

加油员工作计划(汇总7篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

加油员工作计划篇一

- 1、十月份是黄金周的旅游期，在月上、中旬，前厅部主要的工作就是投入到重大的接待中，把每一位抵店的客人接待好、服务好就是前厅部工作的重中之重。此期间本职将合理安排好人力、物力，保证接待工作能达到一个新和高峰。
- 2、做好十月份黄金周的销售工作，根据十月份的预订与当日的售房预测，合理性的控制客房的销售，对部份房型价格建议调价政策。
- 3、做好客房的预订工作，届时将合理安排专人跟进预订工作，预防出现超额预订、重复预订或漏订等问题。
- 4、月下旬本职计划将安排员工进行合理的休息，黄金周大型接待过后，员工的心相对较疲惫，对部份业务骨干要适当调整工作的档期进行合理化休假。

十一月份的工作计划：

- 1、根据十月份接待的工作进行总结，根据总结出的优点与缺点在会议上与部门的员工分享，表杨表现优秀的员工，鼓励做得不够的员工，同时拟定本月的培训计划，对部份在工作做得不够的员工进行岗位突击性的培训。培训方式发现场模拟为主。目的是为了提提高员工对客服服务的熟练度。
- 2、协助营销部门做好会议与团队的接待。

3、计划在本月下旬对全体部门员工进行一次“饭店对客人的服务与责任”的相关内容培训，由于前厅部员工处在第一线，都是正面同客人沟通、服务。因为人都是情感动物，有时很容易因为语言的理解会让人产生误会的想法，如果在接待过程中让客人产生误会的想法，素质稍好的客人可能只是骂人，如果遇到部份素质较低的客人可能会出现动手打人的现象，面对这一现象，很多的员工都是很难把握，根据这一个月工作需要，所以将会对前厅部全体非当班的员工进行“饭店对客人的服务与责任”的培训，主要的目的是让员工能更明确自己的责任。

十二月份的工作计划：

1、协助营销部做好十二月份圣诞节的布置及推出相关活动的各项工作。

2、十二月份是临近春节的月份，酒店各部门都处于忙碌中，本职计划在本月主要的工作是稳定固定客源的同时应注意散客的接待，因此，本职计划，大堂副理在每天都要定岗在大堂，根据客人的入住时期与退房时期要定岗在大堂协助处理部份突发事件。尽量减客人与酒店的误会。

3、根据天气情况，合理的控制空调、灯光的开关时间，将酒店领导响应的号召灌输到每一位员工，让员工从内心深处有节能降耗意识。

4、总结的工作，并在部门会议上与员工分享，对部门所做的工作、营业额、经营的情况进行通报，对表现突出的建议进行表彰，对表现较平庸的进行鼓励或处罚。

5、根据10年的工作，拟定好的工作计划呈总办。

要做好以上各项工作不容易，虽然工作不好做，目前酒店各方面又有困难，但本职会根据上级领导指示的方针工作，协

调、处理好每一项工作，把员工的事、客人的事、酒店的事，部门的事当成自己的事去完成；视酒店的发展为己任、视部门的发展为己任、视员工的发展为己任、视自己的发展为己任。

同时本职更是深信酒店在当局领导的带领下、全体员工的努力下，酒店的生意会越来越红火，酒店的明天也会更加辉煌！

个人工作计划篇三

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20**年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

加油员工作计划篇二

大家好!

