

# 2023年加油站员工的工作总结(实用7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 加油站员工的工作总结篇一

1. 持续不断开展全员安全培训。依据年初制定的公司级、分公司级、加气站级培训计划，采取张贴宣传画及宣传标语、黑板报、编印安全专刊、班前班后会安全经验分享及温馨提示、安全主题活动日、安全生产会议、脱产培训、送外培训、典型案例事故教育、事故现场会、安全知识答辩会、安全知识竞赛、预案桌面演练及实战演练等方法，通过各项培训工作的持续开展，逐步提高员工安全知识水平，不断增强员工安全生产责任意识，切实提升公司安全管理工作水平。

2. 持续开展隐患排查和隐患治理。按照每天、每周、每月、每季的频率分别开展班组级、加气站级、分公司级和公司级隐患排查和隐患治理工作，以设备、安全设施方面及制度执行方面为隐患排查的重点，认真落实员工巡回检查，持之以恒的抓好员工“查找身边隐患”活动，对及时发现重大安全隐患的人员实行奖励，调动员工查找隐患的积极性。对查出的隐患采取定整改责任人、定整改时间和定整改措施，确保隐患整改彻底，避免同类问题重复发生。

4. 积极开展hse体系量化审核。根据加气站特点，按照职能分工，明确审核标准，确定重点审核内容，编制hse体系审核表，根据专业管理特点，组织各科室专业人员对加气站进行有侧重、全覆盖的体系审核，全面系统地开展自我诊断，真正作到审核一次推动一次、审核一次提高一次，从而实

现qhse管理工作的持续改进。

5. 开展加气站hse标准化建设达标活动。组织基层管理人员，对公司发布的加气站hse建设标准进行培训，督促各加气站对照hse标准化建设标准，找准差距，强化管理，消除短板，持续改进，确保年底80%加气站达到“管理合规、操作规范、设备完好、场地整洁”的hse标准化建设达标目标，通过油田公司hse建设标准考核验收。

6. 开展全员hse履职能力评估。按照集团公司的要求，年底对领导干部hse履职能力进行测评，对员工在岗期间履行安全环保职责情况进行测评，对员工是否具备相应岗位所要求的安全环保能力进行评估，确保履职能力评估工作公平、公正。

7. 加强应急演练提高应急处置能力。做好加气站应急预案、应急处置卡的修订、评审，定期对应急预案和应急处置卡进行演练验证、评价、总结。开展安全经验及案例分享活动。

8. 做好防洪防汛工作。针对今年夏季以来极端天气出现频次较多的情况，积极应对做好防洪防汛工作，尤其要加强对敦煌、桥湾站的防控，制定有效的应急预案和应急处置措施。

## 加油站员工的工作总结篇二

珊瑚加油站位于泰兴市珊瑚镇八户庄车站。该工程由中石化江苏泰州分公司投资兴建，泰州海陵建筑设计院有限公司设计，泰兴金太建筑工程有限公司承建。受建设单位委托，由江苏南华工程监理咨询有限公司监理。珊瑚加油站改建工程竣工验收合格，现将监理工作总结如下：

珊瑚加油站位于泰兴市珊瑚镇八户庄车站，抗震设防烈度6度，合理使用年限50年，造价万元结构为框架结构。工程具体情况如下：

建筑面积开工日

185m220xx年11月

期竣工日期□20xx年5月

监理组织机构及监理人员岗位职责。

在监理工作过程中，监理组认真履行监理合同，以监理规范为准则，设计图纸、质量验收规范、工程建设法律法规、建设文件、监理合同以及其它工程建设合同为依据，由总监主持编写工程监理规划，相关人员编制监理细则和旁站方案，审查施工项目部的施工组织设计，各分部、分项工程施工方案和施工总进度计划，检查项目部的施工准备情况，并由总监及时签发了工程开工令。

我们紧紧围绕“三控制、两管理、一协调”开展监理工作，每月召开一次工地例会，解决施工安全、工程质量、进度和投资控制等问题。每次例会均形成会议纪要打印报业主和项目部。协助业主处理好与工程项目有关的事宜，协调解决业主与项目部、设计单位和项目部之间与工程有关的各种问题。围绕安全工期、质量与投资，全面开展监理工作。结合工程建设中发现的突出问题，及时召开专题会议，研究解决方法，监理组监督履行，事后由项目部报送处理结果。

在质量控制过程中，项目监理组始终把工程质量当作监理工作的核心内容来抓，主动控制与被动控制相结合，重点抓好主动控制。

我们从施工组织设计审查开始抓起，认真审查项目部的施工组织设计和施工方案。开工前检查施工项目部的劳动力准备情况，核验特种作业人员资格证、上岗证，检查建筑材料的准备情况，施工机械的工作性能等，进行事前综合控制，把好原材料、成品、半成品的质量关。项目监理组严格要求项

