

2023年油站年终工作总结(实用9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

油站年终工作总结篇一

我叫常世凤，山西省朔州市人，出生于1985年，本科毕业于海南师范大学物理系，现在是北京工业大学应用物理学院的在读硕士生，于20xx年加入中国共产党。

我于20xx年10月经过省里百人百站招聘考试，光荣成为了山西朔州石油分公司的一员，经过20多天专业知识和技能的培训，使我对以后从事的工作和所需要的知识技能有了全面的了解。20xx年11月中旬我被分配到建设路加油站踏上了我的实习生涯。

这座加油站地理位置有点偏，我家离加油站骑自行车大约得半小时，设备和环境与市里的其它先进站都有一定差距，站长是荆建军，会计计帐员是田建平，六个加油员，一个计量员，对于一个刚刚迈向社会的学生，虽说对今后所从事的工作和环境有一定的心理准备，苦和累，但当我第一天兴高采烈地去报道，真正面对现实时，不免有点气馁，感觉到了理想和现实的差距，刚开始在工作中，我积极听从站长的安排，脚踏实地一步一个脚印从基础做起，我主要从事加油和计帐工作，经过认真学习，不耻下问，由不懂到懂，由掌握到熟练，逐渐在工作中迈向新台阶，在工作中，以认真负责的态度，一丝不苟，豪不马虎，从不把个人情感带到工作中，因为我时刻牢记自己的工作的重要性，比如在一次加油中有差错，小则给顾客或者加油站带来经济损失，大则会造成一场事故在一次计帐中，一个小数点的错位或数字的差错都将给

站和公司带来很多麻烦。

在加油站的日子，这样的例子不胜枚举，我相信很多一线加油员都有这样的经验。诸如有的顾客加完油支付*币、残币的，有的在夜里加完油后，一踩油门开车就跑的。更有甚者，仗着一身酒气或是心情不好，拿加油员出气，进行人格侮辱。好在我们每次遇到这样的问题，在站长的带领下，我们共同商量解决，姐妹们互相帮助支持，相互安慰，互相鼓励。我们不断的总结经验教训，知难而上，以一颗积极向上的心态迎接新的挑战。

就这样日复一日，我不畏严寒，风雨无阻地坚持每天按时上下班，在站长和会计的严格要求和耐心指导下，在加油姐妹们的热情帮助下，我逐渐掌握了加油站的日常运程和一些操作技能，而我也潜移默化地喜欢上了加油站基层工作。

转眼间六个月实习期到了，我继续留在加油站工作，在原有的基础上，站长安排我在工作之余学习一些ic卡管理知识，拉卸油作业过程和需要注意的事项，计量的有关知识，非油品管理，除此之外我在加油站值了一段时间的夜班，遇到了一些问题，通过和同事们商量解决，我也学到了很多难能可贵的东西。

20xx年7月底，我参加了公司的政工岗们比武竞赛，朔州公司参赛队员有四名，经过初赛复赛后，我代表公司参加省公司组织的绝赛后选人培训，经过太原和晋中举行的两面阶段的艰苦培训学习中，历经两次严格考试筛选，11个参赛市公司最终被淘汰的只剩下五个，由原来预选的24人中只剩下11人，北边公司只剩下朔州公司，我没有辜负赵书记和支科长的厚望，但令我遗憾的是，我没有进入总决赛。

20xx年一月，我调到了平朔加油站工作，这个站是一个标准站，设备齐全，环境优美，各方面条件都很先进，感谢领导对我的重视和关心，我很荣幸能到这样一个先进站工作，我

明显感觉到在这个站工作的员工们的素质，不论从服务态度，还是从敬业精神，都比其他加油站高一个台阶。我会在这里充分利用领导给我的这次机会，凭借这里先进的条件，在原有的基础上弥补以前的不足，提高自己的各方面知识，学习一个标准站是如何运营的，以认真工作的态度，积极配合领导的安排，绝不辜负领导对我的期望，踏踏实实地为加油站基层工作奉献自己。

油站年终工作总结篇二

采取一系列有力措施，健全和完善安全生产工作机制，有力地推动了企业安全生产工作扎实有效的开展。我站充分利用宣传手段，采取安全知识竞赛、观看安全生产录像、张贴安全标语等多种形式，大力宣传《安全生产法》、《危险化学品安全管理条例》等法律、法规和安全生产知识，提高全体职工的安全防范意识，营造了“安全生产人人抓、遵章守纪保安全”的良好氛围。

按照“抓源头、保安全”的工作思路，加大现场检查力度，狠抓制度落实。我站坚持每天值班检查、每月安全大检查和节前大检查等检查方式，做到安全生产时时有人抓、天天有人管，实行全方位、全天候的安全管理模式。在检查中发现安全隐患，及时整改，并及时落实，防止了事故的发生。

我站积极参加安监局、技术监督局、消防等上级部门组织的各类安全培训教育，还坚持对新入员工进行入厂“三级安全教育”和“岗位调动安全教育”等教育方式，做到安全考试不合格不上岗，现全站共五名人员，三人持有安全资格证，两人持有特种作业人员安全操作证书，多人持有消防培训证书。

按照安全管理工作做到“有章可循、有据可查”的指导思想，我站认真健全、完善安全工作档案，对安全生产管理资料加强分类整理，及时归档，实行专人负责管理。

我站把安全生产工作列入“谁主管、谁负责”，主要负责人是安全生产工作的第一负责人。主要负责人和员工签订了安全生产责任状，形成了“一级抓一级、层层抓落实”的安全生产工作机制。同时，配备专职安全员，加强对安全生产工作的领导和指导。