我叫____，现任油站站长工作，在____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。

2、采取灵活性的手段抓经营工作。去年4月我刚接上站上的重任，我就紧紧的抓住优质服务，努力争取更多的顾客，要求员工要对每一位来站的顾客，来有迎声，走有送声，做到

热情周到微笑服务，对于有困难的顾客一定要帮助。努力实现加大轻油的销售量。就在6月底我站所属地段，道路扩建施工，道路泥泞尘土飞扬，每天站上污染太大，沙尘就像雾一样大，站内的卫生比平时加强了好几倍，站外修路的时间又比较长，差不多三个月才能竣工，然而员工还是认真打扫卫生保持站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路终于修好了。站要开业了，站内员工都像清理自己家里东西一样，男生把从上到下的墙壁全部清洗，女生把所有的加油机从里到外的擦拭清理，准备迎接新的开业，今年站上目标的轻油销售3200吨，实际销量2538吨，其中持卡销量903多吨，非油销售114274.2元，就在这8个月中我站每月都能按时完成上级下达的'任务，平均每月都超额完成任务，到了每年的冬季柴油进入油荒期间，我及时调理工作思路，在努力保护老客户的同时，做好了__和客户的解释工作，再解释中，要耐心细致的对客户讲清楚，要排好队，__加油。总之，我站在____年根据不同的市场形势和上级的要求，较好的完成站内的轻油和非油任务。

三、团结、融洽和谐

和谐的工作氛围是我们都希望有的，只有团结融洽才能体现出，全站员工亲如一家。如：10月22日的那一天站上要开业了，计量局来站检测加油机，查到4号机的时候，4号机计量器坏了，郭经理速把维修员叫来修理，就在维修的那一刻突然把汽油喷出，喷到杨站长和我的头部留到了眼睛里，当时我什么都看不见，只是捂着眼睛流泪，当时脸部烫的就好像在火炉里烤着，站上同事迅速把我护理到水龙头帮我清洗，清洗的时候汽油把我呛的换不气来，休克了几秒中，就在晕倒迷迷糊糊时候听到郭经理正在打120急救中心，杨站长和同事们扶着我喊我名字，醒来看见同事们的拥护，让我感觉我是世界上最幸福的人，让我深深体会到只有和睦相处，取长补短，互相帮助，才能步调一致把效益搞上去，团结就是力量。

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。

五、另外我还有许多不足之处及努力方向。

加油员工作计划篇三

在这段时间内积极与省公司联系，配合进行大零管系统的上线操作，更换了加油站一台光纤协议转换器、加油站一**庭控制器，现这两座加油站的大零管系统已正常上线。

性窗口，它是直接面向，创造精神、物质文明的重要前沿阵地。如何发挥“窗口”的形象作用，做到安全第一，服务规范，管理有序，经营有方，是站长，也是每一位员工义不容辞的，因为在社会主义条件下，企业的和发展，不仅有赖于的科学技术，现代化管理手段，而且，还在于企业全体员工潜能和创造技能的充分发挥，以及与之相适应的思想观念、精神状态、文化素质和社会心理的不断更新，《》（）。未来的市场，绝不是单纯的产品质量、价格的竞争，更是企业，企业形象等无形资产的竞争。由此可见，员工的综合素质就显得更为重要了，如何提高员工的综合素质以及迎接各种挑

战，是站长应考虑的重要问题。(三)加强规范化管理，提供优质服务，提高经济效益 作为一个企业，其最终目标是提高经济效益，追求最大利润，增强市场竞争力。在确保安全的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来说，站长，肩负着油品的和站内管理的双重任务，是营销和管理的第一责任人，它的成败不仅直接影响到整体形象和公司销售既定目标的实现，同时，也影响着员工的切身利益。提高经济效益不仅依赖于销售量的增加，还有赖于各项管理工作的到位程度。作为站长首先要进行科学的、规范化的管理，只有通过规范化的管理创造优良，塑优良形象，提供优质服务，为顾客营造一个安全、舒适、整洁、温馨的购油环境。其次，因为加油站是服务于顾客的终端环节，也就是说，谁最终赢得顾客，谁就占有了市场;谁占有了市场，谁就有了经济效益。那么，如何去锁定老顾客，迎来新顾客?我想，只要工作以身作则，以诚相待每一位顾客(包括员工)??换句话说，我会带领(下转第21页)(上接第24页)员工们用最短的时间给顾客最满意的服务。再次，在加油站的醒目位置，向社会做一些必要的及一些便民的服务设施等，这也是赢得顾客的有效途径之一。(四)加强计量管理，努力降低油品消耗 鉴于我公司几个站的盘实来看，油品的亏空，是一个不容忽视的问题。作为一个商品经销，只要从它的商品——油品的收发源头上加强管理，那么，亏空将会减少到最低限度。要坚持对油罐车进行卸油前的计量，油品的核对，做到每天的计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度(特别是我公司南门站，因它的主要用户是摩托车，残疾车，小三轮等)。在校对加油机的准确度时，必须要考虑到发油、数量、频率等因素。总之，加强计量管理，明确计量员职责，建立计量台帐，为公司确保油品的不亏空提供可靠的科学依据。最后，我想：一个站便是一个集体，而站长只不过是其中的一员，能力毕竟是有限的，重要的是要依靠全体员工共同努力，共同开拓进取，才能完成最终的目标。

