

汽车爱好演讲稿 汽车的演讲稿(优质7篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？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。

汽车爱好演讲稿篇一

尊敬的各位首长、各位领导、各位同志：

大家好！我来自江苏武警部队边防支队汽修厂，今天我很荣幸站在这里，交流在汽车用户满意工程工作中的一些心得，希望与大家分享带给用户的满意和快乐。我站始建于1996年，是江苏武警边防部队保留的唯一企业，现有厂房7000平方米，地处交通发达的204国道与宁通高速公路交汇点。建站9年来，我站紧紧依靠精心维护xx品牌，现在已发展成为一个正规的二类维修企业，拥有初、中、高级维修人员28人，具备了为客户提供一切维修服务的功能。提高声誉，创造良好效益，让客户满意，是我站人员孜孜不倦的追求。今天，我就介绍几个发生在服务站与用户之间的小故事。从建站的第一天起，站工作人员就将“急用户所急，想用户所想”作为第一工作标准。无论酷暑严冬还是风雨交加，只要用户一个求援电话，维修人员马上出发，力争将服务和温暖在第一时间送达。

xx年的大年三十夜七点十八分，我站值班人员接到一个求援电话，说他的车在百里之外的如皋抛锚了，请求上路抢修。当时值班厂长和维修值班人员正在吃年夜饭。听到报告后，厂长发出指令立即出发，工作人员当即扔掉筷子，在寒夜中风尘仆仆赶至现场，求援者喜出望外迎上前来。服务人员关切地说：“同志，耽搁你回去吃年夜饭了！没事，我来帮你！”

我来帮您搞定！”看着客户焦急的神情，维修师傅迅速动手排除故障。没有多久，故障排除，客户满意的笑着开车回家吃年夜饭了。等我们工作人员回到厂里，饭菜早已凉了，外面的鞭炮响成了一片。但只要一想到没有耽误一个用户回家过年，我们心里才真正感到春节的快乐和意义。

xx年冬天，一个寒风凛冽大雪纷飞的午夜，启东市一位刚买新车的用户打来求援电话说车子抛锚，发动不起来了。客户很急，在电话中抱怨：你卖的什么车子呀？没有开几天就不行了。值班人员在电话里就向用户解释：对不起，给你添麻烦了，我们尽快帮你修车。故障车距离我站近90公里，还要过两个收费站。修车如战场，一想到用户还被困在刺骨寒风的大雪之中，我们恨不得立马飞到用户身旁。我们风雪兼程到现场维修后发现，新车没有什么问题，关键是客户缺乏雪地驾驶经验导致不能发动。在我们耐心解释后，这个客户非常过意不去，他拉着服务站人员的手激动的说：“谢谢你们各位师傅，这么晚这么冷，赶这么远的路来修车，真不愧是部队的汽修企业，下次我的亲戚朋友要买车，一定还买车，一定还要享受你们的服务。”

xx年春夏交际是非典肆虐的日子，我站根据部队的要求，成立防非领导小组，千方百计保证用户车辆维修不受影响，凡进厂维修保养的汽车都严格遵守车、人消毒制度。由于进城各个路口，都设立检查站和封堵，当时各县区的用户要求到站维修保养汽车很难。凡要求上门服务的用户，我们想尽一切办法为用户解决问题，在整个非典期间，我站未出现一辆因“非典”而耽误维修的车。江苏省首例确诊的非典病人出现在xx市的海门，在防非最紧张的时期，海门一个用户打来报修电话，急等用车，请速来解决，在当时防非典形势非常严峻的情况下，我站想用户所想，急用户所急，驾车前往，做好一切防范工作，戴着口罩，排着长队接受防非典检查站对人车辆消毒及检查，并耐心地向检查人员解释，我们是为用户修车，是急用户所急，抓防非的同时尽可能不耽误生产。

检查人员都受了感动，让我们先进行体温检查和消毒手续并放行。当我们到达用户面前时，用户激动地说：“我打电话给你们，心里没有底，没有想到你们真的来了，只有你们汽车服务站才能做到！”修好车时间已是中午十二点钟了，该用户说什么也要拉着我们的服务人员到路旁的饭店吃饭，都被我们婉言谢绝了，这位用户逢人就说汽车服务好，将来要买车子还是买车子好。

