

# 2023年大庆石油精神演讲稿 石油企业演讲稿(通用5篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 大庆石油精神演讲稿篇一

各位领导、同志们：大家好！

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层领导，如何才能带领全班人员为公司争光？如何才能更好地为零售做贡献？是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此，我把加油站做为施展自己才华的平台，努力创造“卓越、优质、高效、永恒”的形象，使销量增加，人员素质提高，全力打造公司品牌，构筑起具有本站特色的零售营销站点。

在市场经济条件下，商品营销对企业的生存发展起着决定性的作用，然而，营销不只是一种艺术和技巧，单从表面看，营销的主体是品牌，而从本质上看，营销是企业整体素质的综合展示。

在实际操作中，我认为：首先，要树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制，紧紧围绕公司这个根本，发扬光大公司形象，全力开拓市场，抓住公司给我们带来的良好机遇，深入挖潜，改革创新，力求销量稳中有升，千方百计增加企业发展的后劲。

其次，要“内强素质，外树形象”。人才成就企业，企业造就人才。在当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的

理想就要掉队落伍。所以，学习、学习再学习，创造、创造再创造是摆在我们面前的首要任务，我们要把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起石化工人的现代形象。

再就是以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文化利益为落脚点，强化形势任务教育，增强员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以公司为大家庭的高度责任感，坚持以人为本和可持续发展战略，做到政治上相信他们，工作上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职工作做好做扎实，牢固树立“用户就是上帝”的思想。

我是公司的一员，公司就是我的家，零售工作是我的具体业务，如何使零售工作再上新台阶?如何为零售工作做出贡献?我作为一个石化人，有决心，有信心为公司总体目标披荆斩棘，努力奋斗，我要把自己准确定位，把着眼点放在赢得市场就赢得发展时机的目标上来，面对经营形势，根据对市场的深入研究和现有资源的客观分析，在竞争激烈、强手如云的情况下，加大市场研究，调整经营策略和营销战略，打开市场，占稳市场，以营销开拓市场，以质量巩固市场，为零售开路，为公司争光。

“当好主人翁，为零售做贡献”，是我的出发点和落脚点。当前，我国已经加入wto[]开放的市场给了我们施展本领的宽广空间，我们要在创精品油站，在数量、环境、优质服务、人员素质上多下功夫，苦练内功，全方位参与市场竞争，树立公司品牌，为企业做出更大的贡献。

我的演讲完了。

谢谢大家!

## 大庆石油精神演讲稿篇二

大家好！

二、身先士卒磁化员工不懈进取。工作中凡是要求职工做到的，我必先行。用我的实际行动去带动他们，去感染他们，使他们劲往一处使。力争圆满的完成上级公司和片区交予的所有任务。处理好两个关系：我与员工的关系，通过互相尊重，换位理解，使上下级关系更加融洽，在日常工作中最大限度地发挥好各自的积极性和创造性。员工与员工之间的关系，通过相互学、互相帮助，不断强化团队精神，促进员工把管理规范从“束缚”变为自然，从“他律”变为“自律”的一种养成教育，保证企业各项管理制度和劳动纪律的有效落实。

三、外树形象，扩销增量。我计划动员职工，多争取一些企事业单位的固定用户和货运公司及矿业公司进一步的扩大销售。

我相信“大浪淘沙，留下来的总是金”我有信心也有能力，完成好领导交予的各种工作任务。

## 大庆石油精神演讲稿篇三

大家好！

首先，非常感谢组织给予我再次登上这激情舞台与各位有识之士一比高下，展示自我的机会，来竞争白家湾自助加油站站长一职，接受组织的精准选拔。

我叫张志宏，今年32岁，目前是黔江本部册山加油站的一名普通员工（加油员），过去十余载在公司基层各岗位上接受过长时间的工作实践与积累，对加油站各环节的工作都了如指掌，也承蒙公司栽培，同仁厚爱，赴区外市场利川利沙加

油站组织前期经营管理工作（时任利沙加油站站长）；次年由于工作的需要，组织将我调遣至建始邳州加油站任加油站站长，配合片区站长张勇组织开展邳州站的各项前期初始化工作及后续经营；05年初公司领导将其召回，紧锣密鼓的拉开了本部正阳加油站的工作帷幕（时任正阳加油站站长），在这些日子里虽未给黔江公司立下汗马功劳，但也为公司鞍前马后用心奔波数载。

