

# 2023年收费站站长工作总结(通用9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 收费站站长工作总结篇一

公司聘请任泽清来许家棚站来做指导工作，给我们站带来了很多的新的思想和好的工作方法，使我们更加知道在工作中要怎么样做才能有很好的提高。

要想把站上的工作做好首先要让广大的员工转变思想观念，任泽清首先从思想上对员工进行培训使很多员工明白了自己为什么要好好工作和好好工作可以给自己带来什么样的好处。让员工明白了工作的意义是为了什么，而且有了努力工作的动力。在解决了员工的思想问题后，根据站上现在的情况首先帮助我们改变服务差的问题。给站上每位员工都配了地图，让每位员工在有来加油的顾客问路的情况下都可以帮助顾客指路。给我们站上发了学习的书，让我们学习别的企业的好加油站好的服务经验告诉了我们很多的我们员工以前都没有听说过的东西，使大家开阔了眼界，更加提高了思想认识，知道了在工作中怎样把服务做的更细。

针对服务差的现状加大了加油十三步曲的规范力度，亲自培训我站的两位客服经理，通过他们来带动全体员工。达到了以点带面的作用，现在站上的员工已经慢慢的开始自觉的按照加油十三部曲来要求自己，现场的站姿也比以前好了，精神面貌也比以前精神了，给顾客的感觉很专业，服务很细致了。并且任泽清还给我们站配了很多的洗衣票赠送给来加油的顾客，也使顾客对我们的服务又提高了一个认识。

加油站好的服务的最终目标是为了通过服务提高营销业绩为

企业创造更大的价值。针对站上员工年纪小，没有营销经验任泽清给我们站上的员工进行了营销知识的培训。现在我们站上的营销业绩有了很大的提高，业绩的提高让员工的工作积极性也有了很大的提高。更重要的是员工的营销意识比以前提升了很多，能积极主动去开发新客户，在此过程中会受到一些委屈，但我们的员工心态很好，在任何时候总是以微笑的面孔迎送顾客。在维护好老客户的基础上，新客户增加了许多，客户在不断增加时，员工的沟通能力更有一个提升，营销经验也就丰富了很多。

不管是服务还是营销，在原有的基础上都有了明显的提升，当然我们会把好的工作势头发扬下去，希望在大家的共同努力下我们站有一个翻天覆地的变化。

看到这个总结心理酸酸的……

哪怕是一点点火种，也是燎原的力量！

## 收费站站长工作总结篇二

20\_\_年，我主要完成了以下工作：

3. 协助支部书记开展党支部日常工作；负责分部工会工作，协助领导组织了在三号线举行的运营总部劳动竞赛，按照领导的指示，组织了分部羽毛球赛、篮球赛，召开中秋分部员工大会等活动；负责分部宣传工作，基本完成分部年度宣传任务。

1. 工作上善欠缺主观性与积极性。工作任务越来越繁重，工作压力也越来越大，但是在任务重、压力大的情况下，工作心态还比较懒散，态度不端正，一定程度上影响了工作效率。

2. 业务上显得不成熟，还需加强学习。主要表现在：跟班作业时，对现场设备设施掌握不熟悉，对作业技能及方式方法

不了解;开技术分析会时, 每一个人都很有各自独特的见解, 有理有据, 而自己从经验、技能、知识上都显得捉襟见肘;在技能评估实操考试时, 现场情况变化多端, 应对及应变措施还达不到所要求。业务学习不仅要理论联系实际, 同时经验及教训也十分重要, 平时应多向老员工请教, 多了解现场实际情况, 多参与工班作业。

20\_\_年, 是收获的一年, 也是不完美的一年, 生活中还有些许不平静, 工作上还需要有长足的进步, 思想上应该再沉稳周密点。工作中存在的问题, 相信在以后的工作中我会弥补这些不足, 努力的提高我的业务技能, 完善我的工作方法, 为公司的发展尽自己的绵薄之力!

