

加油站安全工作汇报 加油站安全工作总结 (优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

加油站安全工作汇报 加油站安全工作总结篇一

接到曲靖市商务局（曲商发〔20xx〕89号）文件后，宣威市商务局高度重视，主要领导亲自安排布置，分管领导具体负责，及时向各成品油经营企业下发了《关于开展全市加油站安全管理专项检查的通知》，明确了检查目的、方式方法、时间安排、范围和内容，并提出了工作要求，成立了由分管领导带队，抽调相关人员参与的检查组，对全市加油站开展安全管理专项检查。

根据要求，各加油站于9月8日至15日进行自检自查，并上报了自查报告；9月14日至22日市商务局检查组到各加油站进行全面检查，检查中，对照商务部《成品油市场督导检查指导手册》逐项落实；9月23日曲靖市商务局对我市加油站进行抽查；9月24日和9月27日，根据曲靖市商务局的安排，会泽县工信局和宣威市商务局相关人员分别到宣威市和会泽县加油站进行了交叉检查。此次检查，共出动车辆10辆次，人员44人次，查出安全隐患21起，均已进行整改。

一是禁火线和油罐标志不明显；

二是部份加油站巡检查记录不完整；

三是摩托车加油未按规定规范操作；

四是消防器材有失效和损坏现象；

五是部份员工安全意识淡薄，上班时间未按规定穿戴统一制服。

通过此次专项检查，进一步规范了企业经营管理行为，全面排查治理安全隐患，对存在的问题及时督促整改，对健全各项规章制度，严格执行安全规程和标准，做好安全防范工作，有效遏制各类安全生产事故的发生，起到了积极的促进作用。

加油站安全工作汇报 加油站安全工作总结篇二

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) 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。

(2) 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。

(3) 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。

（4）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。

（1）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。

（2）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。

（1）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。

（2）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。

（3）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。

(4) 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。

(1) 依靠骨干，发扬民主，统一思想，行动一致。

(2) 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。

加油站安全工作汇报 加油站安全工作总结篇三

一、进一步提高安全生产意识。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。

二、加强现场安全管理和落实安全隐患整改制度。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。

三、强化职工的安全教育、培训。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。

四、健全、完善安全工作档案。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。

五、完善安全工作机制。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。

六、提高应急救援能力。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。

三、今后的努力方向

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。

“千里之堤，溃于蚁穴”，是出自《韩非子·喻老》中的一句话，后来广为流传，并演变成为今天的一条哲理成语。这句话深刻揭示了千里长堤虽然看似十分牢固，却会因为一个小小蚁穴而崩溃的道理。更是警示我们世人，事情的发展是一个由小到大的过程，当存在微小的安全隐患时，如果不给予足够的重视和正确及时处理，就会留下无穷的后患。所以，我们在实际工作中要防微杜渐，从小事做起，及时处理好不安全因素，避免事故或灾难的发生。

什么是安全?无危则安，无损则全。安全就是人们在生活和生产过程中，生命得到保证，身体免于伤害财产免于损失。人人事事保安全，关键要从我做起，从现在做起。这就是安全。因为加油站作为一个特殊行业，安全问题本来就非常突出。加油站由于车多人杂，部分加油站的规范管理和安全防范就成为了薄弱环节。忽视了安全就可能给加油站造成天大的损失。因为对于加油站来说，安全就是天，安全是我们中石油发展壮大的保障;安全就是我们加油站实现效益的根本保障。

但是要做到时时牢记安全，按章操作，说起来容易做起来难，它要求加油站员工在实际工作中要不厌其烦的、日复一日的按照加油站管理规范操作。可是有些人，只图方便，直接对塑料壶加油;还有些人在车辆未熄火的情况下就给加油，等等。想一想，这些可都是违章行为，这些都是事故隐患，既然是事故隐患，我们就要提高警惕防犯他。因为安全隐患就象是狡猾的敌人，他时刻都在观察着我们的违章行为，伺机想侵吞我们的企业财产。所以说，“人”是加油站安全管理的第一要素。