目部按程序对原材料、构配件进行进场使用报验复检，按规范要求进行现场见证取样送检。无合格证不得进场，复试不合格的材料，监理人员现场监督退场。对各种级别的砼和砂浆，先取样送市质检中心进行试配，施工单位拿到试配报告后，项目部报监理组审查备案，施工中据此检查实施情况，在旁站中曾发现水泥缺少、砂过多的情况，立即制止并要求调整好配合比。在监理工作中，我们重点控制钢筋的配备、连接与安装；结构砼强度及试件留置；梁柱的截面尺寸；模板支撑的稳定性和牢固度；砌体灰缝，砂浆饱满度，垂直度及拉接筋的布置等。对已完成的分部、分项工程按规范要求进行检查验收，特别是对隐蔽工程，要求项目部先报验收，检查合格后，方可进行下道工序施工。对影响工程质量的关键工序、关键部位如现浇梁板按照旁站方案实行旁站，做好旁站记录。对一般工序实行巡视、平行检查。督促项目部按设计图纸、规范、技术标准、施工方案施工，对项目部在施工过程中发生的质量问题召开专题例会，分析原因找出问题，提出整改方案，监理组进行督促检查，对工程质量实行有效的动态控制，确保工程施工质量和结构安全。各单位工程主体验收、装饰装修验收和竣工验收，监理组均认真编写质量评估报告，提交验收小组评估，报告详实、齐全。

在进度监控的过程中，监理组认真分析影响施工进度的各种因素，认真审查承包单位制订的施工总进度计划，核查现场投入的施工机械、劳动力、管理人员配备情况，审查项目部申报的月进度计划，并要求项目部制订实施措施，监理人员加强协调工作，以此保证工程顺利竣工。

投资监控工作中，监理组依据施工承包合同，进行了有效的造价控制，认真研究分析承包单位的投资预算的计划内容，对工程变更可能造成的费用变化提前报告业主，协调业主作好决策，对设计变更实际完成的工作量进行严格计算，报业主审查。对可能发生的索赔事件及时提醒业主，减少费用索赔和工期索赔。发生费用纠纷，我们按照施工承包合同的约定处理各类费用问题，公平、公正、合理地维护双方的利益。

严格执行监理程序，在进行工程计量前，检查验收工程质量是否严格，对合格的工程予以计量，对不合格的工程责令项目部整改，整改合格后方可计量。对所有计量文件，监理组都经过严格审查后由总监审批。

在安全监控工作过程中，监理组始终坚持执行“安全第一、预防为主”的原则，按照国家现行的安全生产法律法规、建设行政主管部门的安全生产规章和标准，督促施工项目部建立安全生产责任制，对建筑工人进行安全生产教育，要求项目部对部分分项工程的施工向工人进行安全技术交底。审查施工组织设计和施工方案及安全生产技术措施，检查并督促项目部按照建筑施工安全技术标准和规范要求，落实分部、分项工程关键工序、关键部位的安全防护措施，监督检查施工现场的消防工作、机械电器的安全性，对不符合要求的签发联系单限期整改。对冬季防寒、夏季防暑、施工现场的文明施工等各项工作定期组织安全生产、文明施工专项检查，发现安全隐患及时发出整改通知，责令项目部整改。小区建设的全过程中，未发生人员伤亡事故。

在业主和项目部的共同配合下，监理组经过努力工作，于20xx年5月通过竣工验收，综合质量等级评定为合格，达到合同约定的质量标准。监理组的监理工作得到了业主和质量监督站的肯定，在今后的监理工作中我们将更加努力，同时在监理力度上还要加强，只有这样才能得到业主的信任。

### 加油站员工的工作总结篇三

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。

今年销售任务为1613吨，其中：90#汽油：264吨。93#汽油：132吨。0#柴油：1219吨。直至5月31号，完成了564吨，欠243吨。在这当中90#汽油欠19吨，93#汽油增加7吨。0#柴油欠231吨。欠量的主要原因有以下几点：

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。

## 加油站员工的工作总结篇四

20xx年上半年，我站在公司及上级业务主管部门的正确领导

下，以公司20xx年度工作会议精神为指导，紧紧围绕公司发展总体目标，立足本职，服务大局，齐心协力，锐意进取，以“保春运、抓服务、保安全”为中心，有力地促进了各项工作的稳步推进，现将有关情况总结如下：