为了提升维修站的服务能力，为用户提供更满意的服务，我们自建站一开始，一切按xx厂方要求规范布局，在站迎客大厅外，树立起总面积200平方米的广告路牌，大门口挂着标有商标的公司招牌，围墙上彩旗迎风飘扬，厂外厂内大红横幅时时向广大客户传达着最新信息，浓厚的气氛让用户未进站门，就倍感暖意。自从xx厂家推广“神秘顾客”满意度调查制度以来，我站把每一位用户都当作神秘客户，服务热情，言行规范，使每位来到我站的用户都得到满意的服务。这一制度的实施，我站的管理方式迅速向以用户满意为主要目标的管理模式迈进。为了保证这一制度的落实，充分调动员工的积极性，把每季度用户满意的评分结果与维修员工的奖金挂钩。我们在体现专业服务的同时，用科学观来影响用户，向用户宣传用原厂配件和油品的好处，以及不用原厂配件的坏处，使广大用户从而实现用户放心托付的心理期望。建站以来，我站每年的配件销售额和三包外维修保养台次都达45%以上的比例递增。我厂连续五年被xx市交通局评为优秀维修企业，连续三次被上汽通用xx公司评为a级站，用户满意度评价连续两次稳居全国30名内□xx年被武警xx市边防支队评为先进单位。“挑战自我，快速发展”，这是上汽通用今年上半年产销突破11万辆的秘诀，如今的汽车市场，价格战在继续、促销战在蔓延、服务战在深入。作为维修站，只有竭力为用户提供最满意的服务，用户才对我们的信任将会越来越多。“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越。”在维修服务市场越来越激烈的今天，让我们大家共同真诚面向客户共创诚信服务品牌，让汽车在更辉煌，让我们与精神同在。

汽车爱好演讲稿篇二

各位领导、各位来宾：

今天我的演讲的题目是《把爱献给南往北往的子弟兵》许素梅同志在泰州汽车站服务台工作，对她来说，能够在工作岗位上，帮助别人渡过难关，是她的荣耀和最大的快乐。她说：一个人如果能将生命融入他人的记忆中，他的生命就仿佛加长了一些。她在客运服务工作岗位默默奉献着自己的青春年华，把无私的爱和浓郁的情奉献给旅客，更奉献给了南来北往的子弟兵。

有一次，一位不识字、吐字不清楚、同时又说着浓厚地方土语的老大爷坐错了车，买错了票，由于语言不通，一连问了好几个人，都无法搞清楚他到底要去哪儿。“怎么办呢？”无助的老人捏着车票，在候车大厅来回踱步，不知找谁是好。在别人的指引下，老大爷气喘吁吁地拿着车票来许素梅，许素梅仔细辨听，再帮他找出有文字的物件，慢慢缩小范围。在相同字音的地名中，许素梅再请他提供靠近的更小的地名。接着，又找出地图一一核对查找，然后再打当地的114台去确认。几番周折下来，终于弄清了老大爷要去的地方。当老大爷目光充满感激，如释重负地回了乡，许素梅长长松了一口气。后来，老大爷家人给车站写来感谢信，原来老大爷到南京看在部队服役的儿子，从没出过远门的他一出门就迷路了，信中称赞许素梅是善良的使者，泰州车站是军人的温馨驿站。

许素梅几乎把整个身心都投入到旅客服务当中。她用无微不至的关怀，为人民子弟兵创造了温馨舒适的候车环境，千方百计地帮助解决军人在候车时遇到的各种问题。对她来说，作为一名优秀服务员，必须要有延伸服务意识，不应有份内份外之分。一年新春佳节来临之际，飘飘雪絮反衬了候车室的温暖。一群探亲的子弟兵们满怀即将与家人团聚的喜悦，幸福地等待着还家的班车。

忽然许素梅发现，在候车室角落里，有一名小战士不吃不喝，一会紧咬嘴唇，一会瞪着大眼睛发呆。“这个小战士肯定有心事。”许素梅边想边端着一杯热水走近了他。“小同志，您坐哪趟车啊？”许素梅关切地问，一面把水递了过去，并坐在他身边和他聊起来。一聊不知道，一聊吓一跳，原来这个战士的家在农村，因家里与邻居发生纠纷，矛盾比较突出。他接到家中来信后，要回家报仇。小战士气愤地说：“我回去后，一定先整死他们几口，好好出出这口恶气！”许素梅一听，意识到问题的严重性，她想，小战士带着这种情绪回家，说不定会闹出人命来，后果不堪设想，不仅要影响小战士的前途，还会给解放军的名誉带来影响。于是，她安慰这个小战士别生那么大的气，开导他遇到问题要冷静，并对小战士说：“你是咱人民子弟兵，你家的困难不就是我的困难么？再说，你们这些小战士不都象大孩子一样么？你要回去报仇，不但旧的问题解决不了，闹出人命来，你的前途就断送了，你的父母该有多伤心啊！我怎么能够看着你往火坑里跳呢？”小战士听着，眼泪流了下来，他一边擦泪一边说：“阿姨，我一时糊涂，头脑发热，要不是你拦着我，我肯定杀他们几个，到时候也得给人偿命，阿姨，你就是我的救命恩人啊！我回部队一定好好干，争取能立功，把喜报给您寄来。”