我站制定了事故应急救援预案，定时、不定时开展演练，提高应对各种突发事件的防护能力。

在全体员工的共同努力下，我站的安全生产工作实现了全年无安全生产事故的目标。但我们不能满足，要不断完善各项安全规章制度，狠抓落实，加强管理，让安全工作朝着科学化、规范化、制度化的方向发展，争取取得更大的成效。

油站年终工作总结篇三

工作，我会进最大的努力，让每位来我们油站加油的顾客都有宾至如归的感觉。

在工作中我总坚持出满勤，不为一点事当误出勤率。我深深明白这份工作的平平淡淡。但我热爱这份工作，但我相信，只要用心去做，就能让顾客满意让社会认可。回顾过去，展望未来。我对前程充满信心，在以后的工作中，我会更加的严格要求自己，努力进取。

一、思想方面

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法律法规及各项加油站规章制度，学习上认真学习管理规范、积极开展创新。

二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加油站工作的重要性的理解。加油站运行的正常和加油站各位同志工作是紧密联系在一起的。不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人，让别人以为你是一个很聪明的人，加油站是不需要这样的聪明，在这个工种对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益，把我的聪明运用到学习技术上，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。为了工作的顺利进行，我们的分工也明确了，不是意味着埋头苦干，恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。只要有能力，大家是有目共睹的，不但要发挥自己的特长，还要知道别人的特长。用行动证明自己，用成绩征服大家。

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

总之，一年来取得了一定的成绩，但与上级的要求相比，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

油站年终工作总结篇四

一、经营创收工作。

1-10月份，在努力创收工作中，我们抓优质服务，努力争取客户，对进站的每一位客户我们做到了“来有迎声、走有送声”、热情周到；对有困难的客户及时给予力所能及的帮助，以努力实现“以客户发展客户”的目的；对客户提出的建议认

真采纳，争取效益，尽全力加大了油料的销售。

10-12月份，进入油荒期间，我们及时调整工作思路，在努力保老客户的同时，做好了限量和客户解释工作，在解释中，我们“动之以情、晓之以理”，细致、耐心，得到了客户的理解和支持，客户都按规定进行排队、限量加油，站上秩序井然，平均日销柴油900多升，较好地控制住了油料销售数量。

总之□20xx年，我们加油站根据不同市场形势和上级要求，采取灵活的工作思路和措施，较好地完成了全年工作任务。

二、安全管理工作。

安全工作对于加油站来讲，重要性不言而喻，因此，我站始终把安全工作作为第一要务，一是从思想上，努力提高全站人员的安全意识，逢会便讲、时刻注意互相提醒、互相监督，还以“安康杯”“安全月”、“百安”活动、“安康杯”活动为契机，通过消防培训、演练等形式切实提高人员的安全意识和技能；二是从制度上，严格落实上级下发的各项安全管理制度规定，严格安全的制度管理，如；禁止向塑料桶加油、禁止雷雨闪电时加油等；三是从检查上，勤检查、重整改、杜绝隐患，我们坚持值班站长每天检查安全，坚持站员交接班时检查安全，发现加油枪、加油机内部或计量孔等部位有渗漏情况时及时处理，杜绝了各种隐患；四是从设备设施的维护保养上，重保养、重维护、重防范，做好各项安全工作，着重做好了防火、防静电、防雷击、防洪、防冻、防抢等安全工作。

三、规范管理工作。

今年，加油站外修路时间长、污染大，每天的沙尘就像下雾一样，卫生打扫难度比以前增加了几倍，为了员工的健康，我们站每人配备了一个口罩，同时坚持了站上卫生每天打扫、一天中又不定时地清扫垃圾等保持了站内整洁。针对今年上

级到本站来检查时提出的问题，我们及时从站上物品摆放、内务管理、环境卫生、账务及各项记录等方面进行了规范要求、细致要求，促进了各项管理的进一步规范，站容站貌的改善得到上级的肯定。

四、团队建设方面

融洽、和谐的工作氛围是我们都希望有的，也是抓好团队建设的一个重要标志。今年，我站从细节入手，在团结协作、相互支持等方面努力加强了团队建设。如：在进站车辆较多时，我们其它同志会主动上前协助上白班的加油、收款；在交接班时相互配合，做好了交账及加油工作；在有上夜班或要上夜班的同志休息时，其它同志做到了关门、开门都轻手轻脚，避免打扰其休息，等等。

20xx年，加油站全站人员相互支持、相互配合，通过共同努力，克服了各种困难，较好地完成了全年工作任务。

油站年终工作总结篇五

今年师分公司加强加油站数质量管理，油品统一购进，密度统一执行。严把数质量关，给加油站的经营提供了良好的保证，同时也树立了兵团石油质优量足品牌形象。

当与客户签完协议，不过是表示完成销售的第一步，而真正的成功是保持住已有的客户。今年我站一方面积极开拓市场，另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，依托市场调研、电话联系、登门拜访等方式，做到客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密融洽的客户关系。在加油现场，我站员工熟记来我站加油的记账客户。在加油操作中我站一直坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就可以全部完成，把最大的方便留给客户。我站就是凭着兵团人特有的吃苦耐劳的精神，赢得客户的信赖和赞扬。

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在20年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。以规范化管理为基础，以创新求发展为目的，在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。

