

2023年加油站防疫工作总结(汇总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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

加油站防疫工作总结篇一

为确保专项整治的效果，我县成立了以分管商务工作的副县长为组长，以联系商务工作的政府办副主任为副组长，以商务局、工商局、公安局、质监局、安监局、税务局、消防大队、中石化xxxx分公司、各街道、乡镇政府为成员单位的加油站整治工作领导小组。明确了整治活动的指导思想、整治目标、整治内容、各成员单位的具体职责、方法步骤及工作要求，从而为本次活动的顺利进行打下了坚实的基础。

11月1日至11月15日加油站整治工作领导小组各成员单位、各街道、乡镇等部门组成的联合执法队伍对全县的非法加油站点，实施打击取缔。此次专项行动共下发整改通知书6份，对浩塘镇满满非法加油站点、舂陵江镇张国庆非法具加油站、方元镇燕塘村王寒冰非法加油点、太和镇曹国伟非法加油站点、洋市镇东成雷大军非法加油站、东成邓小春非法加油站实施了关闭或取缔；对非法提供散油的经营户进行了严厉的批评教育；对合法的加油站进行了安全指导。

通过这一阶段的打击非法加油站（点）的专项整治行动，彻底取缔了不符合安全生产条件，无证无照经营的非法加油站（点），从根本上规范了成品市场秩序，消除了成品油市场经营的安全隐患问题，创造了公平竞争和安全有序的成品油经营秩序，使我县成品油市场的安全形势得到了进一步的改

善。

1、已取得商务部门的加油站建站批复但尚未取得其他部门的工商前置许可的加油站。如樟木村的胡汉武加油站、桥市的架栅加油站、青兰的邓国田加油站都已在营业。由于各个部门的办证时间周期长，有时一个部门的证办下来就要1、2年，每年整治只能下发停业整改通知书。

2、无证无照，非法储存、销售柴油行为的加油站点加油站设施屡拆屡装。浩塘镇满满非法加油站点、舂陵江镇张国庆非法具加油站、方元镇燕塘村王寒冰非法加油点、太和镇曹国伟非法加油站点、洋市镇东成雷大军非法加油站、东成邓小春非法加油站。这些非法加油站点无任何手续，有的点就建在人口密集的居民区，生活区与加油区混在一起，存在极大的安全隐患。且关停一次、整治一次，即使每次拆除加油站设施，可等整治组走后又死灰复燃，依然我行我素。

3、因道路改道搬迁新建的加油站未经许可擅自建站。如莲塘供销加油站，未到商务部门申报备案就在新路上建站。

4、企业改制，历史遗留问题加油站□xxxx城南加油站、接官亭加油站由于当时石油公司分家产生的权属纠纷而未能取得有关部门的证照，从20xx年至今一直未能得到妥善解决□20xx年以前城区外建设的加油站用地基本上都是划拨用地，没有通过规划部门，建议规划部门给予补办手续。

加油站防疫工作总结篇二

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。

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。

加油站防疫工作总结篇三

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。

加油站防疫工作总结篇四

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。

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□xx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。

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，努力提高财务人员综合素质，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xx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，组织编写了班组成员应知应会读本、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□□xx安全管理零事故目标打下了基础。

今年以来□xx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□xx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□xx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%。

xx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。

加油站防疫工作总结篇五

20xx年是个极不平凡的一年，国内成品油市场出现供大于求的局面。各加油站竞争激烈，特别是私营加油站灵活性大，使我们的加油站受到很大的影响。我站在公司的“狠抓任务，保控市场，发展客户，促销上量”的同时。确保了安全生产。这半年来，我站实现了“零事故、零伤害、零污染。”但在这半年的时间，我站面临的销售任务十分艰巨，因为从中面临着很大的困难，自从321国道修建以来，我站的销售量与去年09年相比有很大的下滑迹象。

1. 公司制定的目标偏高。根据闹“油荒”时的任务来定的。
2. 我站供应附近内就有三座私营加油站，一座本公司的加油站。竞争激烈□20xx年成品油供大于求，许多私人加油站又重新开业。促销手段有：降低价格、送水、送手套的、有送货上门的、有打折扣.有赊帐的等。
3. 受到321国道修建的影响，有些客户不跑车，太平到隆昌

这条路太烂了，许多车辆都不跑这条路线，很多牛佛、黄家客车都走柏油路那边，还有黄家到成都的客车也是如此，隆昌到内江的老路客车班次逐渐减少，纸厂的车也很少跑货了，这对我站的销售影响很大。

4. 我们对客户的开发没做好，虽然我们全站员工都在积极促销和开发客户，但还是流失了许多客户。这半年来我们与许多客户也建立了深厚的友谊，其中有天赋纸厂、利源纸厂、预制厂等。据了解，有许多私营加油站都想拉去两个纸厂的客户。但这两个纸厂的老总始终相信我们中石油，长期跟我们保持合作关系。下半年，我站全体员工将继续严格按照《加油站管理规范》的要求，高标准要求自己，多和客户联系把流失的客户联系回来。落实hse政策，确保安全和销量的双丰收。