有了顾客，有了业务范围，便有了人气，慢慢就会有自己的业务量，这是我们此刻的努力方向也是来年的工作之首。同样2站、62站，不仅仅只是洗车房这么简单，目前两站洗车量越来越大，收入没有突显，潜力很大，同样需要深层次的挖掘顾客，研究客户管理的诀窍。

### （四）创新经营理念

汽车美容业务：洗车打蜡、封釉镀膜、简单快修；

汽车精品业务：汽车坐垫、汽车装饰品；

汽车服务业务：车友俱乐部、汽车保险代理等业务，

有一些例子能够供我们参考：在上海有一家汽车美容店，洗车是免费的，但是在客户休息室里有一个小超市，里面的饮料、咖啡、茶水都是收费的，而这些商品的利润远超过一般洗车店的洗车收入。广州一家汽车美容店一向经营不佳，但是在7月份时，采购了一批车载冰箱，一个月仅车载冰箱就赚了10万元，这些足以让我就应重新认真审视我们自己的店了，我们有什么？没有什么？所以打造自己的特色是亟需的，把这种理念传达给每位员工，深入到员工的工作行为中这样的员工行为是鲜活的也是有说服力的。由于目前新业务各站经过一段时间的运营，不甚理想，处于亏损状态。所以我们将目光集中于如何赚钱扭亏，这是理所当然的，但是远不在此，我们的目的即使加油站没有了，顾客仍然记得我们的汽车美容店、换油中心。

#### （五）完善薪酬和绩效管理

薪酬包括工资和福利，目前员工用心性主要透过工资来激励，工资是刚性的，而业务量不稳定，想留人留不住，员工工作用心性不高，懈怠，所以针对新业务务必有一个科学而规范的绩效考评体系，这样为薪酬的设计带给依据。这需要透过现场实践来评估、细化。

关注数据，分析原因，细化目标，期盼有好的发展。

我们的队伍向太阳，每一天迎接第一缕阳光，宝石花在最后一抹余晖下绽放光芒！

## 中石化信息中心 中石化介绍信篇二

黄河鑫业有限公司中层管理人员及部分主管。

实践性课程——运用前沿学习理论，学员参与性与应用性为一体，多角度管理工作实际经验。

案例式教学——剖析国内外工商管理和企业经营经典案例，介绍最新管理理念、方法和工具。

高水平师资——由具有深厚理论基础专家学者和丰富经验实战讲师分享管理经验。

在本次培养计划中我们将对以下几个层次的培训效果进行评估。

在每门课程结束后采用对《培训课程满意度调查问卷》的形式来测评，分析学员对现场教学效果的评价，同时关注学员学习情绪、注意力、兴趣等的变化，和授课教师及时沟通调整，确保现场授课效果的有效性和针对性。

通过核心小组讨论、课外论文、后续跟踪等方法来测定培训者是否自觉运用所学到的知识和技能。

分组培训：将学员分为若干小组，在课程基础上开展日常的课程研讨活动，达到相互学习、经验分享、共同收益的作用。  
课外论文：每个小组定期开展论文写作。论文写作成绩将和小组成员最终的学习成绩挂钩，有色人才负责聘请相关专家审阅，给出评价。

后续跟踪：在培训结束后半个月內，公司主管部门应抽取若干学员进行访谈交流，并通过对其上下级、同事、服务对象等相关人员的访谈，了解学员学习结束后在实际管理工作中

的行动应用情况，提出相关建议，并总结本次培训工作经验，对今后的培养工作提出建设性意见。

本培训所聘请的老师均在有色行业内为多家企业培训，具有一定的专业培训经验和丰富的有色金属企业培训经验，是有色金属工业人才中心长期聘用的优秀师资。

张琼文 资深人力资源经济师、职业指导师。国家教育部“就业新干线卫星直通车”主讲嘉宾，《新京报》等多家杂志、报纸的职业指导专栏专家顾问。具有国家人事部人力资源经济师职业资格、国家劳动与社会保障部二级职业指导师职业资格，原国企政工师任职资格。

武卫军 中石化股份有限公司天津分公司管理培训专家；国资委授予中国企业培训教育百强培训师；中国企业班组长培训示范基地首席优秀培训师；劳动部与中国职协合编《企业班组长培训教程》主要作者之一。

周士亮 中国著名生产管理专家、中国企业联合会培训中心生产管理专家、北京大学培训中心教授、中国管理科学研究院生产管理研究专家，高级咨询师，多家国际国内知名培训咨询公司高级。