今年是南湖路加油站和南湖北路加油加气站合并的第一年，而我站最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我站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“兵油人”的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。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。努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，激发了员工的工作热忱。

是兵团石油公司在乌市建的第一座加油站，备受总公司领导和分公司领导的关注。今年兵团石油总公司的高层领导，中油集团的高层领导多次来参观指导工作，并亲切地询问加油站的内部管理情况、销售量情况以及员工收入情况。高管领导在肯定工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

20年在坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。大部分是年轻员工，有些员工家不在本地，为方便员工的日常生活，今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题，让员工确实感受到兵团石油的亲情无处不在。

为提高员工的凝聚力，员工过生日，会给员工买生日蛋糕，集体会餐。在“春节”、“五一”、“十一”等节假日，举办各种文体活动、知识竞赛等活动。在丰富员工的文化生活的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

1. 今年一直执行管理人员带班制度，带班人员除了要打扫所属的卫生片区外，还要给员工做饭，加油高峰时帮助加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急情况。

2. 牢固树立“安全第一”思想，落实加油站的各项安全管理制度。

3. 抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

4. 每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

5. 在日常工作中落实安全责任制，经营作业的安全管理、设施、设备的安全管理，安全检查。做到“以防为主，防消结合”。今年我站未发生一起安全事故。

1. 今年未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是：

1). 开拓市场的力度不够。

2). 因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

2. 精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

3. 员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

4. 管理人员的服务意识还有待提高。

5. 设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

1. 加强市场开发力度，积极开发新客户，努力提高销售量。

2. 增强管理服务能力。

3. 严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

4. 加强员工的思想教育工作，制定完善的考核制度和岗位练兵活动。

5. 健全应对突发事件的管理机制，培养员工应对突发事件的能力。

6. 加强设施、设备的管理，定期对加油站的设施、设备进行保养和维护。

7. 在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

20xx年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个个美好的希望，在这白雪皑皑的季节里，让新年的钟声传递每位员工心底最美好的祝愿吧——祝愿兵团石油公司的明天更美好。祝愿兵团石油农十二师分公司的各位领导和全体同仁们工作顺利，幸福安康。与大家在一起是我们全体员工不变的诺言。

油站年终工作总结篇六

理争效益，优质服务铸精品□20xx年在公司领导的亲切关怀和大力支持下，以强化内部管理铸造精品站为重点，以降本减费为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的，二年来在我

们全体员工的积极努力和紧密配合下，加油站在站容站貌，规范服务，以及员工素质都有了较大的改善，综合水平得到了全面提升。销量也大幅度提升，我现将一年的工作汇报如下。

今年公司严把数质量关，给我站经营提供了良好的保证，同时凭着中国石油质优量足的品牌形象，并在站领导细致的管理上，壤塘加油站打动来来往往的每一位顾客，并能及时处理顾客提出的力所能及的问题，从而形成了紧密融洽的客户关系，如“加油为什么不能打手机”，“为什么200升油箱能加240升油”等问题能为顾客科学的解答。赢得了八方顾客的信赖和赞扬。截止11月底很好的完成了公司下达的销售任务。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

1、我在保证安全生产的平时，对我们进行安全教育，强化我们的安全责任感，要求我们在做每一件事情前，先做到风险识别，要求我们做好本职工作，把安全工作做的更主动更积极，发现隐患及时整改，避免事故的发生，要在员工的脑海中牢固树立“安全第一”的思想，坚决落实加油站的各项安全制度，时刻将安全知识教育贯穿到日常的工作中，在日常的工作中落实安全责任制，设施设备每天检查，人人做到“以防为主、防消结合”，每天安全员在交班时要讲是否有安全隐患，哪些方面还存在不安全的因素等。

2、加强了加油站的预案演练，在演练中熟练自己的职责与分工，加强了同事之间的团结和配合。

从现场服务水平来看，我们加油的服务水平在不断提升，现场服务能三人以上，做到车到人到，服务以“微笑服务”、“三声服务”为主导，以“加油十三步”和“收银六步曲”为标准，在服务中与每一位司机拉近距离，让一路劳累的他们稍感一丝温暖，使他们在我们站加满油，也许在这不经意间多了一位回头客。我们要牢记“顾客就是上帝”是亲人、是朋友的理念，在服务中做实事感到顾客。俗语

说“有耕耘才会有收获”，为顾客提供帮助、顾客必然给你回报。企业发展不是一个人的事，只要我们齐心协力把公司的各项经营管理方针认真落实到位，我们的企业才能像种子一样在阳光下发芽，茁壮成长，为实现“国内一流”的企业，我们为此目标努力，加油奋斗。

油站年终工作总结篇七

我在加油站担任实习加油员，已经三个月时间了，对我来说这是场真真正正的考验，在挑战自我的同时也在鞭策自己，我定要岗位上多学习，勤奋工作，不辜负组织和领导对我信任，在我心里也默默的叮嘱自己，这还是我第一次接触，工作起来找不到头绪，不知从哪里起步，要不是公司领导对我的鼓励与支持，站长对我的关怀指导，各位同事的细心帮忙，我是不可能这么快就熟悉这项工作的。我听从领导指挥、严格要求自己，采取灵活的工作思路和措施，较好地完成了工作任务。

四是从设备设施的维护保养上，重保养、重维护、重防范，做好各项安全工作，着重做好了防火、防冻、防抢等安全工作。

在卫生方面，站上卫生我们每一天都会进行打扫、一天中又不时地清扫垃圾等持续了站内整洁。为了不发生散、乱、摊的现象，我们从站上物品摆放、内务管理、环境卫生、账务及各项记录等方面进行了规范要求、细致要求，促进了各项管理的进一步规范，站容站貌的改善。

