

最新春运加油站工作总结报告(优质9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。优秀的报告都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?下面我给大家整理了一些优秀的报告范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看看吧。

春运加油站工作总结报告篇一

在这一年里我在站长的带领下我把自己的全部热情投入到工作中,踏实工作,勤奋学习,不断学习岗位的工作要点和操作规程,不断增强自己的工作能力和操作技术水平,努力把每项工作做到最好,并在各方面工作中积极参与,也做出了一些成绩,得到了各位领导和同事的认可和好评。

在这过去的一年里我努力学习站内各项报表的填写和各种设备的性能和保养, , 努力提高自己的业务技能,虽不能达到优秀但是也能在自己的岗位上做到安全生产。习惯性的违章作业不但会给自己的生命安全造成威胁,同时还会威胁到他人的生命安全。我在站长和同事们的帮助下又认真学习了各项作业的标准操作和每个操作中存在的潜在隐患及怎样避免违章作业的出现。通过这一系列的学习,每项作业都会首先从安全的角度出发,彻底杜绝了违章作业。

在这过去的一年里我努力学习各项文化知识,不断巩固以前学习的净化、回注方面的知识,不断提高自己的专业水平,努力做到学为所用。在技能方面主动向老师傅虚心请教站场的设备的维护保养以及设备的维修和更换,做到操作标准、安全。在队部组织的每月一考中每次都积极参加,并且凭着自己学习的真实本领在每次的考试中都能考到及格,做到了不作弊认真答题,不断提高自己的水平。

在今后的工作中我会更加的努力，改正自己工作中的不足。虽然在工作上有了一定的进步，但是我做得还不够，我知道“学无止境”的道理，在采气厂这个人才济济的大环境里要有“逆水行舟，不进则退”的危机感，在今后的工作中我会更加努力，努力学习各项专业知识，不断的提高个人素质，努力奋斗，在这个平凡的岗位做出不平凡的成绩。

赵鹏

20xx年12月9日

春运加油站工作总结报告篇二

我叫xx□现任油站站长工作，在20xx年4月我从计量的岗位竞聘为中心站站长。回忆过去的一年，对于我来说，就像是一本厚厚的书，书中所有的故事都是那么让我回味无穷。当我回过头来，看看走过的这一年，虽然在这一年里有过许许多多，酸甜苦辣和不如意不顺心的事。但是，我知道人正是在经历了这些之后才能够茁壮成长成熟。所以我告诉自己“我的选择无怨无悔，我会更加的努力工作，开创新的局面”。一年来，我在公司的各级领导下，紧紧围绕公司的经营理念，开拓市场，促进销量。同时也受到全站员工的大力支持和共同帮助，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。现在我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下。

一. 加强学习，注重思想和业务素质提高：

二. 尽职，尽责，努力工作：

1. 抓住安全教育，抓好安全管理。加油站是经营易燃易爆场所，要是员工的安全意识不强，操作不正确都可能危险，因此我在平时的管理中，十分重视安全工作，一是要提高员工的安全意识，时刻注意互相提醒，每月要消防演练培训并

教育。二是每位员工在上班之前要有警惕心，不能疏忽车辆不熄火加油，顾客在站内打手机和塑料桶加油等；三是检查上，要做到勤检查，勤保养，杜绝隐患，发现加油机和加油枪有渗漏及时处理。对设备保养一定要达到重维护，保养，维修并检测做好每一项安全工作。

三：团结、融洽和谐

四：自己对20xx年的工作计划和打算，

1. 我认为加油站作为销售企业的终端，最终的目标就是提高销售效益，增强市场的竞争力，在确保加油站安全的前提下，作为站长肩负着油品营销和站内管理的双重任务，站长是站里的第一责任人，成败都取决于影响公司的利益和员工的切身利益，要想增加今年比去年的销售量，主要还的抓住管理是否到位，提供优质的服务，为顾客营造一个安全，舒适，整洁，温馨的加油环境，这样就能锁住新老顾客，只要自己工作让员工满意了，员工让顾客满意了，以诚相待每一个顾客，销量一定会增加。

