

班组长个人年终总结报告(汇总5篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

加油演讲稿篇一

大家早上好！今天我国旗下演讲的题目是《为自己加油，中考加油！》

20xx级的我们，七天后就将迈进中考的考场，向着自己的梦想进发。回想三年飞逝的时光，刚刚踏进校园的青涩仿佛就在昨天。三年充实的生活，有课堂上发言的神采奕奕，晚自习灯光下的奋笔疾书；有楼道间你追我赶的身影，下课时走廊里嬉笑怒骂的话语；有乒乓球桌前，篮球场上的挥汗如雨，亦有下课时小卖部里的粮食补给……三年，请感谢每一位陪伴走过的老师、同学，感谢有他们，让初中的三年，成为一段永远存于心中的美好年华。

百天前的百日誓师，夜空星光下吼出的豪言壮语，一条条印着雄心壮志的标语，即将出征前的喊楼助威……都是为这最后的冲刺蓄积着力量。七天后的考场上，不管结果如何，都将是人生中向梦想进发不可缺少的一步。长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。既然为理想而奋斗是快乐的，那么，就在七天后的战场上放手一搏吧。中考不是终点，只是生活中的一站，但人生能有几回搏！三年的拼搏，已炼得炉火纯青，那么请以最冷静，最自信，最问心无愧的方式踏上新的舞台，面对前方的挑战。记住，每一个**人都永远支持着你们，每一个人，你们不是一个人在战斗！

最后，祝福14级每一位同学在中考中考出好成绩，进入自己理想的高中，离自己的梦想越来越近。

我的演讲结束，谢谢大家。

加油演讲稿篇二

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家早上好！

首先，非常感谢各位领导给我提供了这次参加竞聘、展示自我的机会。我叫某某，今天我演讲的题目是：加油站经理岗位竞聘。

为什么我要参加竞聘？很多朋友和同事都问过我这个问题。作为一个女人，我没有什么远大的理想和抱负，我没有幻想要做什么企业家、女强人。为什么要参加这次竞聘？答案只有一个，就是源于我内心对中石油的热爱。虽然我是一名最基层的中石油员工，但当我穿着中石油的工作服走在大街上的时候，我都觉得非常的骄傲和自豪，我为在这家企业工作而感到兴奋，同时也为自己能为国家的石油事业作贡献而感到非常的光荣。

我现在是一名核算员，之前曾担任过加油站员和前庭主管，可以说加油站的全盘工作流程我都非常的熟悉，因此我的第一个优势就是有很丰富的工作经验。我的第二个优势就是年轻。加油站的工作比较简单而且单调，但是多年的工作经历并未使我感到厌烦，相反我依然保持着高亢的工作激情，对工作充满青春活力。我的第三个优势就是好学，有上进心。在工作之余，我积极学习管理、营销等知识，经常通过网络和报纸学习和研究竞争对手的一些做法和经验，通过多渠道、多方面的学习和思考，不断充实和完善自我，提高自身综合素质。我的第四个优势就是有一定的组织协调能力，善于和别人沟通交流，以诚待人，用心做事，在同事中间有一定的号召力。

各位领导，各位评委，如果我竞聘成功，我会告诉自己，一定要好好努力，不要辜负领导的信任，尽自己最大的努力带领员工争创佳绩，但倘若我竞聘失败，那就证明我还不够优秀，我将进一步完善和提升自我，一如既往的为中石油的发展添砖加瓦。

作为石油人，我永远热爱自己的事业！作为竞聘者，我相信加油站在我的带领下业务将更上一层楼！请大家投我一票，谢谢！

加油演讲稿篇三

尊敬的各位领导、同志们：大家好！

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保激情，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！

加油演讲稿篇四

各位领导、与会代表：大家好！

我是来自基层的一名普通员工，没有教师有着“人类灵魂的工程师”称呼的职业那样光辉，他可以让心灵去远航；也没有护士有着“白衣天使”美名的职业那样闪耀，她让生命续航。或许在我们身上能用上的形容词估计就只有普通二字，但是我们凭着一双勤劳的手，一颗乐于扎根基层的心，在普通而平凡岗位上也有着自己的辉煌。

记得两年前，我站销量不足300吨，随着公司改革的不断深入，管理体系日趋完善，在上级领导的指导和关心下，通过全站员工近两年的不懈努力，去年完成销售指标的150%，历史性的突破1500吨。估计有人会笑、会摇头。为什么呢？1500吨是辉煌吗？是的，1500吨的销量的确对于大加油站不算什么。但是要知道这1500吨来得是那么的不容易。

加出去的一公升油付出的都要比别人多很多。

即便如此，我们还努力挖掘潜在市场，通过各种渠道，各种方式联系和发展客户，定点客户从无到有，目前已与13家定点客户建立长期稳定的合作关系，年销量达到500吨。“边建公司”是我们定点其中的一个大客户，有一个较大的修路工程队，以前都是在私人加油站加油，由于私人加油站比我们每公升少0.1元，所以多次登门拜访都以失败告终，但是我们始终没有放弃，逢年过节给他们打电话、发短信，每当经过我站的时候给他们打招呼，请他们到我站参观，终于还是被我们的真诚感动，选择了我们。我们深深的明白，迎来大客户难，要建立客户的忠诚度——留住现有客户更难。于是我们定期不定期的组织大客户开座谈会，了解他们想要的，并且请求他们对我们日常工作中存在的问题提出意见，对我们工作不周到的地方提出建议，我们能够满足的尽量满足他们，于是到现在定点客户一个不流失。