我的加油站营销观

如何在竞争激烈、混乱无序的成品油零售市场突显自身的核心

竞争力，开拓市场，留住客户，如何面对变化多端的市场及客户的偏好，如何进行新时期的加油站营销，我想对加油站的经营谈谈我个人的看法。

一、主油品营销

1、加强市场细分，谋求专业效益。

加油员工作计划篇四

一、对加油站经理、计量员、核算员、加油员进行循环培训，实行站经理带头制，主要以学习企业精神和文化理念，熟悉企业的各项规章制度为主，更加深入彻底的了解《加油站管理规范》，提升员工对企业的忠诚度。

1、在对各岗位操作技能培训之前，首先要对各岗位人员进行安全教育培训，包括：消防、防抢、防盗、治安、现金、高空作业、安全用电、特殊情况演练以及专业的油品知识和《加油站管理规范》的相关内容。对站经理和安全员进行更细致、更有针对性的培训和考核，由管理区主任监督落实，安全员协助开展。

2、加油站经理的实际操作能力的培训主要方向包括职业道德规范，营销能力，团队建设能力，客户沟通能力及加油站员工所需掌握的各项操作技能。

3、核算员实际操作主要培训任务是职业道德规范，收银六步曲，***识别，计算机操作，帐务处理能力以及加油员实际操作考核内容。

4、计量员培训的主要方向是职业道德规范，接卸油操作，计

量操作，计算机操作及加油员实际操作的考核内容，要熟知和掌握各项安全规章制度，配合站长做好加油站的安全监督工作，在领导的指挥下，由安全***协助逐个站逐个人进行培训，定期考核，并将考核信息及时向区领导进行反馈，及时整改和落实。

培训，树立典型，以便其他员工进行参观和学习，督促员工积极向上。

对于以上所述的安全知识和实际操作技能的培训均要在片区领导的指挥和各岗位同事的配合下，逐个站进行落实，集中考核，把考核结果及时准确地反馈给领导，以便领导做出合理的整改措施，更加有利于下一步培训工作的开展；同时还要通过各项考核的综合评定在员工中树立典型，组织其他员工参观和学习，激发员工的最大潜能，力争把自身岗位工作做到最好。

1、从每一个站挑选一名员工，主要以《加油站员工日常英语会话手册》为主，在不影响工作的情况下，选择固定时间，集中组织培训，主要注重听说能力的提高，同时结合自己的特长，进行专业辅导。

2、由每站挑选出来的员工对本站员工进行培训，制定任务，定期进行抽查，对落实情况准确及时地了解。

3、对各站员工定期进行考核，及时反馈给领导，并把考核成绩作为员工技能评定的一项重要依据。在不断的改进和努力落实的基础上，力争创出本片区自身的特色，更为北京公司的服务形象增光添彩。

4、要在区主任的领导下，逐步建立完善健全的培训管理档案，全面彻底地了解每一名员工的学习进度，为每一名员工建立个人档案，记录好培训全过程，力求做到细致、周到；同时，还要建立员工培训考培表，记录各项考核成绩，每季度评选

出站经理、核算员、计量员、加油员各一名作为“管理区优秀学员”，激发出员工之间积极向上的学习势头，做到“人无我有，人有我优，人优我细，人细我变”的工作方针，更加努力的开展各岗位的工作。