在我们加油站，我们抓优质服务，努力争取客户，对进站的每一位客户我们做到了“来有迎声、走有送声”、热情周到；对有困难的客户及时给予力所能及的帮忙，以努力实现“以客户发展客户”的目的；对客户提出的推荐认真采纳，当客户遇到疑问时，我们会进行细致、耐心的讲解，得到了客户的理解和支持。

在今后的工作中，我会总结经验，寻找差距，克服不足，在工作上更上一层楼。我要一步一步的踏踏实实的走好未来的路，不辜负领导与同志们对我的期望。

油站年终工作总结篇八

我叫xxx□现任xxxxxxxxxxxx□管理着1xxxx加油站。今天我发言的题目是《投身改革,积极转型,实现人生的第二次飞跃》。

xx年，我公司按照集团公司、销售公司的部署和要求进行了经营管理体制改革，取消了原有的1xxxx区县公司，对整体经营管理体制进行了重组，同时也形成了零售经营管理工作的一个新生事物，即片区经理，又称me□改革前，我担任原延庆公司办公室主任，对加油站的经营管理工作并不真正了解。体制改革撤消了原有的区县公司机构，作为中年人，何去何从，今后如何发展？这是我在人生道路上遇到的一个绕不开也躲不过的难题。将近半个月的时间，我彷徨、犹豫，甚至茶饭不思。经过冷静思考，最终我理清了思路：改革是大势所趋，对石化销售企业来说，只有深化改革才能把企业做强做大，才能在应对入世挑战的竞争中立于不败之地，不改革就没有出路！而作为一名共产党员，面对时代的发展要求，只有站在勇于推动改革、实践改革的前列，才能充分体现共产党员的先进性，发挥共产党员的先锋模范作用。思想通了，包袱也减轻了，于是我在去年7月底勇敢地报名参加了片区经理的竞聘，通过考核，以优异的成绩走上了新的岗位。俗话说：“有志者，事竟成”。经过近半年的认真学习和大胆实践，我已经基本胜任了现在的工作岗位，顺利地由一名机关管理人员转变为加油站的一线管理者，这其中的酸甜苦辣，现在回想起来真是别有一番滋味在心头。

在走上片区经理岗位之前，我知道自己对加油站的经营管理还只是局限在表面，停留在浅层次上，只有通过不断学习，才能尽快弥补自己在加油站经营管理经验上的先天不足，才

能使自己尽快地熟悉情况并进入新的角色。虽然已经有了一定的心理准备，可真正工作起来，我才知道困难远远超出我的想象□

记得刚被任命为延庆片区经理时，我召集所管理的站长开了一次见面会，会前站长们就在私下议论，“给我们选了这么一个带头人，她一天加油站的实际工作都没干过，还能领导我们，看来我们这个片区是没希望了”。开会时，一些站长就当面向我发问：“我站过往的绝大多数是柴油车，司机要求有加水服务，我们站没有设备怎么办？”、“我站商品总帐是否要重新分罐填写”……有关销售、安全、设备、帐册的问题一个接一个，一时间听得我头都大了——我所管理的加油站怎么会有这么多的问题，如何答复？面对站长们疑惑、不信任的眼神，我强迫自己冷静下来，先把站长的一个问题一个地记了下来，并诚恳地向大家表示：“我对加油站的工作是不太熟悉，今天你们提出的问题，请给我一个月的时间，一月内我一定会给大家一个满意的答复”。

为了掌握第一手情况，全面了解加油站的各项工作，在随后一个月的时间里，我抓紧一切可以利用的时间，白天积极配合公司做好加油站各项交接工作，利用晚上时间辗转奔波于自己管辖的1xxxx加油站熟悉情况，对每个站的地理位置、站容站貌、日均出库量、人员配备、设备安全、代管户等情况一一进行了解，向站长咨询周边地区的市场竞争情况，向结帐员学习帐表册单的填写和管理。深入基层有时充满了艰辛，一次我去京西加油站了解情况，下午开车出发，由于该站位于110国道北京市与河北省交界处，经常被来往的大货车堵得水泄不通，等我到达该站并解决完问题后，辗转回到家时已是凌晨1点多钟，因山区手机信号不好，一时联系不上，急得家里人团团转。

为了使自己在加油站管理中不说“外行话”、不办“外行事”，我还利用业余时间系统地学习《加油站经营与管理》、《成品油市场营销》、《石油成品油计量》等专业书籍。

就这样，通过我的不懈努力，在不到一个月的时间内，我就把站长会上提出的问题和在检查中发现的问题逐一加以解决，站长们再看到我时，眼神也逐渐由“疑惑”转为“认可”。

我担任me之时，恰逢中石化销售系统加油站规范化管理百日竞赛活动在北京公司红红火火展开之际。我清醒地认识到，这次百日竞赛对促进加油站经营管理是一个极好的机会，同时对自己如何定位me的工作，如何提高自身工作水平也是一个难得的机遇，一定要紧紧抓住。

我从抓制度建设入手，在所管辖的加油站中建立了站长周例会制度，每次例会都尽可能地把公司关于百日竞赛各阶段的工作安排和各项要求进行详细布置，尽可能地帮助站长解决实际问题。由于片区所属1xxxx加油站分布在方圆20xxxx平方公里内，为了不占用站长们更多的工作时间，我就尽量减少片区会议，而为了保证每次会议的效果，自己经常会后逐站去抓落实，常常忙到深夜才回家。