没有惊天的业绩，没有豪言壮语，许素梅同志在平凡的工作岗位上，把爱献给南来北往的子弟兵，用一点一滴的温馨搭建起军民连心的桥梁，用真情、真心、诚心、热心谱写了一曲军民鱼水情的颂歌！

汽车站双拥演讲稿

汽车爱好演讲稿篇三

尊敬的各位首长、各位领导、各位同志：

大家好！我来自江苏武警部队xx边防支队汽修厂，今天我很荣

幸站在这里，交流在xx汽车用户满意工程工作中的一些心得，希望与大家分享带给xx用户的满意和快乐。我站始建于1996年，是江苏武警边防部队保留的唯一企业，现有厂房7000平方米，地处交通发达的204国道与宁通高速公路交汇点。建站9年来，我站紧紧依靠xx精心维护xx品牌，现在已发展成为一个正规的二类维修企业，拥有初、中、高级维修人员28人，具备了为xx客户提供一切维修服务的功能。提高xx声誉，创造良好效益，让客户满意，是我站人员孜孜不倦的追求。今天，我就介绍几个发生在服务站与xx用户之间的小故事。从建站的第一天起，xx站工作人员就将“急用户所急，想用户所想”作为第一工作标准。无论酷暑严冬还是风雨交加，只要用户一个求援电话，维修人员马上出发，力争将服务和温暖在第一时间送达。

xx年的大年三十夜七点十八分，我站值班人员接到一个求援电话，说他的车在百里之外的如皋抛锚了，请求上路抢修。当时值班厂长和维修值班人员正在吃年夜饭。听到报告后，厂长发出指令立即出发，工作人员当即扔掉筷子，在寒夜中风尘仆仆赶至现场，求援者喜出望外迎上前来。服务人员关切地说：“同志，耽搁你回去吃年夜饭了！没事，我来帮你！”我来帮您搞定！”看着客户焦急的神情，维修师傅迅速动手排除故障。没有多久，故障排除，客户满意的笑着开车回家吃年夜饭了。等我们工作人员回到厂里，饭菜早已凉了，外面的鞭炮响成了一片。但只要一想到没有耽误一个xx用户回家过年，我们心里才真正感到春节的快乐和意义。

xx年冬天，一个寒风凛冽大雪纷飞的午夜，启东市一位刚买新车的用户打来求援电话说车子抛锚，发动不起来了。客户很急，在电话中抱怨：你卖的什么车子呀？没有开几天就不行了。值班人员在电话里就向用户解释：对不起，给你添麻烦了，我们尽快帮你修车。故障车距离我站近90公里，还要过两个收费站。修车如战场，一想到用户还被困在刺骨寒风的大雪之中，我们恨不得立马飞到用户身旁。我们风雪兼程到

现场维修后发现□xx新车没有什么问题，关键是客户缺乏雪地驾驶经验导致不能发动。在我们耐心解释后，这个客户非常过意不去，他拉着服务站人员的手激动的说：“谢谢你们各位师傅，这么晚这么冷，赶这么远的路来修车，真不愧是部队的汽修企业，下次我的亲戚朋友要买车，一定还买xx车，一定还要享受你们的服务。”

xx年春夏交际是非典肆虐的日子，我站根据部队的要求，成立防非领导小组，千方百计保证用户车辆维修不受影响，凡进厂维修保养的汽车都严格遵守车、人消毒制度。由于进城各个路口，都设立检查站和封堵，当时各县区的xx用户要求到站维修保养汽车很难。凡要求上门服务的用户，我们想尽一切办法为用户解决问题，在整个非典期间，我站未出现一辆因“非典”而耽误维修的xx车。江苏省首例确诊的非典病人出现在xx市的海门，在防非最紧张的时期，海门一个用户打来报修电话，急等用车，请速来解决。

在当时防非典形势非常严峻的情况下，我站想用户所想，急用户所急，驾车前往，做好一切防范工作，戴着口罩，排着长队接受防非典检查站对人车辆消毒及检查，并耐心地向检查人员解释，我们是为用户修车，是急用户所急，抓防非的同时尽可能不耽误生产。检查人员都受了感动，让我们先进行体温检查和消毒手续并放行。当我们到达用户面前时，用户激动地说：“我打电话给你们，心里没有底，没有想到你们真的来了，只有你们xx汽车服务站才能做到！”修好车时间已是中午十二点钟了，该用户说什么也要拉着我们的服务人员到路旁的饭店吃饭，都被我们婉言谢绝了，这位用户逢人就说xxxx汽车服务好，将来要买车子还是买xx车子好。