## 20xx年1-6月销售情况表 单位：吨

今年销售任务为39600吨，其中：汽油3384吨；柴油36216吨。直至6月30日止，共销售成品油18581.176吨，占全年任务的46.92%，其中：汽油销售1717.615吨，占全年销售任务的50.76%；柴油16863.899吨，占全年销售任务的46.56%，未达到时间过半任务未过半的目标，其主要原因有以下几点：

1、公司制定的目标偏高，今年的销售任务是根据“限量”时期的销量基础上来的，比20xx年增加50.17%。

2、同行业竞争激烈。临近许多加油站以降低价格、送水、送手套、打折扣等手段促销，许多司机被表面眼前利益套住，错失进我站加油的几率。

3、我站的销售量与20xx年同期相比虽有较大增长，但从上表中可以看出，从4月份开始销量逐次下滑。受到新高速通车的影响，北边许多货车逐渐走新高速，路程短，往返时间快，无论是经济上还是时间上都得到了很大的便利。现在几乎每日销量保持在10万升上下。下半年及以后的销售形势将会更加严峻，据说20xx年九江二桥通车，对我站的销售来说无疑是“雪上加霜”，困难重重，柴油销售将会不同日而喻。

一是抓安全保春运。由于2月份春运车流的迅猛增长，我站提前做好应对措施，加强现场管理，管理员坚持到现场监督指导，做到人员调配及时，保障了现场成品油销售的安全及稳定。加强安全知识的学习，形式多样的开展“七想七不干”、查找身边“十大薄弱环节”等工作，有力地提高了员工的安全意识，使安全工作得以常态化监督。通过重新梳理

修订各类应急预案，强化各类预案演练，半年来组织各项演练10次，月月有演练，全面提高了我站应急处置能力，为安全保驾护航，确保了我站半年来未发生安全、环保等级事故。

务”活动虽已结束，但服务没有停止，我们将继续巩固活动成果，使其内化为我们员工的自觉行为。不断充实、完善考评内容，杜绝管理盲点。日常考评以现场和调取录像方式，促使员工按照加油八步法进行规范操作，并从员工的发饰、服装和举止礼仪等细微处进行严格规范，让最好的服务落到实处，以良好的服务吸引顾客。

四是抓数质量践承诺。我站以落实“质优量足，顾客满意”的质量目标为准则，加强进货验收，从源头把好油品数质量第一关，杜绝油品验收可能出现的一切问题，认真落实“卸油十步法”操作，施行《雨雪天气水高测量记录》、《液位仪手工比对记录》；每月组织人员对加油机进行自校，确保发油质量和精度，半年来未发生一起数质量恶性投诉事件，认真践行了“每一滴油都是承诺”的社会责任。

下半年，我站将紧紧围绕公司既定的各项任务目标，立足安全，积极扩销，巩固为民服务活动取得的成果，在上级部门的关心和指导下，树立信心和决心，以饱满的热情、务实的作风，迎难而上，定会开创出一片新的工作局面。

20xx年7月16日

## 加油站员工的工作总结篇五

尊敬的公司领导：

大家好！

光阴似箭，晃眼一瞬间上半年的工作已经过去了，在这里，我将××加油站上半年的工作情况做如下汇报：



## 1、 加油站的销售情况：

××加油站××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：

××年初中石化才正式入驻××地区，由于××人民

对中石化的认识相对浅薄，故刚开业时每天的销量仅在×-×吨，随着时间的推移，人们对中石化逐渐了解并接受，到×月份时日销量达到×吨。因为我站所在村镇的半挂车比较多，这也是我站的一个优势。

5月底我公司内××加油站开业后，价格及位置的优势

使得我站一部分加油车辆分流。人际口碑的作用下，我站供给附近的私人加油点，也纷纷去××站打油。将近一半车辆流失。

## 加油站员工的工作总结篇六

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！

## 加油站员工的工作总结篇七

岁末将至，回首一年的工作历程，不禁感到无限欣慰。作为\_\_市首家\_\_加油站，本年度我们取得了令人骄傲的业绩。但这业绩得益于上级领导的正确指导和帮助，更离不开全站员工的无私奉献和鼎力支持。这一年里，面对石油市场需求不稳、竞争激烈的复杂市场环境，作为站长，我带领全站员工紧紧围绕公司的“安全服务、扩销增量”的工作目标，狠抓规范管理，抢抓市场机遇，争先创优，迎难而上，积极、主动、创造性地开展工作，取得了较好的经营业绩，经受住了严峻的市场考验。截止12月份，汽柴油销量达\_\_\_吨，完成年度任务的，其中柴油\_\_吨，汽油\_\_吨，润滑油销售\_\_吨，非油品销售额\_\_万元，开创了我站非油品销售的新纪元。现将本人这一年的工作情况总结如下：