2. 要对油品的一定要自己把关，卸油前一定要检验油品是否合格，数量是否相对，要对计量员严格执行每天测量罐内核算，校准加油机的精确度，努力把油品降到最低损耗。

3. 督促收款员要按时把销售金额交回银行，把账表单当日做好。做到账账相符，表里如一。

春运加油站工作总结报告篇三

时值12月，让我不由的又想起一年前的此时，去年12月根据公司的安排我进入了咱们液化气事业部。这一年之中，在事业部三位领导的关心、帮助下，在各位同事的理解、支持中，我的工作才能如此顺利地进行。在此，我首先对大家说声谢谢。

一、经营服务工作。

今年全年东站共销售液化气7974吨，月平均销售664.5吨。在努力做好经营工作的同时，我们狠抓优质服务，努力争取客户，对进站的客户我们都尽全力做到“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；夏天天气炎热，每天站里都准备好三四锅绿豆汤，方便远道而来的客户防暑降温解渴；冬天天气寒冷，站内24小时提供热水，让客户感受到我们的热情服务。对客户提出的建议认真采纳，争取效益，尽全力加大了液化气的销售。

进入10月份以来，乡镇及个人客户明显增多，钢瓶换检工作也随之增加，我们及时调整工作思路，在努力保优质的同时，做好了客户解释工作，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认可，很多客户的钢瓶没到期都主动要求换检，进站的客户自觉按规定进行排队，站里秩序井然。

20_年，东站根据不同市场形势和领导要求，采取灵活的工作思路 and 措施，较好地完成了全年经营工作任务。

二、安全管理工作。

安全工作对于东站来讲，重要性不言而喻，因此，东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，还积极参加公司举办的应急预案演练和消防演练，通过演练切实提高全站人员的安全意识和技能；二是从制度上，严格落实公司及上级管理部门下发的各项安全管理制度规定，严格安全的制度管理，把安全落实到日常生产工作中；三是从检查上，勤检查、重整改、杜绝隐患，坚持每两小时巡检一次，做到巡检细致、到位、准确，安检员在日常工作中注重对设备突发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，做好各项安全工作及压力表、安全阀、卸车软管等定期检验工作，着重做好了防火、防盗、防雷击、防冻等安全工作。

三、规范管理工作。

今年，进出站内的人员及车辆增多，带进来的泥巴沙子、瓜皮纸屑、废纸方便袋也随之增加。为了站内的环境，我们坚持站区卫生每天打扫、一天中又不定时地清扫垃圾等保持了站内整洁。针对今年领导到东站检查时提出的问题，我们及时从站内物品摆放、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，站容站貌得到有效改善。

四、团队建设方面

融洽、和谐的工作氛围是我们都希望的，也是抓好团队建设的一个重要标志。今年，东站从细节入手，在团结协作、相互支持等方面努力加强了团队建设。如：每次卸钢瓶时全站员工齐动手；下午忙的时候司机押运员主动上灌装台上帮忙为客户充气；车辆出现问题大家会齐心协力帮助司机把问题解决；在有上夜班的员工休息时，其它员工做到了关门、开门都轻手轻脚，避免打扰其休息等一个个鲜明的事例都说明了东站是一个融洽、和谐的团体。

春运加油站工作总结报告篇四

自从20xx年进入中石化，在单位领导和站长的精心培育下，通过自身不断努力，无论思想上、学习上还是工作上，都取得较大的收获。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加油站相关规章制度，认真执行上级安排的工作和任务；学习上，认真学习，刻苦钻研，对油站各方面都深入了解，积极参加各种交流和培训，在此期间获得中级工证书和省计量证。

1、认真负责：不管什么行业，什么职位，我认为做事做人都要认真负责，做加油员更要如此，加油员对自己不认真就是对公众生命的不负责、对国家财产不负责。

2、团结互助：加油站工作的正常运行和加油站各位员工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，都要实事求是及时反应，多方援助、灵活处理；不要不理不睬、置之不理。

