

幼儿园一日活动常规培训记录 幼儿园户外活动常规培训心得体会(实用5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

加油的演讲稿篇一

大家好!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，我叫常常，年参加工作。20年4月起担任加油站站经理。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，才使我有了今天的成长，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：

进一步做好加油站安全管理工作

安全工作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，使安全管理切实到位。

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，打开一片广阔的市常

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。

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。

竞聘加油站经理演讲稿竞聘加油站经理演讲稿

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。

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。

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！

加油的演讲稿篇二

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，作为一名老党员，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

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。

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。

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，使之成为我们新一批忠诚的用户，以“只争朝夕，与时俱进”的昂扬斗志，拓展市场，创销售佳绩！

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。

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！

加油的演讲稿篇三

在演讲之前，我想先搞一个小调查，在座的各位收看过韩剧《大长今》吗？（停顿）那给你们留下深刻印象的是什么呢？（停顿）这个问题的答案很难统一，因为不同的人有不同的视角，不同的视角就有不同的感受。虽然由于工作原因，我没能完整收看《大长今》，但女主角的一些话语，却给我留下很深的印象，让人感触颇深。比如长今说，“从来就没有秘方，食物里的诚意和汗水，就是秘方。”是呀，我们中国石油的宝石花之所以能够盛开在三川五岳、大江南北，靠的不就是每一位员工真诚的呵护，辛勤汗水的浇灌吗？而我，作为其中普普通通的一员，也在兢兢业业、竭我所能，为中国石油的发展壮大尽着微薄之力。

我来自油站。从我幸运地成为中油人的那天起，我从内心深处就非常珍惜这份来之不易的工作机会。特别是穿上这身中国石油的工作服，一种自豪感就会油然而生，一种精神的力量就会暗暗激励自己，一定要以辛勤的工作，热忱的服务来赢得客户，来为“中国石油”增光添彩，争做一名优秀的员工。工作中，我深深地感到，作为一名加油员，心中只有事事处处装着企业，时时刻刻想着自己代表“中国石油”的形象，才能更好地干好本职工作，为“中国石油”品牌争光，为灿烂的“宝石花”添彩。

相对而言，高速公路上的大货车较多，跑长途的较多，因此服务的司机朋友就可能更为辛苦，更为劳累，进站加油时难免就会带着情绪。这个时候，从细微之处着手，热情地为他们提供方便，想客户之所想，急客户之所急，为他们排忧解难，提供力所能及的帮助，就显得尤为重要。真诚服务，贴心服务，让每一位司机朋友加完油后的心情变得愉悦起来，他们才可能留下一段美好的记忆，深刻地记住我们“中国石油”的服务。

今年夏天的一个晚上，天气非常闷热，一辆东风小解放从高速直奔加油站而来，从我的经验中判断，这辆车应该是加0号柴油。我迅速跑上前引导车辆，可能是因为车速太快，司机踩了一下刹车，只听见“哐”的一声响，一个轮胎爆了。司机下车心疼地摸着轮胎，随口就是一句“国骂”，并嘟囔道：“真倒霉，不加油也就没这倒霉事了。”言外之意，好像爆轮胎都是加油站惹得祸。我看出司机的心情极为烦躁，没有和司机计较，连忙跑过去安慰他不要着急，服务区有修理厂，可以很快修好。司机不耐烦地说：“轮胎爆了，加了油也走不了。你一个女孩子家，知道什么？”虽然司机的不通情理让我感到非常委屈，但我还是能够理解司机当时的心情，就耐心地向他解释：“师傅，油站里是不允许修车的。要不，我先给您加油，再找人帮你把车推到修理厂，好吗？”司机看到我这么客气、热心，态度也缓和了很多。于是，我很快给司机加完油，然后找来站上的几个员工，齐心协力帮司机

把推到了站外的广场上。怕他路不熟，我一路小跑帮他叫来了修理工。车很快便修好了。司机开车走时又特意拐到我们加油站，对我说：“谢谢你了，小姑娘。中国石油的服务就像她的品牌一样响亮。以后啊，我就来你们这儿定点加油了。”没过几天，这位司机师傅真的又开着他那辆东风小解放来了，而且从此以后，他就成了我们的常客。

细心、耐心、诚心，换来的是广大司机朋友的开心。面对高速公路上四面八方、五湖四海的司机朋友，还要有一颗宽容之心、平和之心，才能做到正确对待工作中意想不到的事，才会用一颗执着的真诚之心，去履行“干一行、爱一行”的承诺。