## 中石化信息中心 中石化介绍信篇三

面试是一件非常正规严肃的事情，那么中石化专业的毕业生要怎么做自我介绍呢？今天本站小编就来告诉你中石化面试自我介绍范文，欢迎阅读。

尊敬的集团领导：

我是xx石油大学油气储运工程20xx届毕业生，本科学历。

艰苦的农村生活磨练了我坚强的意志，我具有积极、乐观的精神，我很平凡，但我不甘平庸。西安石油大学是我国是有人才的重要培养基地，具有悠久的历史 and 优良的传统，并素以治学严谨、育人有方而著称。在这样的学习环境下，无论是在知识能力，还是个人素质修养方面，我都受益良多。在校期间在老师的辛勤教导和自己的努力下扎实的掌握了专业知识，并顺利通过国家英语四级和计算机二级考试，各科成绩良好。此外，我还积极参加各种社会活动，锻炼自己，积累经验，为以后的工作奠定基础。

本人于20xx年7月在中石油山西销售工作，得知家乡正在实施气化陕西项目，我热血沸腾，朝思暮想要为家乡建设贡献自己的力量。

正直贵公司招聘人才之际，我毛遂自荐，希望通过我的真诚和努力能成为贵公司的一员，能为贵公司气化陕西的惠民项目贡献自己的一份力量。如果有幸到贵公司工作，我将本着勤奋、踏实、努力的原则积极努力拼搏向上，为公司的发展效犬马之劳。

1. 自我介绍、家庭背景、教育背景
2. 你认为你的优点和缺点是什么
3. 你的性格特点是什么
4. 你怎么理解石油行业的工作?
5. 很多人说石油石化行业的工作不适合女生，你怎么理解?
7. 你为什么选择这个岗位
8. 你怎么理解这个岗位的?你觉得工作内容大概是什么?

9. 你能为中石化提供什么
10. 你觉得你所学的为我企业带来什么
11. 你最擅长的科目是什么、学到哪些内容
12. 以往的实习经历学到了什么
13. 证件得奖情况以及专业等级考试情况
14. 能否适应出差、如何看待出差
15. 你对你的生活是怎么规划的?定居哪里?结婚?生子?
16. 三个词来形容自己
17. 你愿意吃苦吗
18. 你今后五年的人生计划;
19. 你理想的工作是什么样子;
20. 你对薪水的要求;

2、多谈个人的思考。你看看你组织过这么多活动，你参加了这么多社团，你都是闭着眼睛干得啊?你自己没有点心得啊?别上来就说“这些经历培养了我良好的组织能力、沟通交流能力”，能不能结合自己以前的经历说说你在组织活动的时候有没有遇到困难，有没有体会到一些什么，最好能够结合自己求职的岗位来谈。你要让听的人感觉到你是真的在经历中学到了东西。

3、展望未来的时候别老讲“我还有很多东西需要学习”，也可以稍微换换，认真思考一下，以你现有的水平去开展工作，会不会遇到难题?会遇到哪些问题?你打算怎么办?比如说应届

生到社会人的心态转变，比如说同事之间的关系处理，比如说经验的不足，比如说理论和实践脱节。

## 中石化信息中心 中石化介绍信篇四

□□

兹有我单位日去你公司办理加油卡(含副卡)开户业务，请给予办理。我单位共有自有车辆辆，需办理张加油卡。

我单位付款采用普通发票。

本单位确保所办主副卡仅限于本单位使用，如违反此条，由此产生的一切责任由本单位承担。

此介绍信有限期天。

(公章)

经办人签字：

二〇一年月日

□□

兹有我司员工xx□身份证号码(XXXXXXXXXX)前来办理油卡开票事宜，原办卡人xxx现已离职，我司税号为91XXXXXXXX□特此说明，请办理相关业务。

苏州xxx汽车销售服务有限公司

年月日

□□

经办人身份证号：

经办人联系方式：

加油卡主卡：我公司承诺上述内容且提供的开票资料和信息真实有效，若提供资料和信息存在虚假或错误的，将承担由此产生的一切法律责任。

\*公司

年月日

## 中石化信息中心 中石化介绍信篇五

我演讲的题目是：一个加油站长的“三心二意”。大家一定觉得奇怪，“三心二意”是个贬义词，怎么跟加油站长扯到一块了呢？别急，且听我慢慢道来。

从一名普通的加油员到一个站的站长，在这短短的一个多月时间里，在领导的关心指导和同事的支持下，我顺利实现了角色的转换，以更大的热情全身心投入到工作当中。我想，是中石化给了我这个尽情发挥自己潜力的平台；是中石化给了我这个充分体现自己人生价值的空间。