为了提升维修站的服务能力，为用户提供更满意的服务，我们自建站一开始，一切按xx厂方要求规范布局，在站迎客大厅外，树立起总面积200平方米的广告路牌，大门口挂着标有xx商标的公司招牌，围墙上xx彩旗迎风飘扬，厂外厂内大

红横幅时时向广大客户传达着xx的最新信息，浓厚的xx气氛让用户未进站门，就倍感暖意。自从xx厂家推广“神秘顾客”满意度调查制度以来，我站把每一位用户都当作神秘客户，服务热情，言行规范，使每位来到我站的用户都得到满意的服务。这一制度的实施，我站的管理方式迅速向以用户满意为主要目标的管理模式迈进。为了保证这一制度的落实，充分调动员工的积极性，把每季度用户满意的评分结果与维修员工的奖金挂钩。我们在体现专业服务的同时，用科学观来影响用户，向用户宣传用原厂配件和油品的好处，以及不用原厂配件的坏处，使广大用户从而实现用户放心托付的心理期望。建站以来，我站每年的配件销售额和三包外维修保养台次都达45%以上的比例递增。

我厂连续五年被xx市交通局评为优秀维修企业，连续三次被上汽通用xx公司评为a级站，用户满意度评价连续两次稳居全国30名内□xx年被武警xx市边防支队评为先进单位。“挑战自我，快速发展”，这是上汽通用xx今年上半年产销突破11万辆的秘诀，如今的汽车市场，价格战在继续、促销战在蔓延、服务战在深入。作为维修站，只有竭力为xx用户提供最满意的服务，用户才对我们的信任将会越来越多。“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越。”在维修服务市场越来越激烈的今天，让我们大家共同真诚面向客户共创诚信服务品牌，让xx汽车在xx更辉煌，让我们与xx精神同在。

汽车爱好演讲稿篇四

各位嘉宾、各位同事：

大家晚上好！

今天，我们在金港公司隆重举行“北京现代宏伟、金港店首届服务技能风采展示大赛”，举办本次活动目的主要在于锻炼售后服务队伍，提升售后服务能力，提高服务客户的水平。

通过售后服务技能大赛，将更深层次推进“以客户的满意是我们的最高目标”的服务意识。

此次比赛公司所有售后服务人员悉数参加，比赛过程分为两个项目，笔试和实操测验，再根据两项比赛结果综合评定，最终决出冠、亚、季军。宏伟、金港首次开展服务技能展示大赛，有着非常重要的意义。一方面在很大程度上体现出北京现代宏伟和金港店追求工作的制度化、规范化、流程化，以统一规范的服务，促进企业的长足进步；另一方面为我们充分挖掘公司内部人才，形成尊重知识、尊重技术、尊重人才的良好氛围，提供了一个重要的交流平台，促进人才的成长；通过活动来全面考察服务人员的服务技能和水平，敦促其熟练常规基本操作，提升服务质量。比赛中的激烈角逐，互相激励，只为进一步提升服务技能，为消费者打造舒心畅意的用车体验。

作为服务行业，想要始终坚持为消费者提供业界领先的售后服务，必须进一步的提升自身服务技能和服务理念，超越消费者的期待，为消费者带来更为怦然心动的体验。因此需要通过多种内训制度方式，组织一系列内容丰富的相关培训，如新车型培训，新技术培训，定损培训等，力争让更多的售后服务顾问与时俱进，掌握业内最新、最尖端的相关技术知识；通过各种技术培训，经历技能大赛的检验，力求培养出最优秀的售后人才。

本次“宏伟、金港公司首届服务技能风采展示大赛”是为了检验及评价售后人员的服务技能水平，是公司员工互相学习交流的平台，是参赛选手展示的舞台。我们北京现代售后服务将始终坚持“真心伴全程，铸造现代精神”的服务理念，这也是我们对广大用户的承诺。希望通过本次大赛后，我们公司员工队伍中掀起人人苦练业务技能、人人争当技术能手的热潮。北京现代宏伟店、金港店将继续以客户满意度为核心，高标准提升售后服务水平，将比赛成果迅速转化到日常工作中去，持续不断的为用户创造喜悦，为我们的客户提供