记得有一次，一辆运输活猪的车辆来到加油站，我正专心地加着油，没想到却“天上掉下来‘一团泥’”，再仔细一看，原来是一头不知道害羞的猪，正在大庭广众之下“行方便”呢，一下子正好拉在我的手上，真的是恶臭难闻呀。在一旁的司机师傅可吓坏了，一个劲儿地给我赔不是，并要拿自己新买的洗脸毛巾给我擦。我知道司机师傅挣钱也不容易，轻易舍不得买条毛巾什么的，就一边坚决予以推辞，一边笑着说“没事，没事，一会洗洗就干净了”。为了不耽误司机的时间，我强忍着恶臭继续为司机加完油。我能看得出，司机师傅的眼神先是显得忐忑不安，接着就流露出满意的赞叹。好几个月过去了，每次那个司机来加油，都不忘和周围的司机谈起那间“尴尬”的事件。久而久之，每当我看见那位司机来加油，我倒很不好意思了。

就这样，夏季一杯冷饮，冬季一杯热茶，送上一句热情的问候，送上一句温馨的祝福。我们用一丝丝真诚，一滴滴汗水，专注地浇灌着心中的“宝石花”。真诚的服务能让我们和司机们的关系更加贴近，同时也拉动了我们加油站的销量和效益节节攀升。一份付出，一份收获。我也先后被省公司评为优秀加油员，被_x评为五星级员工。

看着我们站里销量日益递增，看着越来越多的客户认准我们“中国石油”，我无比欣慰；想到刚刚进入“中国石油”时家人的期望，我心中无悔；想想走过的平凡而有意义的成长之路，我问心无愧！

这，就是我，一名在中国石油大家庭培养下不断成长的普通加油员！没有惊天地、泣鬼神的壮举，也没有过人的智慧和才华，有的只是对工作无限的热爱，对事业无怨无悔的追求！

《大长今》中女主角有句话说的好，“让吃食物的人面带微笑，这是我一点小小的心愿。”“让天下的司机朋友面带微笑”，就是我——一个中国石油加油员的最大心愿！

加油的演讲稿篇四

你们好！

我叫***今年31岁，是**片区城东站员工，本人与20xx年初入职，从事加油工作4年，从事记账工作近一年。在近五年的时间里，我本来一个什么都不懂的年轻人成长为一个有经验、有上进心的人，我感谢在座的各位领导给我面试后备站长的机会。我有以下优点。

（一）我有较好的沟通能力，在工作中，能准确明了的向员工传授加油做帐的知识，与客户交流时，能借机会拉近彼此距离，了解客户的实际情况，是客户能发展成站内长期定点客户，增加客户量。

（二）与站内同事们都保持着良好的人际关系，辅助站长管理好站内事物，使站里保持一个良好的工作氛围。

（三）学习新事物能力较强，当石化有一个新活动，新政策，我会主动通过文件自学，分析活动对客户的好处，主动给客户讲解，另外主动摸索新活动，新政策在我站的操作流程，

我站杜绝了有好活动，好政策，但是没人会操作的局面。

我入职以来曾获得过以下荣誉：

曾荣获20xx年“普法”演讲比赛优秀奖。

曾荣获20xx年度“比学赶帮超”工作优秀员工。

加油的演讲稿篇五

大家早上好！

我是九（1）班的xx，很荣幸我能站在这里代表九年级做最后一次演讲，今天我演讲的题目是《三年磨一剑，六月试锋芒》。

“三年磨一剑，六月试锋芒”，三年的初中生活即将划上一个圆满的句号，再过十几天，我们将面临人生的第一次决战——“中考”。如果说初中三年是一场漫长的马拉松，那么剩下的这十几天就将是我们的最后的百米冲刺。

回望初中路，留下的是一首首不绝于耳的悠扬乐曲。我们聆听轻音乐的活泼快乐，爵士乐的热烈奔放，交响乐的团结和谐，也隐约听到中考后的蓝调忧伤。当然，正值青春灿烂年华的我们，更会有摇滚爆发出的热烈！