栏，把公司里的先进事迹，先进经验在宣传栏里面展示，定期的学习。全站上下心往一处想，劲往一处使，才使得短短两年多的时间，销量从不足300吨的油站实现销量1500吨蜕变。这里面当然也有随着经济的不断发展，人们生活水平提高带来的自然增长。但是两年翻5倍，纯粹的自然增长的说法是不切实际的。那靠的是什么？靠的是上下一心，靠的是兢兢业业，靠的是敢打敢拼、勇于尝试、勇于创新的那股精神！

现有的4名员工中，没有一个员工叫苦叫累，相反，我们却乐在其中，把加油站里的事业当成自己的事业经营得红红火火。在站里感受最深的就是那中其乐融融的家庭氛围，他们早就把油站当成了自己的家，这也是全站员工能够乐于自己所处工作岗位的原因之一。长期以来，每当有员工遇到困难，我们像家人一样帮助、支持他，过年、过节、过生日都聚在一起，真正的把员工看成是自己的亲人。加油员忙的时候只要谁有空，肯定是第一时间冲出去帮忙，缓解劳动强度。站上的销量在不断的提高，而站内的环境也日益美化，春天我们利用仅有的闲暇时间在灌区和生活区的草地上种下花种，夏天，站里开满各色的鲜花，连内地的游客都被美丽的鲜花所吸引。面对赞赏，我们没有骄傲，而是以更加饱满的精神，更温暖的微笑去迎接每一位顾客。

历史的车轮又向前推进了一步，我们又站在了一个新的起点上，等待我们的是机遇、是挑战、更是新的考验，我们将一如既往的秉承奉献能源，创造和谐的企业宗旨，用我们普通而勤劳的双手和积极向上的心态，谱写属于我们的辉煌，让雄伟的布伽雪山下，美丽的布托湖畔那颗宝石花开得更加绚丽。

加油演讲稿篇五

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。今天，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。

自任**加油站站长以来，我奉公守法，认真做事，对工作充满强烈的责任感和事业心，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能力的培养，经常与同事一起交流管理经验，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，通过不断努力，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；二是需要马上处理的事以重点符号标明，防止因拖延而忘记处理；三是积极搜集基层一线素材，注意保存，一旦需要，马上调出使用；四是利用一切空闲时间多看资料，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。

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，还能尽快将大量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，以帮助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。

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己的“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，我都要抽出时间收听收看远程教育，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，通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。

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，不仅站在站长的岗位上考虑问题，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。通过从员工着装、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。不仅为客户提供良好的服务环境，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能买到好油品，也能享受到上乘服务。达到让客户走了还想来，来了就不想走的目的，确保油品销量不断攀升。

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。特别是在上级公司检查、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情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。积极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。通过定期演

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。通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，为客户提供一个安全舒适的消费环境。

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，要在罩棚下面打扫卫生，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，把员工当作自己的亲人，把在一起工作看成是一种缘分，通过对员工的关爱，拉近与员工的距离，激励员工积极工作。

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，达到双方满意。多与员工研讨各种服务方法，如现在**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己的家人那样亲切；“三多”，就是对客户多一点微笑、多用文明用语、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建议，耐心倾听客户对服务有什么不满意。通过这一拉家常方式，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，在本职岗位上积极施展才华，努力发挥光和热，为公司也为加油站的美好明天不断奋斗。

我的演讲完了，谢谢大家！

加油演讲稿篇六

五四青年节是青年的，青年人就要干些青年的事。

我站在这里就是要让你们相信：

你们是有血性的，比嗜血的长蛇更有血性；你们是有骨气的，比啃骨的猛虎更有骨气。

喜马拉雅直冲霄汉，上面有攀爬者的旗帜；撒哈拉沙漠一望无垠，里面有跋涉者的脚印；阿尔卑斯山壁立千仞，其间有探险者的身影；高考的战场荆棘密布，其中将会有你们的记忆。

清晨，朝露目送你们快步匆匆；白昼，红旗欣赏你们奋笔疾书；深夜，皓月见证你们挑灯夜读。日复一日，你们是为了那一刻的金榜题名而不懈努力。

光阴飞逝，教室前的“金思力”也越撕越薄，终于迎来决战时刻。最后一个月的拼杀，正如挂着的那副对联写道：你们要相信自己有气贯长虹的朝气，相信自己有巧拨千斤的灵气，相信自己有与项江铭、贾晗琳在浦中荣誉簿上各领风骚的勇气！

爱过、恨过、欢笑过、哭泣过，你们即将为自己的高中生涯画上一个圆满的句号。

试卷驰骋了三年的考场，麻木了谁的心灵？浦中这个竞技场早已练就了你们的铁石心肠。

灵溪变换了三年的颜色，迷乱了谁的眼睛？浦中这个炼丹炉早已练就了你们的火眼金睛。

苦难并非幸福的对立面，而作为幸福的一部分永存。一个月

后的，有的人会对着成绩低头，有的人会对着成绩昂首。有的人的名字会被淹没，而有的人的名字会被铭刻。有些父母微笑着，那是黯然伤神的苦笑，有些父母哭泣了，那是喜极而泣的泪水。两番境界，每个人心中都会有一个追求。两种选择，每个人心中都将有一个答案。明天或许是彩虹或许是闪电，但你可以选择一路向北。未来或许是朝阳或许是阴霾，但你可以选择自由飞翔。信念与坚持齐飞，青春共奋斗一色。褪去雏鹰起飞的青涩，你们听到时代在召唤。

一个月后，素胚勾成青花，浪花淘出英雄。

赤壁上，苏子一语道破天机：北望京城，南望上海，名校相繆，郁乎苍苍，此非高三学子之困于高考者乎？方其超重点，赶浙大，逆流而北也；舳舻千里，旌旗蔽空，酹酒临湖，横槊赋诗，为浦中之骄子也！