3、沟通交流：员工与员工要加强沟通，因为员工不是一个人在工作，而是一个团队在工作，一个人工作不到位会影响整个团队情绪；员工与顾客也要加强交流，不要理解错误、不要自以为是，一定要问清楚对方要什么、要多少，以免产生不必要的麻烦和损失。

一年来积累了一些小经验也取得了一定的成绩，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，争取尽快提升到另一级别。

春运加油站工作总结报告篇五

现将前一阶段的工作向各位领导述职如下：

一是凝心聚力，让员工对形势有充分的认识和估计。我利用片区座谈会和平时巡站的机会，讲形势，摆困难，在广大干部职工中牢固树立市场意识，把满足客户需求作为永其恒的追求，不断开拓市场、占有市场，巩固和扩大市场基础。

二)想方设法增销量，巩固大客户，。今年我们面对严峻的销售形式，积极在市场上寻找对策，把握机遇。我先后到每个站找站长和职工座谈，发动职工想办法出主意，增加销量。

三)非油品上围绕“长远有力”的目标，在扩大范畴、扩大实力增加品种上，下功夫。经营业绩不不断上升。

案推演，提高了员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

回顾一年多的任职情况，在同志们的支持和帮助下，自己在主管的工作上，取得了一些成绩，也存在一些差距和不足，今后，我将加强各方面的业务学习，不断提高自己的思想认识水平、政策水平和业务素质，为领导当好参谋，为同志们搞好服务，谢谢大家。

春运加油站工作总结报告篇六

六月份毕业，也许与中石油有缘吧，不知不觉地便来到了中油，听从公司安排来到花垣县大营盘加油站作了一名普通的加油员。也是我第一次体会到做人难、挣钱更不易阿!!这是我作为一名加油员以来最初的。真的，原先我老爸出外打工回到家后向我们几个唠叨他外出打工上夜班的种种，多么多么地辛苦、多么多么地累之类的话语，我那时从来都没有任何反应，只是左耳听右耳冒，从不在乎也从来体会不到老爸的辛苦，只是望见老爸他说话时每谈及到工作时，他眼睛都是饱含着泪水，湿润地、红红地，而我却从不多想。但此时此刻，我最后体会到了老爸的辛苦。的确，打工挣钱不容易阿!这与我在校园不用挣钱只花钱的感觉真是完全不同阿!这些真的感谢我的第一份工作，它让我变得成熟、变得懂事变得能够体会天下父母的不易。使我日益成长起来，不再是只靠花父母钱的活寄生虫了。让我靠自己的劳动养活自己，让我自立，让我不再花钱大手大脚，懂得一切从俭不再奢侈。

台阶，永葆青春生命力、立于不败之地。这只是我作为一小小加油员的一点真心感受，也是我向公司提起的一点点推荐，绝没有批评的意思，望各位领导多多包涵。

其三，最重要的收获便是我认识了很多新哥们、好兄弟，我与他们相处都很融洽，刚开始不熟到此刻已经打成一片了。我也融入了他们的群众，成为他们中的一员。感受到了大家

庭小群众的温暖，上班时我们一齐努力，认真地上班，有人生病请假时我们都用心为他代班，从不计较谁干的多谁干的少，都主动用心跑去加油；下班时，我们一齐去吃饭、一齐去上网。反正就是感觉超爽！此时上班时的劳累顷刻不见。才感觉到生活的乐趣多多！！有啥好吃的我们一齐吃、有啥困难我们一齐应对——可谓“有福同享，有难同当”。我们都统一行动，让我们构成了强烈的群众意识。具备了团队精神，互相帮忙、互相关照，感觉幸福！！