为了从根本上解决制约加油站安全生产的“瓶颈”问题，努力打造安全型加油站，认真贯彻落实上级一系列的指示精神和

管理制度，坚决树立中石油“安全第一、预防为主”的安全工作方针，形成良好的安全生产新局面，我们要加强并引导加油站员工自觉的去遵守各项安全制度，按章操作，防范于未然，形成人人管安全，安全人人管的良好局面，我们就必须抓好对“人”的管理，真正落实“人”是加油站安全管理的第一要素。

站安全管理的第一要素。

为了从根本上解决制约加油站安全生产的“瓶颈”问题，努力打造安全型加油站，认真贯彻落实上级一系列的指示精神和管理制度，坚决树立中石油“安全第一、预防为主”的安全工作方针，形成良好的安全生产新局面，我们要加强并引导加油站员工自觉的去遵守各项安全制度，按章操作，防范于未然，形成人人管安全，安全人人管的良好局面，我们就必须抓好对“人”的管理，真正落实“人”是加油站安全管理的第一要素。

安全管理的三要素是人、设备和环境。而人是安全管理三要素中最活跃、最关键、最复杂、变数最大、最随意和最难控制的因素。因为人可以改变设备、环境的主体。因而“三要素”中人是主要因素。纵观加油站各类安全事故，任何一个事故发生后，总能找到原因，绝大部分都是“人”的因素。主要就是责任心不强、责任制不落实、违章指挥、违章操作等现象。试想，一个加油站，无论制度多细、责任多明确，奖罚力度多大，责任制不落实，员工不重视，仍旧会是废纸一张。因此，我们在强调对加油站安全管理的同时，要加强加油站安全管理责任制的落实，因为只有落实责任才是安全生产的保障，而落实责任的关键就是要加强对“人”的管理。

正是基于此，我认为加油站的安全工作应该从管理人的规范操作行为，时时做到防患于未然抓起。决不能是有关部门来检查了，安全管理就做得严一点，等检查组走了之后依然如故，这样做往往会酿成大祸。因此，要抓好加油站的安全工

作就得让加油站的员工时时提高警惕、天天警钟长鸣，要象在战场上打仗一样时刻绷紧神经，因为你也许一不小心，就会血染沙场。也许只有这样持之以恒，坚持不懈地抓好每个环节，做到不违章操作，才能真正确保加油站的长治久安，才能真正的做到警钟长鸣、事故为零。也只有这样，才能不断地提升我们企业的经济效益，毕竟，安全出效益。

朋友们，爱护自己的生命吧，别忘了：安全就是生命！

共2页，当前第2页12

加油站安全工作汇报 加油站安全工作总结篇四

自我介绍一下，我叫×常常，×年参加工作。200×年4月起担任加油站站经理。在担任站经理的两年中无论在个人能力上，还是在业务水平上我都有了很大提高。但我知道是领导的关心，同事的支持，才使我有了今天的成长，在这里我要向大家表示感谢！缩小眼光看成绩，放大视野看问题。在工作中我还有很多不足，但我请大家相信，我做得不是最好的，但是我是最努力的。

对于今后的工作思路主要从以下几个方面着手：

安全工作是企业发展的生命线，任何工作都不能离开安全，只有在安全工作的基础上，才能做好加油站的各项工作。

- 1、进一步增强安全意识，加强安全引导，减少安全隐患。做好加油站员工的安全意识教育工作，同时，认真做好警示、提醒、劝导，杜绝车辆进出无序、吸烟、接打手机等安全隐患；加强油品装卸环节管理，规范操作程序，消除事故隐患，杜绝事故发生。