高效，快速、便捷的百分百的满意服务。

最后，预祝本次宏伟、金港公司首届服务技能风采展示大赛取得圆满成功！预祝所有参赛选手比出现代风格、赛出真实水平，以优异的成绩，为服务水平的提升翻开崭新的篇章！

演讲完毕，谢谢大家。

汽车爱好演讲稿篇五

各位嘉宾、各位同事：

大家晚上好！

今天，我们在金港公司隆重举行“北京现代宏伟、金港店首届服务技能风采展示大赛”，举办本次活动目的主要在于锻炼售后服务队伍，提升售后服务能力，提高服务客户的水平。通过售后服务技能大赛，将更深层次推进“以客户的满意是我们的最高目标”的服务意识。

此次比赛公司所有售后服务人员悉数参加，比赛过程分为两个项目，笔试和实操测验，再根据两项比赛结果综合评定，最终决出冠、亚、季军。宏伟、金港首次开展服务技能展示大赛，有着非常重要的意义。一方面在很大程度上体现出北京现代宏伟和金港店追求工作的制度化、规范化、流程化，以统一规范的服务，促进企业的长足进步；另一方面为我们充分挖掘公司内部人才，形成尊重知识、尊重技术、尊重人才的良好氛围，提供了一个重要的交流平台，促进人才的成长；通过活动来全面考察服务人员的服务技能和水平，敦促其熟练常规基本操作，提升服务质量。比赛中的激烈角逐，互相激励，只为进一步提升服务技能，为消费者打造舒心畅意的用车体验。

作为服务行业，想要始终坚持为消费者提供业界领先的售后服务，必须进一步的提升自身服务技能和服务理念，超越消费者的期待，为消费者带来更为怦然心动的体验。因此需要通过多种内训制度方式，组织一系列内容丰富的相关培训，如新车型培训，新技术培训，定损培训等，力争让更多的售后服务顾问与时俱进，掌握业内最新、最尖端的相关技术知识；通过各种技术培训，经历技能大赛的检验，力求培养出最优秀的售后人才。

本次“宏伟、金港公司首届服务技能风采展示大赛”是为了检验及评价售后人员的服务技能水平，是公司员工互相学习交流的平台，是参赛选手展示的舞台。我们北京现代售后服务将始终坚持“真心伴全程，铸造现代精神”的服务理念，这也是我们对广大用户的承诺。希望通过本次大赛后，我们公司员工队伍中掀起人人苦练业务技能、人人争当技术能手的热潮。北京现代宏伟店、金港店将继续以客户满意度为核心，高标准提升售后服务水平，将比赛成果迅速转化到日常工作中去，持续不断的为用户创造喜悦，为我们的客户提供高效，快速、便捷的百分百的满意服务。

最后，预祝本次宏伟、金港公司首届服务技能风采展示大赛取得圆满成功！预祝所有参赛选手比出现代风格、赛出真实水平，以优异的成绩，为服务水平的提升翻开崭新的篇章！

演讲完毕，谢谢大家。

尊敬的各位领导、各位同事：

今天，我怀着十分激动的'心情参加这次竞聘演讲。首先，请允许我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢！感谢你们给了我这次展示自我和施展能力的机会！我将珍惜这次锻炼、提高的机会，勇敢地走上讲台，接受大家的检验和评议。

我叫xxx□今年x岁，xx-xxx光荣退伍□2xx-xx年有幸来到我们

公司从事江淮轻卡销售工作至今。目前我主要负责中原江淮轻卡的销售和与之相关的工作。今天我竞聘的岗位是河南锦莎汽车销售服务有限公司副经理。

各位领导，各位同事我竞聘这一岗位的优势有如下几点：

一、具有过硬的政治思想素质。几年的军旅生活，培养了我吃苦耐劳、踏实苦干的好品质、好作风，从政治和思想上都得到了很好的锻炼和提高，能够从思想上和行动上与上级保持高度一致，具有较强的“服从意识”、“服务意识”和“大局意识”。工作中我爱岗敬业，遵纪守法，遵守公司的各项规章制度，严守职业道德，尊重领导，团结同事。工作态度积极，能主动放弃正常休假和节假日等休息时间，全身心地投入到工作中去，为了集体利益，牺牲个人利益。

二、具有较强业务能力。几年来，我十分注重业务能力的提高，从各方面加强业务知识的学习。积极响应公司高层领导倡议的读书读报活动，利用业余时间有针对性的读书读报，同时，我还注重学习国家有关汽车行业的政策法规，及时掌握国家发改委对轻卡车发布的相关行业信息和公告更改信息，认真分析、努力学习和掌握与汽车销售行业有关国家政策，使自己在与客户交谈中始终处于主导地位。同时，我还认真学习汽车销售的基本知识和销售技巧，用专业理论来指导自己的工作，使自己具备较强的业务工作能力。