感谢中油！让我结识了这么多的好朋友、好兄弟！

我真心地期望我们每一位加油员每一天在给别人加油的同时，不要忘记给自己加油奥！！我们要与中油共进退、齐发展。不能每一天毫无目标地盲目地去上网打游戏了。期望我们都能每一天给自己加一点油，“发展是硬道理”嘛！

以上是我作为一名加油员的工作总结，望各位领导多多指教，如有不妥之处，还望谅解。

春运加油站工作总结报告篇七

辞旧迎新，继往开来，20__年离我们而去，在离去的同时，迎来了20__年的春运工作，至此，我司根据国家改革委员会、交通部和省市交通主管部门对今年春运的部署和要求，为切实做好20__年春节运输工作，努力实现“运输安全，疏通及时，工作总结市场有序，优质服务”的总体目标，全面完成上级布置的春运任务，取得良好。

公司的经济效益和社会效益，在为期40天的春运工作当中，公司投入营运车辆70台，总行驶里程为220万公里，总运输量为126375人次，营运总班次为8556次，其中广线254次，加班127次，一般事故一次，死亡2人，事故频率为0.56次/百万公里，死亡率为1.12人/百万公里。为此在今年的春运工作中给有关主管部门及市公司抹上了一道不光彩的阴影，有

愧于上级领导，虽然发生了一起不应该发生的事故，但是我们在今年的春运工作中还是做了大量的工作。

一、健全组织机构

春运安全工作是我们全年的工作基础，春运前夕，公司专门成立了由行政一把shou__tongzhi任组长，副经理__tongzhi任副组长，__任组员的春运安全领导小组。根据道路、天气变化情况，分别成立了冬季防冻、防滑领导小组和冬季护送小组、“三禁品”查堵领导小组，就今年的春运工作及安全管理工作进行精心的部署和安排，做到双管齐下工作总结、层层落实安全责任制，分工明确，责任到人，做到谁主管、谁检查、谁负责的原则，从而得以使今年的春运工作能够有序的进行。

二、加大宣传力度

提高全员对春运安全工作的意识坚持安全第一，宣教领先是我们的原则，牢固树立安全第一的思想是我们的宗旨，为深入实际，防止麻痹大意的情绪出现，利用各种不同的形式，从讲安全的角度出发。春运前夕县公司召开了一次安委会和春运工作专题会议，并召开了广大司乘人员会议，传达上级有关部门对春运工作的会议精神，并特邀交警大队的有关领导来我司进行春运安全工作宣传及安全知识讲座，促进春运安全工作的安全氛围，利用早上出车会提醒大家把握机遇，创造安全效益和经济效益，到会签到率达90%以上，为把宣传工作做到家喻户晓，人人皆知，深入人心，悬挂横幅标语五条，临时标语50多条，墙报2次，短评3次，并利用广播宣讲春运工作知识和旅客乘车须知，以及乘人员安全行车知识，站场安全检查常识，特别是为了查找隐患，把事故消灭在萌芽状态，查找、过问途中行车情况，做到以防为主，安全管理人员不分地点、不分时间、不讲价钱、不怕牺牲自己的休息时间，找驾驶员谈话，共谈话30多次，尤其是在我司2·3事故发生后，为吸取教训，总结经验，公司在春运繁

忙的同时召开了安委会，对此事故作了进一步的分析，并召开驾驶员事故分析会，从而使后期春运工作能够顺利进行，形成文明驾驶、安全作业、努力完成春运任务。

三、强化管理，落实制度

20__年春运安全工作虽然处于被动状态，但是也取得了一定的成绩，吸取了更大的教训，成绩的取得全靠上级的指引和广大员工的努力，但是离上级的要求还相差很远，春运虽然结束了，安全工作是一个长久工程，值得我们去探讨，摸索经验，充分发挥有生力量，为今后的交通安全事业做出努力。

春运加油站工作总结报告篇八

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。

1、要深入研究本地油品市场客户需求特点，对市场进行深入调查和理性分析，不断捕捉市场机会，扩大油品销售，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。

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。

春运加油站工作总结报告篇九

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。

壤塘加油站