5、在培训员工的同时，还要不断的自我更新，自我完善，与员工共同学习，共同进步，协助主任完成好公司交办的各项任务 and 指标，争取做到最好。

加油员工作计划篇五

由于我们的商品——石油产品所具有的特殊性(易燃、易爆等)决定了加油站的管理重点——安全管理。换句话说，消防安全是加油站管理中永恒的主题，是加油站正常营运的根本保证。所以，在日常工作中就必须坚持“安全第一”的原则。

应该说，我们加油站的大部分员工都经过了岗前消防业务培训，在思想认识上有着消防安全的概念，但还需要从制度管理上加以完善，在组织加油站安全活动时，可以结合不同时期或不同季节的特点，及时传达和贯彻上级领导和政府有关部门关于不同时期的安全指标、精神、内容，利用安全活动加强对职工扑灭训练和处理突发事件预察演练，以提高员工扑灭初起火灾和处理突发事件的能力等。只有全体员工从思想意识上认识到做好加油站安全工作的重要性，才能使制度，措施落实到实处。要知道，加油站的安全并非是一个点、一个面，并非是某一段时间的安全及某一个人所能担负的，而是要靠全员、全天候、全方位、全过程的安全，要让每一位员工都知道“安全百日功，火烧一场空，安全保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安全无事故，才能促进加油站各项工作的顺利进行。

加油站作为一个企业的终端环节服务性窗口，它是直接面向社会，创造精神文明、物质文明的重要前沿阵地。如何发挥“窗口”的形象作用，做到安全第一，服务规范，管理有

序，经营有方，是站长，也是每一位员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济条件下，企业的生存和发展，不仅有赖于先进的科学技术，现代化管理手段，而且，还在于企业全体员工劳动潜能和创造技能的充分发挥，以及与之相适应的思想观念、精神状态、文化素质和社会心理的不断更新。未来的市场竞争，绝不是单纯的产品质量、价格的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。由此可见，员工的综合素质就显得更为重要了，如何提高员工的综合素质以及迎接各种挑战，是站长应考虑的重要问题。

作为一个销售企业，其最终目标是提高经济效益，追求最大利润，增强市场竞争力。在确保安全的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来说，站长，肩负着油品的营销和站内管理的双重任务，是营销和管理的第一责任人，它的成败不仅直接影响到公司的整体形象和公司销售既定目标的实现，同时，也影响着员工的切身利益。

提高经济效益不仅依赖于销售量的增加，还有赖于各项管理工作的到位程度。作为站长首先要进行科学的、规范化的管理，只有通过规范化的管理创造优良环境，塑优良形象，提供优质服务，为顾客营造一个安全、舒适、整洁、温馨的购油环境。其次，因为加油站是服务于顾客的终端环节，也就是说，谁最终赢得顾客，谁就占有了市场；谁占有了市场，谁就有了经济效益。那么，如何去锁定老顾客，迎来新顾客？我想，只要工作以身作则，以诚相待每一位顾客(包括员工)……换句话说，我会带领员工们学会用最短的时间给顾客最满意的服务。再次，在加油站的醒目位置，向社会做一些必要的承诺及一些便民的服务设施等，这也是赢得顾客的有效途径之一。

鉴于我公司几个站的盘实情况来看，油品的亏空，是一个不容忽视的问题。作为一个商品经销单位，只要从它的商品——油品的收发源头上加强管理，那么，亏空将会减少到最低限度。要坚持对油罐车进行卸油前的计量，油品的核对，

做到每天的计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度(特别是我公司南门站，因它的主要用户是摩托车，残疾车，小三轮等)。在学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，建立计量分析台帐，为公司确保油品的不亏空提供可靠的科学依据。

加油员工作计划篇六

20____年，由于主客观多种因素的结合，公司销售成绩难以让人满意，销售量创历年最低，财务亏损，人心涣散。由于国有石化的大举进攻和私营摊点的泛滥成灾，新的一年，成品油__业民营加油站将面临着更加激烈的竞争，中石油、中石化增加网络;中海油、延长壳牌进入我市，以大品牌、低价格吸引消费者;中石化汾孝大道、中石油340省道等多家加油站手续已经批复，有的在建，有的已经营业;多家民营加油站在溃败中放弃竞争，承租给了中石油、中石化、壳牌等企业，而小型无证民营加油站和私营摊点则降价促销，大打价格战。

