

# 加油站年度工作报告(大全10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?下面是小编帮大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

## 加油站年度工作报告篇一

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,给我加油站的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□xx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180升油箱能加200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。

当春耕时节,我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,我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“关键客户管理责任”,实施“点对点”竞争策略,销售有了新的突破□xx加油站共销售成品油750吨,

完成全年计划的115.23%，被公司评为20xx先进加油站。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

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20xx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。加油员实行末位淘汰制，用人性化管理。给全体员工一个紧迫的危机感，强化员工的工作效率、服务水平加油八步法和岗位责任等来评比、考核，并将评比结果进行公开，对末位者进行教育，引导其走到工作前面，教育也达不到先进者，对其进行下岗处理，考核优胜者，评为每月服务之星，并对服务之星进行奖励，这样做到奖罚分明，做到全体员工心服口服。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。

- 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。

- 3、每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

- 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”我站充分利用xxx品牌优势（包括数、质量优势），优质服务（向客户提供免费用水洗车，提供可饮水等服务），塑造油站新形象。

2、企业发展不是一个人的事，只要我们xx加油站全体员工同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，为社会作出应有的贡献。

## 加油站年度工作报告篇二

时光流逝，岁月如梭。来到加油站工作已有十年多了，我通过自己不断地学习以及经过公司多次的培训不断的成长，从最基本的加油员做起到记账员、计量员、站长。通过这些年在加油站的各个岗位上工作对加油站业务及管理应用积累了一些经验，就如何做一个称职的站长，我也有自己的感悟、体会。

还记得在一次培训中，省公司的一位处长说过：加油站虽小，但五脏俱全，资产规模大，诸位切不可掉以轻心。确实如此，自上任站长以来我一直在思考怎么做才能最大限度的调动员工的积极性，怎么做才能超过竞争对手，怎么做才能拉近加油站与客户的关系。总之如何使我站最佳运营我总结为三个“如何”。

比尔·盖茨说“团队合作是企业成功的保证”。的确在这个满大路都是加油站的竞争时代，仅凭个人能力要想取得胜利是不可能的。而我作为站长就是如何带领好这个团队。在工作生活方面，我们之间虽有职位上的差异，但人格上却都是

平等的。在员工面前，只是一个领头带班而已，没有什么了不得的荣耀和得意之处。在平时与员工们多沟通交流，因为员工们的积极性发挥得愈好，工作就会完成得愈出色，也让你自己获得了更多的尊重，树立了开明的形象。而聆听员工提出的建议更能体味到每个人的心境和了解工作中的情况，为准确反馈信息、调整管理方式提供了详实的依据。在布置工作任务时就会游刃有余，使各项工作更好的落实。

而加油站作为中石化的窗口单位，销量的好坏直接影响着我们企业的兴衰。所以我们必须想方设法来提高我站的销量。

1、保证环境、卫生和服务质量。建立卫生责任制，设立明确的标准和赏罚制度。建立三级检查机制：责任员工自查，带班长逐项检查，站长进行抽查。对主要部位、易出问题部位、或强调过的部位重点检查，抽查可以随机进行。建立员工服务测分制，与顾客互动起来，由带班长执行站长监督。

3、充分发挥中国石化的品牌优势。积极发展非油品业务，由加油员向顾客推销非油品，以我站的油品业务来带动客户来便利店消费。

建立健全安全组织，加强班组安全管理。各个班组要设立安全员，负责督促、检查站内的安全管理措施，要建立严格的安全岗位责任制。做好消防安全设施的日常维护保养工作，并完成安全方面的日常记录，建立完善安全台帐。在规范加油站安全防范措施并抓好落实基础上，要加强加油站安全管理措施的宣传，严禁在加油站内从事可能产生火花的作业。要经常开展各种形式的安全检查，并对查出的问题要分类排队，落实责任，限期整改。

作为加油站的一名管理人员我想自己还有好多地方需要不断的学习和完善。在工作上我数十年如一日，早已把加油站的明天作为自己的事业来做，为我们企业明日的辉煌而努力。

## 加油站年度工作报告篇三

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。

## 加油站年度工作报告篇四

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20xx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。

16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。

16年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

17年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个美好的希望，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。

## 加油站年度工作报告篇五

大家好！

今天很高兴也很感谢领导给了我这样一次参加竞聘的机会。首先做个简要自我介绍，我叫张强，大学文化。98年至xx年在72031部队服兵役□xx年9月考入本单位至今。有这一次挑战自我，为我衷爱的石油事业，发挥自己的光和热的机会！我感到很高兴！

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,使之成为我们又一批忠诚的用户,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!