去年11月初，为了再次对照百日竞赛中帐表单评分77项检查标准抓好整改，我就逐站去同记帐员对照检查，对不规范的地方写出书面整改意见。我所管辖的片区有两座山区站，其位置与延庆县城形成三角区，到这两座站转一圈将近200公里，需要一天时间。有一次到古海城加油站检查帐表册，还没看完就已到下午四点钟了。为了赶在天黑之前出山，我就把该站当年全部表单带回家，按照表单之间的相互平衡关系，一项一项地核对，将查出的错误点逐项记录下来，并写出整改意见，直到凌晨3点才全部检查完毕。第二天开站长会时，我把整改单交给站长，他感动地说：“领导多次在会上要求各站检查帐表册，我都没重视起来，这次你给我纠正了不少不规范的地方，我回去后一定认真改正，要不就真对不起你了”。

我深知制度、服务归根到底都是为了增量增效做保证，增量增效才是检验加油站经营管理工作的最终标准。在抓好百日

竞赛的基础上，我丝毫没有放松抓加油站的增量增效。随着天气转冷，柴油的需求量逐渐增加，我要求加油站抓住这一有利时机增加出库量，为完成全年任务赢得保障。

我们片区的延柏加油站，硬件设施不是很好，且向北2公里处有xxxx社会加油站，向南5公里处有我公司的xxxx加油站，该站被紧紧地夹在其中，而附近又没有大的工厂或建筑工地，以往日销量只有1.5吨，在这样的环境下，不经过超常的努力，要想增量谈何容易？上任伊始，我就与站长共同想办法。通过多次调研，我们发现到该站加油的车辆大多来自赤城、沽源等地，因为站长的老家也在赤城，我们便利用这一关系进行沟通，联络感情。过往的拉煤车普遍存在超载现象，从黑口梁下来，梁大坡陡，刹车过热，容易发生事故，我就与站长想方设法通过各种关系为加油站搞来加水设备。这下可好了，大货车终于可以免费加水、冲车了。有了这些便民服务措施，该站的销售量直线上升，平均日出库达到了8吨左右。

通过我与所属加油站的共同努力，延庆中心片区克服了远郊区站的诸多不利因素，去年9月份在北京公司所属4xxxx片区中零售量计划完成率排名第6位，综合加权积分排名第16位。

片区所属加油站遍布于延庆县境内各乡镇，与当地政府部门建立良好的关系是保证其正常运转的必要条件。于是，我利用多年在办公室工作建立的关系，协助区域做好各种社会关系的协调工作。我所管辖的1xxxx加油站xx年营业执照年检按照往年常规应该去xxxx工商所进行办理，这xxxx工商所遍布延庆县xxxx乡镇，方圆30xxxx公里。为了减少往来奔波，提高办事效率，我通过与县工商局协调取得了他们的理解和支持，简化了办照手续，提高了工作效率。

xx年，可以说是我人生道路上实现重要转折的一年。经过不懈的学习、实践和努力，我实现了自己人生中的第二次飞跃，我衷心感谢各级领导对我的关心、理解和支持。作为一名me□

我对今后的工作充满信心，更对我们企业的发展充满希望。百日竞赛虽然已经过去，但巩固百日竞赛成果、提升加油站经营管理水平的任务将更加艰巨，新的挑战在等待着我们。我决心把过去作为起点，继续在me的岗位上尽职尽责、尽心尽力。xx年，作为一名共产党员，我要在保先教育中认真学习领会“xxxx”的重要思想，进一步坚定共产主义理想信念，在工作中努力发挥党员的先锋模范作用，以此来体现党的先进性。在日常工作中，我打算在所管辖的片区内进行销售信息共享，服务规范定期考核，员工轮岗，各岗位后备人员储备等项改革，使加油站在销售量、规范化服务、安全运行等方面做得更好，为加快企业发展贡献出自己的全部力量。

谢谢大家！

加油站是展示企业文化的窗口，是完成销售任务、实现经济效益的承载者，是营造“家庭”氛围的基本单元。做为兵头将尾的加油站经理，怎样才能把加油站管理好，是我们始终追求的目标和努力工作的方向。

加油站是我们向社会提供服务，展示精神风貌的窗口。日常管理中我十分重视加油站形象管理，始终做到加油现场环境整洁、卫生，不留死角，并随时清扫加油车辆带来的泥沙纸屑。我承包站上最难搞的卫生区，只要是我在加油现场，基本上是扫把不离手。身教重于言教，员工们每当看到我拿着扫把打扫她们的卫生区时，不用我叫，她们自动就跑过来和我一起清扫了。在我和全站员工的共同努力下，展现在顾客眼前的，每时每刻都是整洁、清新的环境。

1、努力丰富自己。要想管好别人，首先自己要知道去怎么管。我曾多次参加华北公司、河北公司及分公司的站经理培训班，学到了许多管理知识和经验。平时工作之余，我注重对《加油站管理规范》和公司各种制度的学习，做到自己应该怎样管、对员工怎样要求心中有数。

2、做促进员工和睦相处的促进剂。员工来自五湖四海，各有各的生活习惯和脾气秉性。平时，我利用个别谈心的形式，对员工加强了解，及时将员工情况向大家以不同方式通报，使大家相知并相互理解，减少矛盾发生的可能性。