### 一、强化学习，提高业务素质

作为一名加油站管理人员，我深刻的认识到自身的思想与业务素质的高低，代表着整个加油站的形象和发展。因此，我认真学习“标准站创建要求”、“加油站管理规范”、“六条禁令”“石油职工廉洁自律手册”等规章制度，不断提高自身素质、文化修养，熟练掌握操作技能，并坚持做好学习笔记。在日常工作中，定期组织员工学习业务知识，培训员工技能，并定期进行考核，使每位员工都成为合格的职员，为全年各项工作取得良好成绩打下坚实的基础。

## 二、凝心聚力，狠抓规范化服务

1、抓好安全教育，促安全管理。加油站是经营易燃易爆品场所，要是员工的安全意识不强，操作不正确都可能有危险，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，每月定时开展消防演练培训及教育活动。二是每位员工要时刻有警惕心，严防车辆不熄火加油，顾客在站内打手机和塑料桶加油等；三是在检查上，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。日查、周查、月查不走过场，不留死角。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。

2、采取灵活手段，抓优质服务。自从我接过站经理的重任，我就紧紧的抓住优质服务这条主脉，在规范化服务上狠下功夫，努力争取更多的顾客。从站长到员工都要求熟练掌握加油“八步法”，把销售“六”技巧作为上岗员工的必备武器，要求员工要对每一位来站的顾客，来有迎声，走有送语，做到热情周到微笑服务，对于有困难的顾客一定要积极主动帮助。

## 三、多措并举，扩大销售量

销量是一个公司存在及发展的生命线。只有不断扩大销量，才能保证加油站的长盛不衰。这一年中，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\_\_市汽车公司、\_\_\_\_\_等用油，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。通过大力宣传，用心服务，从售后服务、价格、质量上找突破口。努力扩大销售量。

#### 四、完善服务，做好非油品销售

在非油品上，我们较早走出了“在加油站卖饮料、副食等商品对成品油销售影响不是很大”的误区，认识到非油品业务的开展能极大地促进我们的成品油销售。顾客在购买商品的同时绝大部分都会加油，加油的同时又会购买商品，两者之间是互相促进的。在某种程度上它也是一项便民措施，而且非油品引来的客户也为加油站聚集了人气，实践证明，决策是正确的，自打今年上非油品业务以来，我站已实现销售额万元。实现了油品与非油品的双赢目标。

#### 五、总结不足，探寻新方向

成绩不能代表全部，总结一年的工作实际，还有许多不足需要改进和完善。如：

- 1、管理工作需要加强精细化，各种文本填写不够及时和完整。
- 2、员工队伍需要加强稳定，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仍做的不到位。

总之，一年的工作历程，我和我的团队用辛勤的汗水收获了成功的喜悦，用无私的付出，打造了\_\_加油站的品牌。在今后的工作中我将继续带领我的员工，深化开展各项创建活动，以锐意进取的精神，奋发昂扬的面貌，踏实的工作作风，秉承中油集团公司“诚信、创新、业绩、和谐”的核心经营管理理念，以热情和奉献继续书写着光荣的历史，开创更加美好的明天！

这么快就熟悉这项工作的。我听从领导指挥、严格要求自己，采取灵活的工作思路和措施，较好地完成了工作任务。

安全工作对于加油站来讲，重要性不言而喻，因此，我站始终把安全工作作为第一要务，突出表现在下述方面：一是从思想上，努力提高全安全意识，逢会便讲、时刻注意互相提醒、互相监督，切实提高人员的安全意识和技能；二是从制度上，严格落实上级下发的各项安全管理制度规定，严格安全的制度管理，如：禁止向塑料桶加油、禁止雷雨闪电时加油等；三是从检查上，勤检查、重整改、杜绝隐患，我们坚持每天进行检查安全，坚持站员交接班时检查安全，发现加油枪、加油机内部或计量孔等部位有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，着重做好了防火、防冻、防抢等安全工作。

在卫生方面，站上卫生我们每天都会进行打扫、一天中又不定时地清扫垃圾等保持了站内整洁。为了不发生散、乱、摊的现象，我们从站上物品摆放、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，站容站貌的改善。

在我们加油站，我们抓优质服务，努力争取客户，对进站的每一位客户我们做到了“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；对客户提出的建议认真采纳，当客户

遇到疑问时，我们会进行细致、耐心的讲解，得到了客户的理解和支持。

在今后的工作中，我会总结经验，寻找差距，克服不足，在工作上更上一层楼。我要一步一步的踏踏实实的走好未来的路，不辜负领导与同志们对我的期望。