一、加强市场调研，降低采供成本，合理确定销售价格。

以“质量优、价格低、数量足”为总体销售思路，积极维护现有客户群，努力开发新客户，进一步提高销售量。

根据近几年市场具体情况，我们结合市场的淡旺季和其他因素，对20____年轻油销售总体任务做了分解。

具体措施：

1、参照20____年度《吨油销售分档计资办法》进行员工绩效考核，撤销采供部、销售部、一站、仓储部等部门，进行人员整合，提高工作效率，提高员工收入，提高公司经济利益，提高员工工作积极性和稳定性。

2、责成专人进行市场销售、客户维护。以底工资+营销费用+销售业绩计酬，下保底，上不封顶。

3、责成专人与老客户保持经常性联系，主动询问客户要求和建议，在客户方便的情况下，不定时对他们电话访问或约谈，用感情建立一条维护加油站与客户关系的纽带，并进行档案记录，作为业绩进行绩效考核。

4、开发采供新客户，增加进货渠道，降低采购成本。

近两年来，由于资金运作和销售业绩不善的原因，我们在采供方面失去了话语权，目前的形势下，如何与供货商打交道，如何降低采供成本，是我们02年要面对的大问题。

二、建立和完善各项规章制度，并付诸实施，大力进行库区改造，必须在____年将我站打造成标准化站。

根据吕梁市安监局的^{通知}精神，标准化达标将成为危化企业工作的重大组成部分，危化品经营许可证的换证工作直接与标准化达标挂钩，20____年以前未取得标准化验收，将被撤销危化品经营许可证。

标准化软件工作基本成型，只需进一步加强即可，硬件主要问题在油库。由于多次整改，库区整体凌乱，油罐数量太多，且因油罐质量和时间问题，20____年出现两次漏油事故，造成很大损失。今年安评过程中，因库区问题，几被吕梁市安监局否决。标准化达标也是因库区问题太多而被推迟。由于市区中心南移，不久，加油站的范围将划为近城区或城区，这些都将影响一级加油站的危化证焕发。几年来因安评整改，我们修修补补，进行了大量投资，到如今依然难过安评关。库区大整改迫在眉睫。

三、把安全管理工作列为重中之重，确保安全生产。

20____年油罐__，至今令人心悸，所幸没有造成很大危害，但其警示作用应该我们深思，如何杜绝类似事故发生，如何防患于未然，安全投入和安全教育尤为重要。

- 1、三月份，进行一次全站安全排查，消除安全隐患。
- 2、对灭火器等消防设备进行检查和必要的维护，保证出现紧急情况时能够发挥最大作用。
- 3、加强安全教育培训，增强员工安全意识。
- 4、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。
- 5、加强实施、设备的管理，定期对加油站的实施、设备进行保养和维护。
- 6、购置防静电工作鞋服、防爆手电，更换卸油口铁门等。

周边环境的影响也许是短暂的，国家大形势的发展却无人可挡。由于世贸组织约定的能源市场保护已经到期，壳牌、美孚、道达尔、bp等国外油企大举进入国内。为确保国家能源战略，____今年要求直属油企，两年内必须拿下45%的民营加油站。总之，民营加油站的生存环境越来越小，对我们的考验将会越来越大。

加油员工作计划篇七

一、2022 年上半年工作开展情况 1、加强监管执法。一是根据 xxx 委政府 2022 年财源建设计划，将 180 万元的年度非税收入任务分配到局属各单位，目前立案 39 起，结案 34 起，收缴罚没收入 48 万余元。二是实施市场监管领域“双随机一公开”监管执法计划和食品监督抽检计划及药品监管工作要点，对食品、药品、工业产品等进行重点监督检查，

