

加油站管理总结报告(汇总6篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

加油站管理总结报告篇一

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

油站管理总结报告篇二

20xx年以来，面对竞争加剧的复杂市场环境，作为站长，我带领加油站全体员工紧紧围绕分公司“扩销增量”的工作目标，积极开展全员销售竞赛活动，抢抓机遇，迎难而上，想方设法增销量，巩固大客户，发展小额配送。我先后与本站领导小组及员工进行座谈，发动员工想办法出主意，增加销量。在经营管理模式上，要求班组员工巩固进站加油顾客，通过社会关系就近寻找客源，另外由站长与领班负责寻找小额配送客户。成效比较理想，先后抓住了广宇通讯公司、市政工程建设等工程用油，保证了每月小额配送油品任务，弥补了零售销售总量的不足。大力宣传长城润滑油的品牌保障，让客户放心使用，从售后服务、价格、质量上找突破口。

截止11月份，汽柴油销量达xx吨，完成年度任务的xx%□其中柴油xx吨，同比xx%□汽油xx吨，同比xx%□润滑油销售xx吨，同比xx%□

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。为方便员工的日常生活，公司为我站添置了热泵和空调，解决了员工夏天洗澡和冬季营业室温度低的问题，让员工确实感受到了公司对我们的关怀。为提高员工的凝聚力，每逢节假日就组织员工集体会餐或举办各种文体活动、知识竞赛等活动，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。

狠抓规范化服务。要求每位员工都要熟练掌握加油“八步法”，用优质、热忱、周到的服务留住我们的回头客，与社会加油点、中石油站展开竞争，在同等价格下比质量，在同等质量上比服务，让广大顾客感觉到在中石化加油站消费放心、舒心。

今年，是“我要安全”主

题活动的第二年。我就以“我要安全”主题活动为契机，认真组织员工学习各项安全管理制度，营造了浓厚的活动氛围，员工围绕“为什么我要安全，”“我的安全责任是什么”，“我如何保安全”，“如何落实谁主管谁负责安全责任制”等问题开展讨论，通过大讨论知道了“安全是对自己生命负责”、“我对安全有责任”、“你我保安全，安全有保障”，从自身出发，自觉履行安全职责，严格执行安全禁令和纪律，规范了作业行为；同时，组织员工开展事故预想，查找挖掘未遂事件，增强了员工对身边存在的安全危害及时发现并消除的能力。结合加油站实际情况，细化加油站安全纪律和规定，在加油站日查、周查、月查中仔细检查，不走过程，不留死角。严格执行资金油品管理制度，加大检查力度，及时开展隐患治理，完善应急预案，组织员工开展预案推演，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。

根据公司要求，分别与me签定《安全责任状》，与员工签订安全承诺书。明确加油站与安全责任的关系，方便了安全管理。强化安全管理工作，消除事故隐患。

坚持对油罐车进行卸油前的准确计量，油品的核对，对油罐做到每天计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度，特别是元丰站，因的主要用户大都为小流量加油的摩托车。在校对加油机的准确度时，必须要考虑到发油方法、数量、频率等因素。总之，加强计量管理，明确计量员职责，发现问题立即查找分析，不隔夜，建立健全计量分析制度，努力确保将油品损耗降到最小。

本人本着“大修早处理小修不出门”的原则，通过对领班的培训，每日进行设备检查，做到了早发现，早解决。基本保证了加油站设备全年运行正常，在维修中心的大力配合下，基本做到了加油站的设备完好。

1. 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。
2. 员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。
3. 员工规范服务意识还有待提高。
4. 设施、设备的维护和保养工作还做的不到位。

维持全年成品油零售量在0.45万吨以上，力争0.5万吨，其中纯出枪量争取0.46万吨。确保安全生产事故为零，无安全隐患，无行政处罚。为**分公司培养后备计量员、后备核算员，为公司的继续发展输送人才。加强内务管理，全面实行半军事化管理，精细化管理。