我们有着独属我们自己的梦想。因为心中的梦想，所以我们有着摇滚的激情，所以我们为之拼搏努力！

今天，我想高喊：让我们今天的拼搏成为明天最美好的回忆！因为，我们在场的每一个人都想要生活得无怨无悔，就只有奋力拚博；因为，只有我们拼搏过、努力过，我们每一个人的生才能无怨无悔。再过十几天，我们就要走上人生转折的战场，三年的寒窗苦读，一千多个日日夜夜，所有的辛苦，所有的劳累，所有的付出，都将在六月的这三天来收获。

中考是一场精力和智慧的比赛，是一次超越，是一场战斗。对于中考。我们重视它而不是畏惧它。初三值得重视，因为它好比是太上老君锤炼真金的三味真火，谁是英雄，谁是懦夫，经历过初三才最能见分晓。在初三生活中我们不能败下阵来，咬紧牙关，脚踏实地，迎战中考，才会赢得中考。

对于中考，我们自信成功却不盲目乐观。我们要对自己充满信心。我们或许会烦乱，会徘徊，甚至会想放弃。可是，没有比脚更长的路，没有比人更高的山。我们必须自信，自信和拼搏是命运的决定者。

现在的你，或许成绩还不太理想，但这并不可怕，可怕的是你早早地丧失了信心，可怕的是你没走上战场就倒了下来。现在距离中考还有十几天，只要我们认真把握好每一秒，那么这一秒就会有奇迹发生！

最后，我衷心的祝愿所有老师身体健康、工作顺利，祝愿九年级的同学们心想事成、万事如意。

谢谢大家！

加油的演讲稿篇六

一件有趣的事情。

我们好象从生下来就一直在赶，我们的祖国在赶英超美，我们在赶着不拖后腿，还有那从小就最讨厌的不玩游戏只念书的“别家孩子”。报各类没兴趣的“兴趣班”，特别是没事干就从25个头70只脚来判断笼子里有多少只鸡和兔子的“奥数”，我就想问你们那有多缺笼子啊，非要把鸡和兔子关在一起。一路背着为了老师和家长学的英语，上着小学、中学、高考、大学、毕业工作。

有一只无形的杆子在身后撵着我们，像撵着一群大脑放空的鸭子。

这是一个糟糕的事情，因为我们被安排惯了，简单的说就是我们从小跟着头鸭，想要左右偏离一点方向都会被呵斥回队伍，这样游到闭着眼睛都能游出一条直线的时候，头鸭突然回头对你露齿一笑：“整片天空都是你的，忘情的飞吧！”早干嘛去了！你抖了下退化三百年的翅膀，发现自己从未学习过飞翔，特别是，独自飞翔。

这个一件愉快的事情，因为你会发现你从小到大，学的就是如何合群，那么你现在可以继续合群，顺着现行的这条路，跟在别人的后面，不用操心明天的方向否则你就不得不痛苦的思索，到底是为了什么到了今天这里，到底是为了什么这样过了十年二十年三十年，到底是为了什么做着这样一份工作，嫁了娶了这样一个人，到底是为了谁？我的未来不是梦，那么未来在哪里。

我不能告诉你，你的未来在哪里。

但是我可以告诉你他们的故事。

他换了几份工作，开了自己的公司，做着自己的事情。他在努力，为的是找到深海里的那一只美人鱼，并能够轻松的挽起她的手。

她说：我一直以为我的努力，就是为了抬高我的价钱，而不要成为每个人路过都敢翻拣一下的两元店。

她说，要想不被别人看不起，就要努力。获得自身更好的才能，更高的社会地位。

他说：我小时候看见泼妇三五成群插腰在路上骂街，觉得很害怕。很怕会不得不和这样的人一直相处在一起。我希望能

进入一个高一些的层次，起码这个层次里的人可以文明的不讲理。更希望有一天，可以每个人都讲理。

他从农村一路读书到最好的大学上最好的专业，念到博士。留任在了国外的某间象牙塔。

他说：我某一天突然发现我想要做的事是报道尽可能的真实，尽可能的向世界展示一个真实的中国，以及向中国展示一个真实的世界。

于是在他终于发现自己想要什么的那一天开始，他努力了两年多，然后转行去了那家他最希冀的外媒，并尽他的努力在完成他的梦想。

这时的你总好过邻家的大伯，他2018年囤了一百袋盐，到死也没能吃完。

加油的演讲稿篇七

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。

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。

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？”

“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。

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。

这是ibm前总裁郭士纳说过的一句话。

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。

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。

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，伟大的哲学家恩格斯曾经说过：“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！