虽然只是短暂的一个月，但通过这段日子的历练，对于如何做一个称职的站长，我也有了自己的一些感悟：作为一站之长，除了提高自身素质，加强学习之外，还要有“三心二意”。我这里所说的“三心”是指责任心、细心、虚心、爱心？，“二意”为意志、诚意。

“责任”二字重于泰山。没有责任心的领导不是合格的领导，

没有责任心的员工不是优秀的员工，工作就意味着责任。在这个世界上，没有不需承担责任的工作，而且你的职位越高，权利越大，你所肩负的责任就越重，责任意识也会让我们表现更加卓越。站长的工作平凡而琐碎，但对于整个油站的运作却又起着至关重要的作用，只有以高度的责任心，从根本上树立“爱站如家”的观念，同时努力提高员工以公司为大家庭的高度责任感，才能促使每一位员工爱岗敬业，奉献企业，才能让每一位员工永葆激情，投身企业。

当然，仅仅有责任心还是不够的，工作中还必须有足够的细心。“做好每一个细节，就能取得胜利。从成功到灾难，只有一步之差。在每一次危机中，一些细节往往决定全局”，这是约翰·列侬说的话。作为一名站长，琐碎的工作要求更注重细节。比如日常的安全检查中，哪怕只看到手指大的油花、一颗松动的螺钉也不能粗心大意。正如海尔集团总裁张瑞敏所言：“把每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。”要把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，于细微之处见真知。

“骄傲使人落后，虚心使人进步”，在工作中，虚心永远是我们必备的基本素质。满招损，谦得益，学无止境，保持低调的态度，向周围的领导、同事学习。牛顿说过：“我不知道人家怎样看我，但是在我自己看来，我就像一个海滩上的小孩子，偶尔拾到较为光滑的圆石，而真理的大海我并未发现。”谦虚的胸怀，正是牛顿取得不朽成就的基础。当然，谦虚不是万事盲从，别人说什么就什么，谦虚是一种尊重的行为，是一种智慧，一种人生境界。我们要善听别人的意见，集众人智慧于一身，更要善于思考，善于判断，善于总结，善于创新。

此外，对工作有爱心，才能投以更大的热情；对员工有爱心，才能创造一个和谐的家园。要每一位员工爱站如家，作为管理者，首先必须要让油站有家的感觉，关爱员工，要把员工当作自己的亲人，把在一起工作看成是一种缘分，用心去关

怀关心下属。一个热情的问候，一句关心的话语，一个微笑，一个点头，一些充满爱心的叮嘱，对领导来讲是不经意或极为平常的，但对下属的员工来说则是一个极大的鼓舞，都会在工作中起到对下属的激励作用。关爱员工，就是要有宽人之心，容人之量。要有讲诚信的美德，要有敢于承认错误的勇气，还要有不以权力压人的势态，更要有不分亲疏厚薄的仁爱。

除了以上所说的“三心”，站长还要有“两意”：意志和诚意。说到意志，墨子有言：“志不强者智不达”。古往今来，欲成大事者，必是意志坚定的人。因为意志坚定的人对工作有坚定的信仰，他相信能够从事眼前的工作，他相信能够应付眼前的阻碍，他相信能够改变眼前的困境。他具备随时坚定进行的能力，随时坚定进行的决心，这使他轻视障碍，使他嘲笑困难，使他增强了成功的力量。做好一件事就像冲咖啡一样，而意志就像水，没有水就冲不了咖啡，没有坚强的意志，也就没有成功。

21世纪是一个团队至上的时代，所有事业都将是团队事业，只有拥有一支具有很强向心力、凝聚力、战斗力的团队，拥有一批彼此间互相鼓励、支持、学习、合作的员工，企业才能不断前进，壮大。“百涓之水，汇成江海”，个人的力量是有限的，此时，员工的管理和团结显得尤为重要。在员工的管理方面，我认为站长应该以“诚意”二字贯穿始终。不管是从历史的角度，还是从人际交往的角度，管理者都应该常怀诚意之心来对待下属和同事，将心比心多进行“换位思考”，站在下属的立场多想一想。以诚意面对下属，以诚意尊重下属，以诚意感动下属。惟有诚意，才能进行有效的沟通；惟有诚意，合作关系才能持久；惟有诚意，企业才会有真正意义上的团结和凝聚力。

天空因蔚蓝而美丽，工作因执着而伟大，企业因团结而发展。朋友们，让我们携起手来，带着这“三心二意”，为中石化的发展而努力！

我的演讲完毕！谢谢大家。