## 收费站站长工作总结篇三

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

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。

xx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。

## 收费站站长工作总结篇四

一、广播站制定了严格的值日考勤制度。每档节目由每天的值日生负责,严格按照工作时间,保证工作质量,认真做好每天的播音工作,值日人员同时负责当天的卫生工作。在此过程中,所有的广播站工作人员也都表现出了高度的责任心,每天能准时地将节目奉送给大家。广播站每周一次全体会议,总结每周小结。由此达到提高广播站的凝聚力,及时了解工作人员的思想动态的目的,同时能将广播站所出现的问题得到及时地解决。

二、为了提高广播的质量，使它真正能为丰富学生的文化生活、促进学生的全面发展服务，本学期对广播站工作人员作了几次调整。对于一些懒散、没有责任心、力不胜任的学生给予辞退，同时积极发现和表扬广播站有能力、有潜力的人员，不断提高工作人员的素质。

四、技术部增添了两个新的麦克风，仪器进行了一次全新的检查，广播站电脑主机更新，以上这些工作都有赖于技术部长。

五、在设备的更新下，播音部工作提高了不少，其他部门的工作也是起到了很大的作用。

六、广播站本学期在全体工作人员的努力下，给每档节目都添加了版头，使我们的节目更加丰富，也更加专业化。虽然存在的问题仍然很多，但眺望过去走过的路，广播站全体成员有信心克服一切困难，全心全力去打造广播站未来一片辉煌的明天！

存在不足

首先，节目编辑。节目内容比较丰富，涵盖社会生活及校园生活的诸多方面，得到过老师同学的认可。但是在选题和时效性上做得并不出色。在学期开始时曾要求每位主播在每期节目结束时将策划及播音稿件以文本的形势存档，但是坚持每期都做的主播人数并不多。

其次，考勤管理。个别播音员存在漏签或忘签考勤本的现象。

最后，广播站虽有值周制度，每周由播音员负责站内卫生。但仍有主播不认真，甚至忘记的情况，这些问题是我们需要不断改善的。

# 收费站站长工作总结篇五

## 一、20\_\_年春运完成任务情况

春运期间共发送3133个班次，运送旅客7万余人次，实现营收1397万余元，圆满完成预定任务。春运期间，我站安全无事故，旅客安全运送率达100%，未发生一起交通事故、刑事与治安案件以及有影响的投诉案件，普通投诉案件也明显下降，得到上级主管部门的充分肯定。

## 二、春运工作组织，实施情况

我站认真贯彻落实集团公司20\_\_年春运工作安排，加强春运运力组织，成立以王韬站长为组长的春运工作领导小组。科学合理安排班次，及时了解与掌握客源的流量、流时、流向，制定各项春运防范措施、预案。组织好春运加班、包车运输，确保春运期间旅客出行方便快捷不滞留。具体做法：根据客流量的变化，及时调整发车班次，科学合理调配运力，旅客运输安全高效。增设了临时售票窗口，热情引导旅客购票乘车，客流、车流安全有序。我站与公路部门建立了联动机制，遇有恶劣天气或临时封路实行交通管制时，及时向我站通报，共同采取措施，确保了运输车辆及旅客能够方便出行。

## 三、以安全工作为重心，加强源头管理

本着“安全生产、预防为主”的管理安全理念，把春运安全生产管理工作放在了各项工作的重中之重，层层签订《春运工作责任状》。春运前加大安全宣传力度，利用横幅、宣传单、流动字幕宣传安全生产的重要性。强化“源头化”管理，强化封闭式管理，我站与谯陵派出抽调警力联合，维护车站客运治安秩序，加大对“三品”的查堵力度，认真做好易燃易爆危险品查堵工作；加强“三分钟安全宣传”，严格执行“三不进站、六不出站”制度，加大宣传“安全带”的重要性。加强“一分钟叮嘱”制度，并制作“一分钟叮嘱卡”



发放到每位车主手中。严把车辆技术关、出站关。严格执行凌晨2:00—5:00落地休息制度，部分班线调整发车时间提前发车，尽量避开夜间行车。春运前加强安全排查，消除了不安全因素，确保安全生产。注重安全培训教育，春运前通召开春运安全大会，举办全站职工培训，不断提高全站员工的安全意识与业务素质，积极与车属单位gps监控中心取得联系，使其加强对营运车辆的适时监控，做到早发现，早提醒，安全管理更加有效。

全体稽查人员深入敏感站点、热点线路，集中优势力量，加大稽查力度，严厉打击客车超员行为，保证了节日运输秩序，有效的遏制了部分客运经营者乱涨价、超员、疲劳驾驶等违法违章行为，保护了乘客的生命财产安全，确保春运期间道路运输有序进行。

#### 四、增加便民措施，提高服务意识，努力实现优质服务。

今年春运未出现雨雪雾等恶劣天气，旅客出行相对较晚较集中，在初七我站迎来客流高峰期，为了切实保障出行旅客的便利，为广大旅客提供优质、温馨、满意的出行服务，“晶莹班组”配备便民箱，备齐了便民急需用品，落实首问责任，实行了首问责任追究制。提倡文明服务，委屈服务，主动服务，得到了广大旅客的一致好评。继续深化“微笑服务，温馨交通”活动，提升了工作效率，提高了群众的满意度，没有发生因服务质量产生的投诉问题，全站上下处处可见温馨与和谐的画面。