加油站工作任重而道远,要想方设法的引起社会各界的广泛关注和理解,要充分认识到这项工作的长期性、艰巨性和复杂性,进一步提高执法人员的综合素质和执法水平。实实在在的做好本职工作,为公司作出新的更大的贡献!

谢谢大家!

## 加油站年度工作报告篇六

新昌加油站坐落于北京市昌平区沙河附近,是石油销售北京分公司下属的一座加油站,此油站是中油销售公司在xx年11

月份从私人手中租赁而来，年租金150万。油站经过中油销售公司的整理改造，现在已经基本完善，即将被石油销售公司定为四星级加油站。

油站目前占地面积达6000平方米，主要经营汽油（90#、93#、97#）和柴油（各种型号），主要市场是昌平——市区方向的高中低档汽油车和柴油车，油站汽油型号不超过97#，所以油站经营主要面向中低档汽油车和柴油车。油站拥有员工16人，其中总经理、副经理、会计、计量员各一人，营业员两人，其他人员为加油人员，站内普通员工月平均收入1000元左右，油站月销售油量为500吨左右。现在，油站正在逐步发展，各方面逐渐趋于成熟。

新昌加油站共有员工16人，其中加油员与营业员实行循环白夜两班倒制度，每天工作12小时。员工工资实行固定工资+绩效工资薪酬体制，例如加油员的固定工资为550元，绩效工资为每吨油提取12元，假如有6个加油员的话，某天卖出20吨油，那么这天每个加油员的工资为 $(550/30+12*20/6)$ 元。由于加油站属于服务行业，所以没有双休日，在两班倒制度的情况下，员工的长时间劳动导致过度疲劳，虽然有绩效工资挂钩，仍然影响员工的劳动积极性，导致服务水平下降。所以增实习报告加站内工作人员，实行三班倒制度将会大大提高员工积极性，提高服务质量。

另外，公司只为非农业户口的人员实行保险制度，而大部分油站工作人员为农业户口，所以在员工心理上造成不平衡，马斯洛对人的5个层次的需求描述中，第一层是生存需求，第二层就是安全需求，所以在生存需要满足的基础上，增加员工的安全系数对提高员工的工作积极性和工作态度起到主要作用。

在客户服务流程方面，加油站把加油作业分为十三步曲，十三步曲是加油站的核心流程，是体现“以顾客满意为中心的流程设计”思想的集中体现。

hse管理即健康、安全、环境管理，是一种以风险管理为核心的科学、系统、规范的管理方法。新昌加油站积极实行hse管理，做到有备无患。

安全方面：油站定期开展安全教育，落实岗位安全职责，制定灭火预案，定期进行安全检查，安全检查分为日检、月检和年检三种。

环境方面：油站在油罐和加油机等处安装了油气回收系统，把环境污染降低到最小。

在加油站调查期间，我简略的对190辆车进行了调查，调查方法属于抽样法（分别取第1、21、31……为样本），其中调查结果如下：（此调查样本较少，只反映大致趋势）

车的类型	占有率%	是否常来	占有率	非油品业务可行性	占有率
------	------	------	-----	----------	-----

私 车	38	20.00	偶 尔	40	21.07
无 所 谓	8	4.21			

出 租 车	70	36.84	第 一 次	32	16.84
-------	----	-------	-------	----	-------

由此可知：客户结构中，公车占较大比重，私车相对较少，出租车比例在两者之间。对客户结构进行分析对加油站的经营管理具有重要作用。

加油站在经营期间，对顾客提供免费加水和停车服务，方便司机的需求，油站还对老顾客和企业用实习报告户实行预付款制度，方便了顾客的加油程序，给顾客带来了便利。加油站在运营过程中由于某些原因与客户联系较少，没有对老顾客进行定期访问，所以建议油站尽快实施客户交流，这样将会给油站带来更大的收益。