三、具有较强的专业技能和创新意识。轻卡不同于轿车，轻卡用户多是职业司机，买车是为了运输赚钱。因此，这些用户所提出的问题多是一些运输过程中的专业问题。这就要求我们销售人员必须对车的性能和技术参数了如指掌，并能对用户提出的具体问题给予满意的答复。为做到这一点，我在专业技术方面刻苦钻研，向同事们请教简单的维修技术，很快就具备了排除一般故障的技能，为销售工作奠定了良好的基础。在近三年的工作中，我通过向身边的领导和同事学习，通过自己不断的思考与摸索，不仅较为全面的掌握了一定的

销售方法，而且还总结出一些与众不同的销售技巧，从而得到了领导的认可和同事们的赞许。在日常的销售过程中，我不断吸取同事们的工作经验，并在此基础上加以总结、提炼、完善，从而形成自己创新、独特的销售方法，不仅满足了客户的需求，而且也提高了销售量。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。机遇永远属于那些有准备的人。正是因为这几年的刻苦学习和不断探索、勤奋工作，我才取得了一定的业绩，逐渐使自己各方面的能力有了较大的提高。我深知，这些成绩的取得和能力的提高，是与领导的关怀和培养，同事的支持和鼓励分不开的，我再次向您们表示衷心的感谢！

汽车爱好演讲稿篇六

首先感谢公司领导为我提供这次展现自我的机会，我对自己能在瀚龙宝诺这样一个充满生机与前程的企业里工作，感到十分荣幸；其次我更要感谢公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示自己的机会，今天我竞选的主题是：只有付出，才会有收获。

我叫文诚，现任公司销售部经理，xx年10月份加入瀚龙宝诺大家庭。见证了我们公司从基础建设到通过验收。当时也参与了服务团队的组建，并在前期设备和人员不足的情况下，处理了两起质量故障从而避免了更大的投诉。由于销售部的需要我在4月份初从服务部调任销售岗位，也在着手重建销售团队。

今天，我竞聘的职务海南瀚龙宝诺汽车销售有限公司的总经理。

下面先谈谈我有对总经理岗位的认识：

一、公司总经理即是管理者，同时又是执行者。

公司总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施.又要发扬团队精神，充分调动各部门经理和员工积极性，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的处理员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

二、公司总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切身利益。

总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点.把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：“调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转”。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为公司总经理，要内强素质，外树形象，是展示公司实力和精神面貌的主要一员，总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，销售指标的完成与否、经营的成败，因此总经理除了具备较强的业务、管理能力、还要学习对报表分析、策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。

之所以参加竞聘并不是因为看到有好的位置就盲目的参预，不为做官，只为做事，能在工作中全面的发挥自己，更好的为企业服务，实现自身的价值，接下来我从四个方面介绍一下自己：

一、多年的军旅生活我具有较强精细化管理和超强的执行力，并练就了我身体立行的性格作风。

多年军营摸爬滚打练就了我越挫越勇的性格和团结意识也使我
知道怎样爱身边每一个人。军事训练容不得一丝差错，更不允许有任何理由所以我很强的执行力，我会和总公司保持高度一至，完成好各项任务。我信奉广交朋友的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力.并在实际管理工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人真诚的踏实作风，使我具备了为一名企业管理者的基本素质.如果我当选我会通过身体力行的工作态度，丰富我们的企业文化并培养每一个员工的忠诚度和执行力。

二、我有工作的事业心和脚踏实地的敬业精神.

自20xx年从我踏入汽车行车以来，我的十年是从是竞争激烈的珠三角汽车的基层一步步走过来的，从洗车工、车间学徒、前台客代、车间主管、销售顾问、销售主管、分店的销售经理、服务经理，十年来经历了汽车行业一线工作到管理工作，也曾经获得行业内全国汽车销售精英大赛亚军的成绩等，所以积累了较为丰富的汽车行业工作经验。

三、有较强的创新意识和社交能力

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。利用自身较好地表达能力和协调能力，也相信能处理好各种社会关系，达成战略伙伴为公司各项工作开展打下良好的基础。

四、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。

一个人如果没有追求，没有进取精神，时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，

干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功!因为有一句一直在影响着我，就是“办法总比困难多”。

一个转变是：实现思维方式的转变.从做部门经理时的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的由被动变主动，围绕汽车市场和管理建设结合实际制订计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保瀚龙宝诺健康有序的开展.