20\_\_年春运工作，在集团公司与上级主管部门的高度重视、关心与指导下，我站春运工作安全、平稳、有序。我站春运运力准备充足，调度工作安排合理、井然有序，整个春运期间没有出现旅客滞留现象，圆满完成了今年春运既定的各项工作任务。今年春运特点：正月十五前客流以民工流居多，以上海、普陀、苏州、杭州、乍浦、温州方向为主；正月十六后客流以北京、天津、张家港方向为主。在今后的工作中，

我站将继续认真抓好安全生产、服务质量，进一步提高服务意识、服务技能，努力使客运工作再上新台阶。

## 收费站站长工作总结篇六

风风火火的\_\_年已经过去，充满希望的20\_\_年迈着轻盈的步伐，来到了我们身边。为了更好的推进20\_\_年的工作进展，现把\_\_年的工作作一总结。

### 一、努力学习专业知识

我之前一直在调度室工作，\_\_年调入换热站工作。所以对换热站了解的不是很多，站长的悉心教导让我受益不浅，使我掌握了不少有用的知识。

### 二、供热前普查各站用户、熟悉各站情况，为设备正常运行作准备。

刚到城东一区，对各站的地理位置，所管辖的小区，阀门位置不是很清楚，在初期我们主要用户普查和了解各站阀门位置，管辖小区。进入10月中旬后，为了保证设备在试水和供热时正常运转，我们定期对各站进行维护保养工作，例如检查仪表，泵的磨合声音，固定螺丝的牢固等，开始对各站的试水工作，对有问题的设备做了统计，并及时通知维检对处理，以防在供热时出现问题。

### 三、在供热中丰富自己的.经验，努力完成各项工作。

在供热初期，为保障用户的及时取暖，我们加班加点为用户开阀门。在初期各站运行不是太稳，经常出现漏水问题，我们都及时排查处理。后来等到各站运行正常后，我就积极配合收费员收费，稽查科稽查报停，偷接用户。

### 四、总结个人不足之处，树立今年目标。

经过这一段时间，我发现了我的不足之处，一是有时不认真，有些工作做的不彻底，二是专业知识欠缺，这就更需要我努力学习，三是遇到问题时缺乏解决困难的能力。

## 收费站站长工作总结篇七

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”，每天安全员在交一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。

## 收费站站长工作总结篇八

进入加油站这个行业快两年了，我从加油员、计量员到站长，一步一个脚印的走了过来，从中初步积累了一些工作经验，特别是经过中国石化公司的几次培训，使我思想素质有了质的飞跃。中国石化规范的服务，先进的管理，整洁的站容站貌，和谐高效的团队，让我深受启发，对今后的工作也有了基本的轮廓。总结来说主要有以下几点想法。

作为基层管理人员，要将上级的指示精神宣贯到基层，坚决执行，保质保量完成上级下达的各项指标任务，同时将加油站的问题及时反馈到上层。要不断总结加油站的各项工作情况，经常为员工通报这些情况，鼓舞士气，推动油品销售工作。

一是固定客户群。这个群体是加油站的“铁杆”合作伙伴。他们是加油站的义务宣传员和编外营销员，为加油站形象起

到一定传播作用。所以对固定客户群，要定期沟通以了解情况，经常交流以完善服务，增进了解，促进友情，巩固合作。

二是零散客户群。他们虽然不是固定客户，却应受到特别关注。因为只有关心他们的利益，以热情的服务感动他们，才能使他们逐渐成为加油站的常客，由零星加油的散户发展成为新增的固定客户。

三是新增客户群。随着私家车和商务车的增加，这个客户群每天都在扩大。这个群体有着选点咨询、选站加油的迫切需求，正需要加油员耐心指导，热心帮助和真心服务。他们一旦认可你的产品和服务，就很有可能成为固定客户，对提升加油站的经济效益大有好处。

四是潜在客户群。这是一个不容易看出来的客户群，他们今天路过加油站，也许明天就到这里加油。也许他们不加油，却可能影响着家人、同事和朋友们的选择。所以，要赢得这个群体，首先要保证整洁的站容站貌，热情规范的服务，要使服务被全社会赞许，赢得所有人满意。

2、深入研究竞争对手优缺点，明确自己的主要竞争对手，了解竞争对手的主要营销策略，做到知己知彼扬长避短，对市场进行深入调查和理性分析，制定详细具体的实施方案，制定有针对性的营销策略，取长补短，不断捕捉市场机会，扩大油品销售，切实把终端销售搞好。