2、加强hse体系建设，全面落实消防安全工作

加强hse体系建设，必须做到四个到位；“人员安全培训到位、管理措施到位、现场安全监督到位、制度标牌设置悬挂到位”我们牢固树立“安全第一”的理念，以抓安全为基础，加强hse体系建设，有效控制损益。积极开展“安全监督大比拼”活动。组织全站参与安全教育活动和安全知识培训，不断强化员工安全意识，完善员工安全知识，提高加油站安全管理水平。针对各时期不同任务和加油站的实际情况，不断完善应急预案体系，有针对性的加强预案演练，提高加油站对事故、灾害的防治能力。深化hse管理体系建设，对各加油站风险点实行加油站与营销中心两级监控，通过检查、指导、整改三步落实，切实提高加油站风险控制能力。

3、坚持优质服务理念，不断提高服务水平。

落实加油十三步曲，收银六步曲等服务规范的同时，加强服务手式、说话语气和语调等各方面的培养，公开热线电话和服务承诺等，全方位的为客户提供服务。无论是司机半路没油，还是遇到纠纷，只要往加油站打个电话，加油站都会及时进行帮忙和调解，切实履行服务承诺，在顾客中赢得了良好的口碑。

4、学习先进技术，引进先进设备，实现降废增效，节能环保

先进的技术和设备在加油站的建设过程中占据着不可替代的位置。我站将加大培训力度，或请专家“走进来”，或让员工“走出去”以学习先进的科学技术。同时，我站将申请引进油气回收装置等先进设备，只有学习到了先进的技术才能运用先进的设备，实现降废增效，节能环保。

20xx年，我们在分公司的领导下，以扎实的工作作风和工作热情为销售工作，做出应有的贡献。

油站管理总结报告篇三

：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xx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xx路加油站和xx北路加油加气站合并的第一年，而我站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。

xx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xx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xx加油站工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处□xx加油站就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

xx年xx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□xx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□xx加油站员工过生日□xx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。

1. 今年xx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。
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。

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xx加油站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。

油站管理总结报告篇四

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，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。

1、吃苦耐劳、认真负责，积极带动员工做好油品销售，提高

加油站各油品的销量。

2、热情服务、真诚对待每一位顾客，争取获得更多顾客对中石化品牌的认可。

3、组织员工学习、了解油站安全隐患，提高员工安全防范意识，做到促销量保安全。

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。

油站管理总结报告篇五

大家好！

1、 加油站的销售情况：

锦山加油站20_年月一月销售汽油吨，柴油吨，共计销售油品吨，非油品上半年销售共计元。润滑油销量为kg□

2、 销量的下降与上涨的原因分析：

20_年初，德龙运输车队加入，周边矿业开工，用油量比较多，这也是我站的一个优势。

20_年12月30日我站改建后开业，为了提升销量，

我也经常走访我站的老客户，发现新客户。

3、 对于客户的管理

我站处于乡镇，周边固定单位较少，附近村镇的好几

公司领导的宏观调控下，相信凭借我站优质的服务态度，质优量足的油品，及丰富的便利店，会给我们带来的销售量的不断看涨。

4、20_年下半年工作计划

1，紧抓站内安全管理工作并在我们的站容站貌上狠下功夫的同时还要加强优质服务。

2，严抓安全生产管理，发现隐患及时的处理并上报公司，安全责任落实到个人，要定期的进行安全的培训及学习。

3，抓好站内管理工作，树立——汽油柴油润滑油滴滴品质油，亲情友情同事情浓浓石油情的理念。团结大家搞好日常经营工作。团结就是力量，步调一致才能得胜利。

4，努力完成公司下达的各项任务。

作为站长，我时刻铭记“兵熊熊一个，将熊熊一窝”的座右铭，不断加强学习，严于律己律人。我将带领我站员工憋足干劲力争将我站评为优质服务站，并努力将我站建设成为星级站。

锦山加油站

油站管理总结报告篇六

一、抓落实

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。

二、抓销售

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。

三、抓管理

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。

四、主要工作方法，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。