3、严于律己，一身正气。我始终将加强自身修养作为第一要务，时时处处严格要求自己认真贯彻执行上级公司关于党风廉政建设的有关规定和集团公司廉洁从业的具体要求，始终置身于员工的监督之中。自己做的正，要求员工才能底气足。

4、将党的宗旨意识体现在日常管理之中。作为一名党员站经理，我更加注重对员工的服务意识。有一句话叫“管理就是服务”，在加油站这个“小家庭”里，作为一站之长，我把大家都看作是兄弟姐妹、家庭的一员，如同对待家里人那样，关心员工始终出自于内心，把真心解决大家的困难当成是自己义不容辞的责任。许多时候，我把员工的困难看得比自己的困难还重、还急。许多员工看在眼里，记在心上，暗暗地说，我一定要加倍努力，好好工作，尽量减少站长的工作压力。在大家的共同努力下，在各级公司领导的大力支持和亲切关怀下，我站的各项工作都取得了一定成绩。

理争效益，优质服务铸精品□20xx年在公司领导的亲切关怀和大力支持下，以强化内部管理铸造精品站为重点，以降本减费为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的，二年来在我们全体员工的积极努力和紧密配合下，加油站在站容站貌，规范服务，以及员工素质都有了较大的改善，综合水平得到了全面提升。销量也大幅度提升，我现将一年的工作汇报如下。

一、经营情况

今年公司严把数质量关，给我站经营提供了良好的保证，同时凭着中国石油质优量足的品牌形象，并在站领导细致的管理上，酒泉加油站打动来来往往的每一位顾客，并能及时处

理顾客提出的力所能及的问题，从而形成了紧密融洽的客户关系，如“加油为什么不能打手机”，“为什么200升油箱能加240升油”等问题能为顾客科学的解答。赢得了八方顾客的信赖和赞扬。截止11月底共完成了成品油18000吨，完成年计划的。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

二、安全管理

1、站长在保证安全生产的平时，对我们进行安全教育，强化我们的安全责任感，要求我们在做每一件事情前，先做到风险识别，要求我们做好本职工作，把安全工作做的更主动更积极，发现隐患及时整改，避免事故的发生，要在员工的脑海中牢固树立“安全第一”的思想，坚决落实加油站的各项安全制度，时刻将安全知识教育贯穿到日常的工作中，在日常的工作中落实安全责任制，设施设备每天检查，人人做到“以防为主、防消结合”，每天安全员在交班时要讲是否有安全隐患，哪些方面还存在不安全的因素等。

2、加强了加油站的预案演练，在演练中熟练自己的职责与分工，加强了同事之间的团结和配合。

三、服务方面

1、从现场服务水平来看，我们加油的服务水平在不断提升，现场服务能三人以上，做到车到人到，服务以“微笑服务”、“三声服务”为主导，以“加油十三步”和“收银六步曲”为标准，在服务中与每一位司机拉近距离，让一路劳累的他们稍感一丝温暖，使他们在我们站加满油，也许在这不经意间多了一位回头客。我们要牢记“顾客就是上帝”是亲人、是朋友的理念，在服务中做实事感到顾客。俗话说“有耕耘才会有收获”，为顾客提供帮助、顾客必然给你回报。

企业发展不是一个人的事，只要我们齐心协力把公司的各项经营管理方针认真落实到位，我们的企业才能像种子一样在

阳光下发芽，茁壮成长，为实现“国内一流”的企业，我们为此目标努力，加油奋斗。

当与客户签完协议，不过是表示完成销售的第一步，而真正的成功是保持住已有的客户。今年我站一方面积极开拓市场，另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，依托市场调研、电话联系、登门拜访等方式，做到客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密融洽的客户关系。在加油现场，我站员工熟记来我站加油的记账客户。在加油操作中我站一直坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就可以全部完成，把最大的方便留给客户。我站就是凭着兵团人特有的吃苦耐劳的精神，赢得客户的信赖和赞扬。

二。内部管理：

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在0xx年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。以规范化管理为基础，以创新求发展为目的，在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。

今年是**路加油站和**北路加油加气站合并的第一年，而我站最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我站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“兵油人”的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。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。努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，激发了员工

的工作热忱。

加油站是兵团石油公司在乌市建的第一座加油站，备受总公司领导和分公司领导的关注。今年兵团石油总公司的高层领导，中油集团的高层领导多次来加油站参观指导工作，并亲切地询问加油站的内部管理情况、销售量情况以及员工收入情况。高管领导在肯定**加油站工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。**加油站就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

年加油站在坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。**加油站大部分是年轻员工，有些员工家不在本地，为方便员工的日常生活，今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题，让员工确实感受到兵团石油的亲情无处不在。

为提高员工的凝聚力，**加油站员工过生日，**加油站会给员工买生日蛋糕，集体会餐。在“春节”、“五一”、“十一”等节假日，举办各种文体活动、知识竞赛等活动。在丰富员工的文化生活的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

三。安全管理：

。今年**加油站一直执行管理人员带班制度，带班人员除了要打扫所属的卫生片区外，还要给员工做饭，加油高峰时帮助加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急情况。