3、充分结合石化品牌的质量优势，品牌优势，管理优势，服务优势，塑造自身独特优势来更好的满足消费需求。

一是纵向创新，对现有市场的挖掘和深化，并积极开拓新市场，全面提高油品的市场渗透率。

二是横向创新，对非油品业务的重视与开展，主动引导消费，以便利店的非油品经营激活加油站油品经营，实现两项业务

的相互促进。

一是规范操作和规范服务，按标准按流程规范操作，不但能保证安全经营，还能树立良好的企业形象。

二是示范作用，自身业务过硬，才能更好地指导站上其他员工，管好员工，首先要成为工作的榜样，打扫卫生，引导车辆，提枪加油……样样能行，为员工树立一个学习的好榜样，长此以往，才能带动员工逐渐养成良好的习惯。

三是以人为本，要经常关心员工的身体健康、生活和家庭，培养与员工的感情，用情动人，只有和员工建立起真诚的感情，才能充分调动员工的积极性。那么管理效果将会明显提高。

四是安全第一，严格安全管理，严格操作规程，坚持勤检查，及时处理，及时汇报，牢固树立安全第一的思想，必须把安全管理工作做深、做细、落到实处。

一是依靠骨干，发扬民主，统一思想，行动一致。

二是切实发挥带头作用，“喊破嗓子，不如做出样子”，凡是自己提倡或要求员工做到的事情，自己都要身体力行，带头去做，并努力做好，才能有说服力和号召力。

作为基层管理人员，除了以上的一些不成熟的想法，在今后的的工作中，我还要不断完善提高，首先要严于律己做到公正廉洁，实事求是，有全局大局观念，要有强烈的事业心、责任心、进取心和实干精神，时刻牢记自己的职责，树立以站为家的思想，以高度的事业心和责任感，全力以赴抓好各项工作。努力学习，不断提高业务能力、营销能力、决策能力、管理能力和组织协调能力。

我相信，做一个优秀的基层管理人员并不是多难的事，难的

是坚持，难的是持久地用心经营、用心管理，把中国石化的成品油销售事业当作我自己的事业，做一名优秀基层管理人员的目标将不会遥远。

## 收费站站长工作总结篇九

时光匆匆，20\_\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。在过去的20\_\_年工作中，我严格要求自己，坚持四项基本原则，坚决拥护站领导的各项指示，遵守国家法律法规和站制定的各项规章制度，认真履行岗位职责，尽心尽责完成本职工作。

现从以下几个方面对这一年的工作进行总结：

### 一、以人为本，以工作为中心

#### 1、认真仔细，虚心好学：

上班前认真做好列队讲评。上班时认真做好事件的记录，下班后仔细核对收费员上交的各类报表，防止差错的产生。虚心向别人学习，借鉴他人先进的经验和方法，不断提高自身的业务水平和管理水平。

#### 2、吃苦耐劳，先人后己：

再工作中我一直坚持吃苦耐劳的精神，不因工作时间、环境、天气条件的好坏而影响情绪，坚持工作，不叫苦叫累。发扬风格，关心班组人员，不计较个人得失，先人后己。

#### 3、机智冷静，反应迅速：

在处理突发事件时始终能沉着冷静，在不违反规章的前提下，做到了机智灵活、反应迅速，保持车道畅通。对各种特殊情况及时上报监控，不断提高自己处理问题的能力。对各类突

发事件能够及时排除，将处理措施过程记下来，加强自己的业务水平。

#### 4、尊守规章，坚持原则：

严格遵守各项规章制度，起带头作用，不受司机诱惑、恐吓、威胁，坚持原则，与各类违规、违章现象作斗争，坚决抵制，决不姑息。对不了解我们收费政策的司机，做好了解释工作，让司机明明白白的交费。

### 二、摆正自身位置，理清关系

#### 1、与站领导，各班的关系：

坚决服从领导指挥和安排，做到了凡事以大局为重，能够处理好个人利益和集体利益、局部利益的关系。以军事化要求自己，绝对服从领导的工作安排，认真及时向收费稽查人员传达上级指示，及时完成领导交办的任务。做好与各班组之间的交流和沟通，坚持互相团结，互相帮助，友好合作，充分发挥集体主义精神。

#### 2、与本班收费员的关系：

我始终认为班长是为收费稽查人员服务的。一方面，我以身作则，按照各项规章制度，高标准的要求他们，对一切违规操作、不合理操作及时纠正制止，严格控制；另一方面，关心爱护收费稽查人员，满足他们提出的合理要求。团结互助，先人后己，同舟共济，共度难关。