委托有资质的第三方机构完成食品抽检 260 批次，化肥抽检 30 批次，开展消费维权宣传咨询日和假冒伪劣产品集中销毁活动。三是开展农村户外广告清理整治行动，配合上级主管部门调查志明牧业公司等涉嫌不正当竞争违法问题。

管所强力推进，截至 5 月 18 日新登记企业 135 户，注销 81 户，净增 54 户；新登记个体工商户 1399 户，注销 573 户，净增 826 户。三是协同相关部门研制以黔阳冰糖橙、雪峰山道地中药材、油茶等重点特色优势产业发展规划及奖补措施，组织申报“黔阳黄精”地标保护品牌。做好争资引项工作，争取省市场^v^项目补助资金 39 万元。四是积极参与“四上企业”培育、全国中小企业融资综合信用服务示范平台（简称信易贷）创建、怀化国际陆港物流项目建设、团购住房去库存等工作。五是持续做好联系湾溪乡 4 个行政村的乡村振兴和人居环境整治工作。

3、开展专项整治。一是开展食品安全“守底线、查隐患、保安全”专项行动，开展央视晚会曝光食品安全问题隐患排查。二是开展以农村为重点的药品安全专项整治行动。三是开展户外非法广告整治清理行动。对 36 家广告从业单位业主进行集体约谈，拆除交通干线边的非法户外广告 3900 余条（处）。四是抽派 18 人参与黔城城区、安江城区市场秩序整治和创文创卫工作。五是认真履行查处养老领域非法集资及违反禁渔禁捕规定等工作职责。

性自建房安全隐患大排查大整治行动。四是做好应对低温雨雪冰冻天气、安全度汛等防灾减灾工作。

5、推进队伍建设。一是坚持局党组理论中心组学习和基层党组织“三会一课”制度，深化“四史”学习教育。组织机关党员干部进农村开展五个到户、进社区开展“双报到”及“奋进新征程、建功新时代”活动。二是加强“两新”组织党建情况专项调查，推进党的工作和组织在市场监管领域全覆盖。三是推进清廉机关建设，配合 xxx 委第三巡察组对

局党组近三年的工作情况进行常规巡察。

二、存在的问题 市场监管工作涉及面广，责任重大，长期存在人员力量和基础工作薄弱、财政保障不充分问题，今年以来我们深感做好市场监管领域疫情防控工作、实施市场主体倍增工程难度大、压力大，主要原因是对餐饮服务、邮政寄递等行业的防疫职责界定不明晰，相关重点人员的核酸检测费用保障不到位；上级分配市场主体倍增工作任务基数大幅增长高，推进难度大。

三、下一步工作安排 1、全力推进经济社会发展工作。全力以赴推进市场主体倍增工作，努力完成全年净增市场主体 3690 户，其中企业净增 1134 户、个体净增 2556 户的任务。深入推进农村户外广告清理整治行动和知识产权保护运用工作。

监管，督促严格落实疫情防控措施不放松，并积极宣传相关疫情防控知识和政策。二是积极开展快递行业疫情防控风险排查工作，督促快递行业按照操作规范落实疫情防控措施。三是加强场所码推广和使用工作。督促辖区内市场监管领域重点场所、重点单位经营者严格落实场所码申领、使用规定，做到进店必扫。

3、严守行业安全“四条底线”。一是坚守食品安全底线，突出校园及周边食品安全监督检查；加强毒蘑菇防控宣传，确保不再发生群众误食毒蘑菇中毒事件。二是坚守药品安全底线，加大对医疗机构的中标品质、疫苗使用、疫情防控药品方面的质量监督管理；深入开展药品不良反应监测，严控安全风险。三是坚守特种设备安全底线，加强对特种设备使用单位的日常监督检查，做好重要节会期间特种设备安全保障工作，持续开展特种设备安全专项整治行动，突出电梯、锅炉、压力容器等特种设备安全监管，切实提高定检率，规范特种设备安全行为。四是坚守工业产品质量安全底线，加强重点企业现场检查力度，强化农资、儿童和学生用品、老年

人用品等产品质量监管，深入开展产品质量专项整治，持续组织开展质量抽查检验，做好问题产品后续处置工作。