。牢固树立“安全第一”思想，落实加油站的各项安全管理制度。

。抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

。每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

全。

5. 在日常工作中落实安全责任制，经营作业的安全管理、设施、设备的安全管理，安全检查。做到“以防为主，防消结合”。今年我站未发生一起安全事故。

四。工作中存在的不足之处：

今年**加油站未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是：开拓市场的力度不够。

因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

管理人员的服务意识还有待提高。

设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

今年，是内蒙古销售跨越式发展的重要一年。各位员工在公司领导的正确指引下，努力拼搏，重质，重量，在完成公司既定目标的同时，把服务放在首位，各项工作都取得了很大进步。一抓基层，建设过硬员工队伍过硬的员工队伍素质是企业高效运作的保障。今年初，公司提出了工作规范、管理力强、执行力强、创效力强的基层建设标准，开展以“工作创新奖”为主要内容的特色活动，按照省公司制定的“40+4”学习制度和“8+1”学习方式，自己动手编写宣传提纲，利用工作会议、集训等多种形式培训员工，教育员工学以立德、学以增智、学以致用，着力打造过硬员工队伍。同时，这个公司以“教育、督导、学习”为三个着力点，坚持“两看、三查、

一提问”的工作方法，公司领导和有关部门经常深入销售一线，看职工思想情绪、看现场文明规范；查安全措施、查组织措施的落实、查现场工作是否按规定动作执行；提问员工相关业务知识。经过一个季度的强化，**公司从机关到基层，从班组到员工呈现了浓厚的学习氛围，各个争当文明班组、人人争做销售能手，员工队伍整体素质明显提升。

二抓管理，提升公司经营水平**分公司以财务信息系统为平台，财务会计为基础，预算管理为手段，资产效益管理为目标，资金管理为核心，内控建设为主线的财务管理体系，加强财务队伍建设，努力提高财务员工综合素质，提升财务管理水平。实现了财务工作由记账、算账型向管理分析型的`转变，为管理决策提供了可靠依据。

到10月末，**分公司完成了全年5436万元的考核利润指标。同时，压缩费用、挖潜增效、吨油现金营销成本等全部控制在预算范围之内。

从制度管理向文化管理迈进，是**分公司安全管理的一个特色。在“安全环保年”活动中，这个公司以班组达标活动为载体，强化安全教育，积极营造安全文化氛围。分公司结合传统有效的安全管理经验，强化岗位练兵，组织编写了班组员工应知应会读本、班组达标标准汇编、“三违”案例剖析等安全教育系列读本发给员工，使员工们全面掌握操作规程、作业程序、工艺流程、岗位风险识别、应急程序及安全技能知识等内容。落实安全责任制，坚持安全管理监督检查，开展春防、防汛、秋防、冬防全区安全环保大检查，规避安全风险，为实现2006年安全管理零事故目标打下了基础。

三抓发展，力争销售创新突破

今年以来，**分公司领导班子把发展作为第一要务，在销售上坚持提前谋划、上下联动，科学分析市场，合理把握库存，严格按照市场规律办事。

春耕时节，分公司一方面核准春耕油品需求预期，提前制定春耕油品供应应急预案，并根据实际情况，提前进行油品调配，延长油品供应周期，有效控制了销售节奏；一方面充分利用媒体，宣传中国石油在支持地方经济建设中所履行的“三个责任”，广泛宣传中国石油品牌和服务承诺，保证了春耕油品供应平稳。

一年来，**分公司坚持以提高加油站综合管理水平、综合形象水平、综合服务水平，综合效益水平为工作目标，从细节抓起，使加油站管理更加制度化、规范化，服务工作更加特色化、亲情化、职业化。同时逐步建立以客户为中心的销售业务运行机制，建立客户档案，按照客户消费情况进行分类，对重点工程客户实行“关键客户管理责任制”，实施“点对点”竞争策略，销售有了新的突破，截至11月末，**分公司共销售成品油33.2万吨，完成全年计划的120.55%，其中零售成品油30.6万吨，完成全年计划的123.93%。

四抓文化，构建和谐发展氛围

**分公司连续多年注重企业文化建设，分公司把推进企业文化建设与构建和谐发展结合起来，重点在学习力、沟通力、亲和力、凝聚力、管理力、执行力、活动力和创新力上下工夫。

分公司充分利用板报、网页和各种媒体不断拓宽教育阵地，积极开展不同主题、不同形式的企业文化活动，营造和烘托向先进典型学习的浓厚氛围，使先进典型的示范引导作用得到了有效的发挥。在理论学习的基础上，紧密结合实际，充分利用“劳动节”、“党的生日”、“国庆节”等特殊节日，先后组织开展了“展先锋风采、树模范形象”，“立足岗位做贡献、管理增效当先锋”等立功竞赛活动。**分公司通过开展各种活动吸引和鼓舞了越来越多的员工以更大的热情投身到工作中，凝聚了员工队伍，调动了各方面的积极性，构建了和谐发展

的良好氛围。

时光匆匆，回首过去。我以在这个公司工作半年了。内心不禁感慨万千。时间如梭，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果。但也算经历了平凡的考验和磨练。

刚进入中化xxx的时候我成为一名普通的加油员，我非常喜欢这份工作，热爱这份工作，当初刚参加工作时，我什么也不明白，看着又脏又重的油枪，我开始怀疑我是不是选择错了，该放弃这份工作了。记得第一次给顾客加油的时候说“您好，欢迎光临”都很吃力，不知道为什么总是结巴。但是在当班主管的帮助下，我不在害怕这句话了，当我第一次听到顾客说“小姑娘，你们的服务真好！”我的心里有一种说不出的感觉，付出终于得到了认可，我开始喜欢这个工作，我决定用心去干好这份工作，我会进最大的努力，让每位来我们油站加油的顾客都有宾至如归的感觉。