一个目标是：业绩目标。

今年我们雷诺中国总部下给我们任务是销售实现290台，从目前来看我们现在销售工作上做得还不够，第一个季度才实现20台不到意味着我们后面三个季度要完成90台交车，这个任务看似很艰巨，但我相信每天都在坚持提高团队的战斗力，与市场部不断的开拓我们的市场，目标总会一步步的去实际。售后团队我们要初步实现100万的产值，不仅要加强内部员工的技能培训外，更重要的是加强与保险公司的合作，一起把服务做上去把蛋糕做大。

一项是建设是：建设企业文化。

公司能够较长期地保持发展的领先地位，最重要原因之一是要有能吸引人、激励人和留住人的独特的企业文化。从某种意义上来讲，文化是土壤，人才是种子。文化是一个平台，是有潜力、有才能的人真正发挥作用的平台。开展员工喜闻乐见、寓教于乐、丰富多彩的文体活动和观摩学习活动，丰富职工的业余文化生活，激发干部员工干事创业的工作热情。组织公司员工拓展活动，通过此类活动的开展，丰富员工知识，愉悦身心，增长见识，让员工感受到瀚龙宝诺大家庭的温暖、和谐!

各位领导和同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了

希望的所在，同时也意识到压力的所在、责任的所在，但不管是压力也好，阻力也罢，我很自信，相信自己，也相信市场经营工作将会凝聚大家的力量和智慧，相信“阻力”和“压力”都必将成为我们工作的动力。最后我要讲的是：只有付出，才会有收获！

演讲完毕，谢谢大家。

汽车爱好演讲稿篇七

尊敬的各位领导、同志们：

大家好，很高兴今天能有这个机会。在这里我首先要感谢我们公司的领导，是你们给了我这次挑战自我、展示自我的机会，其次我要感谢我们运行调度科的同志们，是你们的鼓励，让我有信心、有决心来迎接这次挑战。参加我们公司汽车运输队运行调度科科长岗位的竞聘是我的荣幸，也是我长期以来爱岗敬业、开拓创新、努力奉献的结果。下面，我从基本情况、对岗位的认识、竞聘优势和工作设想四个方面进行汇报，不妥之处，请领导和同志们批评指正。

我叫***，现年28岁，大学本科学历，先是宁夏理工大学计算机系信息工程专科毕业，后经过进修，获得中央党校经济管理专业本科学历，现任公司运调科当班调度员。在进入公司之前，我曾在tcl电脑公司做过售后服务部□xx年进入宁夏天豹汽车运输有限责任公司汽车以后，先后担任过公司西站站务员、运调科内勤调度员、外勤调度员、当班调度员等职务，使自己对汽车运输调度工作有了一个深入的了解和认识，独立工作能力和工作水平有了很大的提高。

在工作中，我注重结合工作实际，强化自身教育，使自己的学历得到提高，素质和能力得到增强。勤奋敬业是我的工作特点，到公司工作6年来，我工作一直勤勤恳恳，无论是担任公司的站务员、还是调度员，我始终把每一项工作当作一个

新起点，在不同的岗位上做出了积极的努力，取得了很好的效果，得到领导和同志们的好评。曾多次被公司表彰为先进工作者，得到领导和同志们的好评。勇于接受挑战是我的性格。今天我之所以选择站在这里，接受领导和同志们的挑选，首先是我相信我有能力能够胜任这一工作，其次是我希望在新的岗位上锻炼和提高自己，更好地促进公司发展，实现自身价值的化。

我觉得，调度工作是一个车队的核心工作。作为一个车队的调度科科长，就好比一项工程的总指挥，必须掌握和指挥好车队的三大资源：司机、车辆和运输计划。首先要熟悉情况，要对全队的车辆状况驾驶员状况了如指掌，同时，还要对全国的道路情况做到心知肚明。其次是要有协调能力，结合运输计划，及时与任务部门沟通，协调车站与车队、驾驶员与经营者等多方面的关系。第三是要有管理能力，既要有温情，也要有魄力，要能对调度员、驾驶员和乘务员实行人性化管理，对车辆的运行实施安全管理。最后是要有服务能力，通过优质的服务，充分调动工作人员积极性，吸引顾客，实现公司利润目标。

今天我选择参加公司调度科科长岗位的竞聘，我认为我有胜任这一工作的能力，我在公司西站担任过三年的站务员，对车站工作流程十分熟悉，又在公司调度室工作三年有余，先后担任过内勤调度员、外勤调度员和当班调度员。因此对调度管理，可以说是轻车熟路。所以我觉得参加竞聘的优势比较明显，具体体现在以下几个方面：