从进入公司至今的十余年里，我怀着对石油事业的高度热情，抱着对奉献能源，服务大众的真切愿望，始终坚持吃苦在基层，从加油工干起，努力向业务精、经验足的领导及同行学习，经过长时间的岗位起浮锻炼，政治觉悟与业务水准都有大幅度的提升。更能恪守岗位职责、接合自身优势，搞好本职工作。

- 1、对加油站的日常经营、管理和服务工作，都有较深的实践经验。
- 2、也能有效的把领导意志与加油站的实际情况相结合，制定出切实可行的营销策略、促销方案，更懂得怎样组织人员对干线内竞争对手的经营管理，销售业绩进行密切调查，为本站的业务拓展，作好坚实的铺垫；定期完成对固定客户的回访，对这类客源加以稳固；另外不间断的组织员工，挖掘潜在消费群体，促成销售攀升，效益递增。
- 3、严格执行公司的各项qhse政策、制度，确保员工与加油站无事故、无污染、无职业危害的qhse目标达成，努力搞好本站的创星达标工作。
- 4、搞好现场管理：按时完成日常巡检，设备保洁、维护与责任分工落实，确保站内员工着装整洁，服务热情，工作有序，来有迎声，走有送声，有求必应；尽可能做到保质、保量、保安全，环境好、服务好，顾客满意的销售工作之“三保、两好，一满意”。

5、恪守职责监督、检查油品计量工作及油品的进、销、存和数、质、量；定时组织盘存便利店商品的购进、销售、库存，有效监管便利店经营状况；督促核算岗对本站的资产、资金、销售业务、日常费用的核算，控制好费用支出，实现节支增效，使单站利润尽可能的最大化。

6、督促各班组做好班与班交接工作，做到班报、日报、旬报、月报，各报表数据汇总与进帐资金相吻合，做到站内无赊欠与坐支，更不允许有贪污，挪用等事件发生。严格执行当班人员随身携带资金不得超过400元的严格规定，把它定为白家湾加油站的一大禁，确保24小时内大额资金按时上缴进帐及进柜封存；做好票据的登记及保管，做好各类台帐，确保帐帐相符，帐实相符，无涂改，无差损，按时向财会及业务部门提交旬报、月报，配合搞好资金安全，帐务累计、盘存，完成公司下达的其他任务。

7、把安全工作作为站内工作的重中之重来抓；把事故的苗头作事故处理。无论是资金安全，人员安全，加油站都要制定明细的预案，定职、定责到人，若发现有不安全因素必须上报公司相关领导，立即启动相关预案，尽可能把安全风险降到最低。

8、对各岗位实行绩效考核，多劳多得原则，提高员工的工作积极性与竞争意识；以业绩评定每月的优秀员工，作为年度上报公司参评优秀员工的基本依据。

9、对加油现场实行走动管理，监督好当班员工工作区间保洁与定期设备保养，并作出检查记录，切实关注细节，确保现场工作有序开展，设备、设施清洁良好运行。

10、定期配合公司安保部门或站内自行组织对地埋管线罐子有无渗漏的观测与登记，对各静电接地点进行检测，对配电与发电设备进行保养维护；随时观测站内各加油机油品数量、质量是否符合国家规定误差范围，并作登记。

自08年7月10日上午8时，重庆首座投资1750多万元的自助式加油站——袁家岗加油站正式投入运营，意味着自助式加油站将成为重庆公司以后加油站建设及经营的主要模式，黔江的白家湾自助加油站是继重庆袁家岗之后在遂渝高速、重庆主城区及永川、万州、黔江等地增建的自助型加油站之一。任职白家湾自助加油站后我不光要恪守自身岗位职责，把过去积累的经验与目前工作有效融合，搞好份内工作，努力做好全方位服务型加油站向自助服务型加油站工作意识及工作重心的自我调节转换，还要带动与培训员工作好此类工作，让全站上下团结一致把前期顾客自助使用加油器械、设施、设备的使用与安全指导工作做好、做细、做全。另外，还要把这个团队带成一个吃苦耐劳、团结向上的学习型团队，让白家湾自助加油站的声誉响彻黔城及周边市县，为我司树立一个标杆站、形象站。