在我加入道达尔第二个月的时候，我当上了收银员，这对我来说是一个考验，又是一个陌生的岗位，我下定决心要干好它，在各位老收银员的帮助下，我很快的就学会了收银员的工作，当得到了经理的赞赏后，我对这份工作的热情又一次大大的提高了，在和其他的同事的相处中，我以诚相待，和他们建立了亲情，友好，和谐的关系，使我们更象一家人，在工作中我总坚持出满勤，不为一点事当误出勤率。我深深明白这份工作的平平淡淡。但我热爱这份工作，但我相信，只要用心去做，就能让顾客满意让社会认可。回顾过去，展望未来。我对前程充满信心，在以后的工作中，我会更加的严格要求自己，努力进取。

一、思想方面

工作以来,在单位领导的精心培育和教导下,通过自身的不断努力,无论是思想上、学习上还是工作上,都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上,坚持四项基本原则,拥护党的各项

方针政策,自觉遵守各项法律法规及各项加油站规章制度,学习上认真学习管理规范、积极开展创新。

二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加油站工作的重要性的理解。加油站运行的正常和加油站各位同志工作是紧密联系在一起的。不管遇到什么问题,不管出现了什么问题,我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省,绝对不允许出现自欺欺人,让别人以为你是一个很聪明的人,加油站是不需要这样的聪明,在这个工种对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在不同的时间段要有不同的侧重点,这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益,把我的聪明运用到学习技术上,把我的能力以团队的形式发挥出来,不搞个人的表现主义,这样既损害公司,也伤害了自己。为了工作的顺利进行,我们的分工也明确了,不是意味着埋头苦干,恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人,但一个人的力量永远是不够的。只要有能力,大家是有目共睹的,不但要发挥自己的特长,还要知道别人的特长。用行动证明自己,用成绩征服大家。

俗话说:“活到老,学到老”,本人一直在各方面严格要求自己,努力地提高自己,以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍,勇于解剖自己,分析自己,正视自己,提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

总之,一年来取得了一定的成绩,但与上级的要求相比,仍存在一定的差距,我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

油站年终工作总结篇九

x年即将过去,现将过去一年的工作做一个总结,看一下过去

一年做了些什么事，那些事没做。那些事做得到位，那些事需要加强。以便安排x年工作时有一个更好的计划，让来年的工作做得更精更细。

x年主要工作：

（一）销售结算方面，自从x年02月开始接x区城区工行上门收款的9座加油站的销售结。在做该9座站的销售结算期间，认真对待加油站发生的每一项业务，做到让加油站资金按时存入银行，及时查询ic卡网点支票充值到账情况，未出现先充值后入账情况。月末结账时做到该加油站的资金、库存、往来与加油站、零售管理部、营销管理部、非油管理部做到账实、账账、账表、账证核对相符。按时完成每月的结账工作。

（二）x年03月—x年08月期间，具体负责对加油站和客户经理提供的《发票开据申请》审核。x年04月x公司接到x省国家税务总局的要求，为客户开具增值税专用发票时，对方单位必须通过对公司转账。而我公司大客户都是通过银行卡刷卡支付油款，执行起来困难较大。经财务部、零售管理部、营销管理主任和各岗位人员商定，并报主管领导和总经理批准，形成了x公司开具增税专用发票的具体操作流程，对客户开发、维护、售后服务起到了良好的作用。加油站只对ic卡（单位卡）客户进行开票，开票审核时必须在ic卡系统中进行核销。批发客户非对公司转账支付时，提供垫资金证明、垫资金人身份证复印件、资金接收证明、业务确认单进行开票，大大降低了开错发票的机率。x年08月按照x省国家税的要求，开票时须在国家税务网查找并打印相关的客户信息。在相关岗位人员的大力协助下，按照税局的要求，8月份的开票资料后已附有客户的税务信息。

（三）资金平台加油站模块于x年7月上线。x年07月进行了资金平台与站级系统集成。加油站不用在web界面用工录入，

只要在站级系统后台录入。刚开始集显时，由于手工录入与系统集成并行了三天，资金平台缴存单重复，形成了500多笔异常缴存单，影响了x公司资金平台加油站模块的考核。取消并行后运行正常，到x年10月，资金平台加油站模块的资金缴存率、正确率均达到了99%以上。

（四）今年，我的另一项主要工作是加油站库存管理。主要是对加油站油品购进，销售、自用、损耗进行核对。每月结账时，与零售管理部一起核对每个站、每种油品的购进、途损、销售、自用的数量。并对途损和自用进行账务处理。每月结账时，确保库存商品财务账、业务账、加油站账核对相符。结完账后填制并上报《加油站库存商品盘点明细表》、《加油站商品进销存数量核对表》、《存货盘点盈（亏）及报废审批表》。

（五）与零售管理部岗位人员一起核对小油罐车运费，做到应收客户部分完成收回。

（六）每月根据ic卡系统数据，核销公司车量自用油。

总之，一年以来，做了不少的事。其中大部分还可以。但也有一些不足之处，没有做到精化、细化、准备确化。

明年的计划：

首先就是端正自己对待工作的态度，保持一个好的工作心态，让在岗位上的每一天都是有意义的一天。

再次就是要有良好的工作方法，遇到困难是学会如何解决，不要让时间浪费在琐碎的工作中。

第三就是要跟上公司向上发展的步伐，将自身的状态保持与公司一致，只做给公司增光添彩的事。

最后就是团结同事，取每一个人的长处来补自己的短处，让自己成为一个可以让领导放心，让同事开心的员工。