新昌加油站主要实行的是价格策略和加油奖励等促销手段，

价格策略即是通过低于市场其它加油站一角或五分钱的价格来吸引顾客；加油奖励是加固定钱数的油品赠送一定的奖品的手段来吸引顾客。油站曾经实行过类似与超市的积分奖励的促销手段，但由于没有专门的积分卡，效果不明显。加油站的顾客可分为新顾客、老顾客、离去的顾客和未开发的顾客4类，所以留住新顾客、保持老顾客、减少离去的顾客和开发未开发的顾客是加油站工作的重点。

由于加油站自租赁到现在还处于完善阶段，所以对客户的调查工作特别欠缺，所以促销方法具有很大的盲目性，在上页调查结果中，其中公车占43.16%，私车和出租车占56.84%，所以降低油价比加油奖励的促销手段是更为有利的，因为公车司机更看中的是奖品，对油价的反映不敏感，而私车和出租车主要为了省钱，更看中的是油的价格，所以56.84%的比例显示降价更有利。同时，常来车辆占62.11%，所以油站应该把重点放在保持老顾客上。

新昌加油站已经获得北京销售公司经营便利店等非油品业务的批准。但由于历史原因，一直也没有实施。新昌站前的房屋在租赁后归原老板所有，而其已经经营了快餐，便利店，洗车等业务（见新昌加油站平面图），所以油站的便利店、洗车等业务的实施存在一定的难度。

目前，便利店等非油品业务在加油站的利润构成中占很大比重，据资料显示，便利店平均利润达30%，而餐饮业更达到50%，所以在油品市场利润下降的现在，经营便利店等非油品业务对弥补油品利润的降低有很大的作用，所以新昌站应协商或者收购其站前的店面是非常必要的。另外，在便利店等非油品业务的实施可行性上，调查结果支持率达到95%以上，所以适应广大顾客的需求，尽快实施非油品业务的服务是新昌站目前的重点工作。

在对新昌加油站的市场调查分析的过程中，我对加油站的认识逐渐从“加油站的业务就是加油，根本不需要什么管理”

转变到“加油站是不仅需要足够的业务知识，还需要市场营销、财务管理、客户关系管理、创新管理等多种管理知识的行业”。因此，只有对加油站灵活管理，综合分析加油站所处的外部环境和内部环境，努力与客户搞好关系，加强服务质量和油品质量，积极学习外国加油站管理的先进经验，改进陈旧思想和方法，不断采用新的运营模式、管理模式和新技术，提高竞争优势，才能在持续增强的竞争环境中生存下来，立于不败之地！

## 加油站年度工作报告篇七

组织干部职工召开了会议，传达了20xx年10月2日全州应急视频调度会上全国（省）当前安全防范工作紧急视频会议精神。要把保护人民安全放在首位，要举一反三，抓好其他行业领域安全生产工作。

二是传达了省应急厅党委书记、厅长讲话精神：

一要高度戒备、狠抓落实；

二要举一反三，其他行业领域开展安全排查工作；

三要充分做好应急准备工作；

三是传达了州安办副州长三点要求：

一要深刻汲取教训、加强研判；

二要全覆盖开展安全检查；

要强化值班值守，做好应急处置各项工作。会议上局长对下一步安全生产工作进行了部署。

为确保安全风险排查整治到位，加强了加油站安全生产管理

工作，提高了实地检查频率，针对我县2个加油站，重点检查了人员值班值守、消防设施以及散装油管理、实名制登记、油价、油量储存等情况。检查主要采取现场检查、翻阅资料、对现场作业人员问答等方式，重点检查加油站的安全管理体系的建立和落实情况，安全生产责任制的制定和落实情况等内容，详细核实突发事件应急抢险预案的制定和落实情况。实地检查现场的生产设备，储油罐及各附件有无故障；检查企业的安全职责是否落实，员工是否认真执行各项安全生产纪律和操作规程；应急设备库的物资、安全设施、防火灭火系统及消防器材及照明是否缺失。在检查过程中，再次督促其落实好上级主管部门的安排，细化值班事宜，以火灾事故为警示，做好中秋国庆期间安全生产管理，确保各项工作开展万无一失。