首先具有一定的政治素质和个人修养，多年在公司一线的工作经历，提高了我的政治素养和个人品质，使自己能够做到“爱岗敬业、无私奉献”，能认真履行工作职责，与公司党委保持高度的一致，政治觉悟强。在个人品行方面，能始终用公司的纪律规定来严格要求自己，做到遵章守纪，在工作中能团结同志，做到率先垂范。被公司党委考察为入党积极分子。

其次是具有的一颗对企业的忠诚之心。从我进入公司以来，我的领导就经常用这样一句话来教育：作为一名公司的员工，就要有一颗忠诚于公司的心，一定要好好工作，要懂得回报，如果没有公司发展，也就没有我们的今天。因此，我总是怀着的一颗忠心，牢固树立“企衰我耻，企兴我荣”的思想，把公司当成自己的家，把领导当成自己的衣食父母。任劳任怨、努力工作，得到了领导和同志们的认可。

第三是具有较强的理论知识和业务能力。一是具有不断学习提高自己，以适应工作的能力，我今年刚满28岁，年富力强，热爱学习，易于接受新事物，具有开拓创新意识，可以用新知识在公司调度管理的岗位上干出一番成绩。二是具有调度管理方面的理论知识和丰富的实践经验。自从进入公司以来，我就注重结合工作实际，加强自身教育，使自己获得了一定的车队调度管理的理论知识。同时，在公司担任站务员和调度员的工作经历，使自己熟悉了车队调度管理的工作流程，丰富了自己的调度管理的实践经验。三是具有较强的组织、管理、协调等能力。参加工作6年来，曾先后在公司多个管理岗位上得到锤炼，得到了历任部门领导的言传身教，加上自己的刻苦钻研，使自己的组织协调、管理能力有了很大的提高。

再次是具有任劳任怨的黄牛精神。调度管理是公司车队管理的核心工作，作为公司车队调度科科长，如果没有极强的责任心和吃苦耐劳的精神，是做不好工作的。在过去的工作中我总是作风踏实、吃苦耐劳，无论工作再苦再累，我总咬牙顶住，从不怕苦怕累，有效地推进了各项工作的顺利开展，得到了领导和同志们的好评。

我想以上这些都是一个公司车队调度科科长必须具有的能力，我具有的这些能力曾有效地推动了我作为一个公司调度员的工作，它也将继续推动我在公司车队调度科科长岗位上做出更大的贡献。

作为公司的老调度员，我对公司调度管理工作流程熟悉，存在问题认识深刻。根据公司车队调度科长的工作职责，围绕公司增收目标，结合公司车队调度管理工作实际，我觉得，作为一个车队调度科科长，应该从以下几个方面做好工作。

（一）注重学习，在素质上有新提高。

我虽是公司的老调度员，但我觉得调度科科长工作，更上了一层楼，必须把它看作一个全新的工作，所以上岗后，我将在加强学习、提高素质上下功夫，一方面加强理论知识的学习，不断提高自己和理论素质和用理论指导工作的能力。另一方面加强业务知识的学习，根据部门工作实际，加强档案管理、安全管理、服务管理等方面业务知识的学习，使自己精通业务，提高工作水平，同时加强部门人员业务知识和专业技能的培训工作。定期组织员工学习车队调度管理有关法律、法规和业务知识，并要求员工相互学习，加强沟通，取长补短、增强员工的素质和实际操作能力。

（二）注重团结，在管理上有新突破。

在员工管理方面，我将在建立科学管理制度上下功夫，进一步规范落实本部门的岗位职责、工作要求和标准，明确车队调度管理的目标任务。将人性融入管理中，做到“以制度管人、以真诚待人”，把我们的部门打造成一个团结、互助、拼搏、进取的集体。在与兄弟部门的协调配合方面，我会主动加强与其他科室的工作联系，使工作中的问题得到及时解决，全面推进各项工作的顺利开展。在车辆和人员的管理方面，我分公司有驾驶员254名 其中宁夏籍117名，外籍137名，占总数的54%，而客运二分公司有驾驶员近170名，其中外籍驾驶员只有43名。所以加强外籍驾驶员的管理在我分公司尤其重要，除了建立相关管理制度，按制度管理外，还要树立以人为本、人性管理的思想，为外籍驾驶员排忧解难，让他们安心工作，服务公司发展。

（三）注重履职，在本职工作上有新突破。

面对机遇我充满自信，如果领导和同志们给我这个机会，让我竞聘成功，我有能力、有信心、有决心做好这份工作，绝不会辜负领导和同志们对我的厚望。如果竞聘失利，我也决不气馁。我会通过这次竞聘认真审视自己，寻找自己的不足和差距，在今后的工作中更加努力学习，弥补自己的缺点和不足，为迎接下次机会的到来而准备条件。

谢谢大家！