我曾在人生道路上走过弯路，我用两年的不眠之夜来省查过去千百次，今天的我、以后的我将把他当作人生的一面明镜，让他照亮我的前路，警示我不再犯错。

谢谢！

## 大庆石油精神演讲稿篇四

1992年，我来到百货大楼参加工作。看着百货大楼当时的繁荣景象：门前车水马龙，商场人来人往，商品琳琅满目，人们笑逐颜开。我深深地爱上了这片繁荣的土地。

记得我还是一名小学生的时候，阳泉百货大楼已作为沟通城乡交流、丰富人民物质生活的桥梁，为保障城乡人民物质生活做出了巨大的贡献。

然而，这种繁荣有些短暂，随着传统商业向市场经济的快速转变，市场发生了翻天覆地的巨变。我们看到新的商场不断开业，承载着巨大社会职责的传统商场企业，由于历史包袱

沉重，纷纷陷入亏损境地，无不面临着前所未有的挑战。

我作为一名财会人员，陷入了深深的思考。市场竞争是无情的，虽然我们国有企业遇到了暂时的困难，但有困难也有期望，有挑战就会有机遇，只要我们百大人上下同心、奋力拼搏，我坚信，百大必须会有完美的明天。

于是在之后的财务实践中，我始终做到诚信第一、操守为重、敬业爱岗，认真的担负起自我的职责，维护财经纪律，保护财产安全和保证帐目和会计报表的可靠性。明确审计的职责和权利，并对企业的会计记录、会计报表和会计制度的执行状况进行内部检查和监督。

随着市场经济的发展，会计核算及管理手段也在迅速更新，我们公司也必然很快用会计电算化技术替代会计手工记帐。计算机技术是一项高新技术，它的发展对于提高企业会计工作效率起着巨大作用。会计电算化在会计数据处理分析和管理方面显示强大的功能。如果企业会计核算采用微电算化，超多减轻了会计工作者的重复脑力劳动，财务人员就能抽出更多时光更新知识，参与企业经营管理，参与长短期决策，参与企业全面预、决算，参与企业的方针政策的制定，更能体现会计职能反映和监督在企业中的作用。并可在实行会计电算化的基础上进一步健全计算机的维修保养制度，并培养专职人员不断提高计算机技术，努力实行系统化和网络化。

我要发挥党员模范带头作用，扎实做好本职工作，带头迎难而上、真抓实干，带头艰苦奋斗、勤奋工作，带头勇挑重担、开拓创新。在本职岗位和急难任务中勇挑重担，以党员的实际行动带动和影响周围的职工，自觉维护企业稳定，为企业发展创造和谐稳定的环境。

企业是船，党组织是帆，党员是桨。企业发展要一帆风顺，离不开党组织的保证和支撑，离不开党员的示范和引领。一个党员就应是一面旗帜，也是一面镜子。我要始终牢记党的

宗旨，坚持以身作则，从我做起，从小事做起；着眼细节，科学谋事；勤恳奉献，精心干事；用扎实代替浮躁，以理智折服冲动，塑造共产党员先锋模范形象。

今年是我国实施“ ”规划承上启下的重要一年，我们党也要召开“xx大”，光荣的使命和艰巨的任务，使每一位百大人都强烈地感受到了这个时代最振奋人心的号角，让我们用科学发展的行动描绘百大的完美明天！

## 大庆石油精神演讲稿篇五

站在这里我的心情非常激动，激动的是我再一次站在了这个演讲台上，再一次有机会与大家在一起交流。我非常感谢各位领导、各位同事给了我这次机会。自我介绍一下，我叫xxx□xxx年参加工作□20xx月起担任xx加油站站经理。在担任站经理的两年中无论在个人能力上，还是在业务水平上我都有了很大提高。但我知道是领导的关心，同事的支持，才使我有今天的成长，在这里我要向大家表示感谢！缩小眼光看成绩，放大视野看问题。在工作中我还有很多不足，但我请大家相信，我做得不是最好的，但是我是最努力的。

对于今后的工作思路主要从以下几个方面着手：

一、进一步做好加油站安全管理工作安全是企业发展的生命线，任何工作都不能离开安全，只有在安全工作的基础上，才能做好加油站的各项工作。

1、进一步增强安全意识，加强安全引导，减少安全隐患。做好加油站员工的安全意识教育工作，同时，认真做好警示、提醒、劝导，杜绝车辆进出无序、吸烟、接打手机等安全隐患；加强油品装卸环节管理，规范操作程序，消除事故隐患，杜绝事故发生。