时刻保持高度戒备，狠抓责任落实，认真排查各类风险隐患，把工作力量压到一线，压到企业主体，深刻汲取省市景区火灾事故教训，举一反三抓好加油站安全风险排查，不定期组织检查组对我县县域内加油站进行安全生产工作检查，确保全县人民群众度过一个欢乐祥和平安的节日。

## 加油站年度工作报告篇八

时光流逝，岁月如梭。来到加油站工作已有十年多了，我通过自己不断地学习以及经过公司多次的培训不断的成长，从最基本的加油员做起到记账员、计量员、站长。通过这些年在加油站的各个岗位上工作对加油站业务及管理应用积累了一些经验，就如何做一个称职的站长，我也有自己的感悟、体会。

还记得在一次培训中，省公司的一位处长说过：加油站虽小，但五脏俱全，资产规模大，诸位切不可掉以轻心。确实如此，自上任站长以来我一直在思考怎么做才能最大限度的调动员工的积极性，怎么做才能超过竞争对手，怎么做才能拉近加油站与客户的关系。总之如何使我站最佳运营我总结为三

个“如何”。

比尔·盖茨说“团队合作是企业成功的保证”。的确在这个满大街都是加油站的竞争时代，仅凭个人能力要想取得胜利是不可能的。而我作为站长就是如何带领好这个团队。在工作生活方面，我们之间虽有职位上的差异，但人格上却都是平等的。在员工面前，只是一个领头带班而已，没有什么了不得的荣耀和得意之处。在平时与员工们多沟通交流，因为员工们的积极性发挥得愈好，工作就会完成得愈出色，也让你自己获得了更多的尊重，树立了开明的形象。而聆听员工提出的建议更能体味到每个人的心境和了解工作中的情况，为准确反馈信息、调整管理方式提供了详实的依据。在布置工作任务时就会游刃有余，使各项工作更好的落实。

而加油站作为中石化的窗口单位，销量的好坏直接影响着我们企业的兴衰。所以我们必须想方设法来提高我站的销量。

1、保证环境、卫生和服务质量。建立卫生责任制，设立明确的标准和赏罚制度。建立三级检查机制：责任员工自查，带班长逐项检查，站长进行抽查。对主要部位、易出问题部位、或强调过的部位重点检查，抽查可以随机进行。建立员工服务测评制，与顾客互动起来，由带班长执行站长监督。

2、建立客户档案。开展客户调查，深入研究本地油品市场客户特点，对市场做出理性分析。稳固已有客户，善于发现新客户、大客户。和客户群经常进行沟通交流，增进了解、促进友情、巩固合作。根据客户的需要不断的调整销售方向。例如：中铁十二局的一支施工队用油量相当大，由于我经常与其队长交流沟通，得知施工队提前需要一20号柴油，可对于其他客户来说还用不着一20号柴油。由于其用量还没有达到专门为其调油量，我给队长提议让他带其他施工队的也来我站加油，我们就可专门为他们一个罐提前变为一20号。最终协议达成，使我站销量增加百分之二十。



3、充分发挥中国石化的品牌优势。积极发展非油品业务，由加油员向顾客推销非油品，以我站的油品业务来带动客户来便利店消费。

建立健全安全组织，加强班组安全管理。各个班组要设立安全员，负责督促、检查站内的安全管理措施，要建立严格的安全岗位责任制。做好消防安全设施的日常维护保养工作，并完成安全方面的日常记录，建立完善安全台帐。在规范加油站安全防范措施并抓好落实基础上，要加强加油站安全管理措施的宣传，严禁在加油站内从事可能产生火花的作业。要经常开展各种形式的安全检查，并对查出的问题要分类排队，落实责任，限期整改。

## 加油站年度工作报告篇九

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 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。

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。

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。

5设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

# 加油站年度工作报告篇十

xx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，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。

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。

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。

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，更加加强对中燃企业文化的理解，对自己工作讲严谨、对人讲诚心，认真听取他人给与的意见和建议；同领导和同事之间要上下有沟通，左右有交流，内外有配合，以公司的利益为出发点，管好自己的一言一行，无条件的支持同事之间的工作。

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加气站工作的重要性的理解。加气站运行的正常和加气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，加气站是不需要这样的聪明，在这个工作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。