- 2、制定完善加油站安全预案，防患于未然。根据实际情况编制加油站应急预案，并组织演练，不断修改完善，使加油站

应急预案真正可行，能够真正保证加油站人员及财产的安全。

3、加强班组安全管理。班组是企业的最基层组织，是我们销售企业最前沿的工作集体，班组的安全生产可以说直接关系到整个加油站的安全，关系整个企业的安全生产形势。因此，要高度重视基层班组的安全管理，认真落实安全管理制度，落实责任，规范操作程序，加强安全检查，使安全管理切实到位。

随着社会的发展，公路车辆的增加，成品油市场的前景也越来越广阔。但是对于加油站来说，眼下竞争压力也很大。

今年上半年销售形势出现了前所未有的局面，供不应求，卖方市场，但下半年随着经济危机的发生，受其影响，局势发生了逆转，成品油价格出现了空前的回落。面对突如其来的变化，怎样应对，怎样在营销上打开局面，怎样增加销售已成为关键。

面对这种局面，我们需要转变观念，扩大销量，打开一片广阔的市场。

首先，要提高员工的服务意识，凭借优质服务，留住老客户，开发新客户，增加进站率，扩大日销量。

服务的质量将在很大程度上决定着顾客在这里的全部心情和离去以后的心理感受，引导员工明白我们的工作庄严和神圣，同时也有责任和压力。我们的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。要依靠服务来抢占市场。

同时进一步了解客户信息，建立起完善的客户档案，把流动过客变成固定客户，与客户进行真情互动。建立客户信息平台，在短信中告知客户，要随着季节气温变化更换加油品号等，增进了与客户的情感交流。进一步稳定客户，促进加油

站的销量增长。

其次，转变观念，加大推销力度，变被动为主动。一般来说，加油站面临的顾客大体可分两大类，一类是车辆，另一类是中间商。其中车辆加油又可分为个人车辆加油和公家车加油。个人车辆加油时，应从油品质量和车辆的保养上向司机推销；而遇到公家车时，除了要从油品质量上推销外，还应派专人经常到企事业单位、车队等公司进行面谈推销，针对各个客户的不同特点进行推销，开发客户。

另外，对于加油站来说，扩大一定的知名度和美誉度对于宣传加油站形象，宣传“中国石油”的品牌形象也是非常重要的。所以要鼓励员工做好我们品牌的推销工作，提高品牌效应。加油站便利店作为一种新型的营销模式，在我大多数员工眼里仅仅是卖几瓶矿泉水或几袋方便面，但我们的真正目标是要成为一站式大卖场，成为企业另一个利润增长点。加油站这个特殊的工作环境，决定了顾客的第一消费需求是加油，而非购物。所以必须从加强自身形象宣传，引导客户消费，营造消费氛围入手。“先做形象，后做销量，再做利润”要因站制宜结合本站的市场状态、客流及消费习惯等因地制宜地开展非油品业务。当然，这项工作不是一朝一夕就能见成效，出成果的。所以需要引导员工，激励员工积极主动地开展非油品销售，稳定客户群，逐步开展非油品业务。

加油站的管理贵在做实做细。推行精细化管理，严格遵守各项操作规范，认真执行班前会制度、考核机制等管理方法，执行内控流程，做好加油站的日常管理工作。

学无止境，勤于学习、勤于做事、勤于思考，只有不断的学习，才能够适应不断变化的情况。在过去的工作中，自身的学习还不够，所以我在今后，我将加强自身的学习，学政治，学本领，同时也将与大家一同学习，不断的提高，适应企业的发展。

这次竞聘，给了我一次展现自我的机会，所以无论这次竞聘的结果如何，对我而言都是一次历练和促进，是一次学习和提高的机会，我都会一如既往地以饱满的热情去工作、去奋斗。保持一颗平常心，扎实工作，“天道酬勤，厚德载物”，我相信机会对每个人是均等的，只要有耕耘就会有收获！只要我勇敢参与，就有希望成功，我衷心希望大家相信我，支持我！

加油站安全工作汇报 加油站安全工作总结篇五

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。