2、制定完善加油站安全预案，防患于未然。根据实际情况编



制加油站应急预案，并组织演练，不断修改完善，使加油站应急预案真正可行，能够真正保证加油站人员及财产的安全。

3、加强班组安全管理。班组是企业的最基层组织，是我们销售企业最前沿的工作集体，班组的安全生产可以说直接关系到整个加油站的安全，关系整个企业的安全生产形势。因此，要高度重视基层班组的安全管理，认真落实安全管理制度，落实责任，规范操作程序，加强安全检查，使安全管理切实做到位。

二、营销工作随着社会的发展，公路车辆的增加，成品油市场的前景也越来越广阔。但是对于加油站来说，眼下竞争压力也很大。今年上半年销售形势出现了前所未有的局面，供不应求，卖方市场，但下半年随着经济危机的发生，受其影响，局势发生了逆转，成品油价格出现了空前的回落。面对突如其来的变化，怎样应对，怎样在营销上打开局面，怎样增加销售已成为关键。面对这种局面，我们需要转变观念，扩大销量，打开一片广阔的市场。

首先，要提高员工的服务意识，凭借优质服务，留住老客户，开发新客户，增加进站率，扩大日销量。服务的质量将在很大程度上决定着顾客在这里的全部心情和离去以后的心理感受，引导员工明白我们的工作庄严和神圣，同时也有责任和压力。我们的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。要依靠服务来抢占市场。同时进一步了解客户信息，建立起完善的客户档案，把流动过客变成固定客户，与客户进行真情互动。建立客户信息平台，在短信中告知客户，要随着季节气温变化更换加油品号等，增进了与客户的情感交流。进一步稳定客户，促进加油站的销量增长。

其次，转变观念，加大推销力度，变被动为主动。一般来说，加油站面临的顾客大体可分两大类，一类是车辆，另一类是中间商。其中车辆加油又可分为个人车辆加油和公家车加油。个人车辆加油时，应从油品质量和车辆的保养上向司机推销；

而遇到公家车时，除了要从油品质量上推销外，还应派专人经常到企事业单位、车队等公司进行面谈推销，针对各个客户的不同特点进行推销，开发客户。另外，对于加油站来说，扩大一定的知名度和美誉度对于宣传加油站形象，宣传“中国石油”的品牌形象也是非常重要的。所以要鼓励员工做好我们品牌的推销工作，提高品牌效应第三，积极开展非油品业务加油站便利店作为一种新型的营销模式，在我大多数员工眼里仅仅是卖几瓶矿泉水或几袋方便面，但我们的真正目标是要成为一站式大卖场，成为企业另一个利润增长点。

加油站这个特殊的工作环境，决定了顾客的第一消费需求是加油，而非购物。所以必须从加强自身形象宣传，引导客户消费，营造消费氛围入手。“先做形象，后做销量，再做利润”要因站制宜结合本站的市场状态、客流及消费习惯等因地制宜地开展非油品业务。当然，这项工作不是一朝一夕就能见成效，出成果的。所以需要引导员工，激励员工积极主动的开展非油品销售，稳定客户群，逐步开展非油品业务。

三、加油站的精细化管理加油站的管理贵在做实做细。推行精细化管理，严格遵守各项操作规范，认真执行班前会制度、考核机制等管理方法，执行内控流程，做好加油站的日常管理工作。

四、继续学习，不断提高学无止境，勤于学习、勤于做事、勤于思考，只有不断的学习，才能够适应不断变化的情况。在过去的工作中，自身的学习还不够，所以我在今后，我将加强自身的学习，学政治，学本领，同时也将与大家一同学习，不断的提高，适应企业的发展。这次竞聘，给了我一次展现自我的机会，所以无论这次竞聘的结果如何，对我而言都是一次历练和促进，是一次学习和提高的机会，我都会一如既往地以饱满的热情去工作、去奋斗。保持一颗平常心，扎实工作，“天道酬勤，厚德载物”，我相信机会对每个人是均等的，只要有耕耘就会有收获！

只要我勇敢参与，就有希望成功，我衷心希望大家相信我，支持我！谢谢大家！