

# 2023年加油员技师工作总结 加油站加油 员工作总结(通用9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 加油员技师工作总结篇一

长夜漫漫，遥遥无期。这是我自毕业以来第一次感觉黑夜是如此漫长。情绪是如此寂寥。伴着站里微弱的灯光、静静地矗立在营业厅前的加油机，我(们)独自坐在营业厅里，通过玻璃看着外面近乎完全黑暗的世界。正对面叔叔的小卖部的一盏灯仍然亮着，它仿佛是怕我(们)害怕黑夜，酷酷地点亮自己与我(们)作伴似的。不远处有一洗车行，时不时地望见有人走动，夹杂着冲洗车的水声。远处建筑楼层上面有四点昏红的灯光，看似几点繁星点缀在天空中，俯瞰着大地。除此之外，在通向商业街的路上仍有几盏路灯亮着，仅此种、种陪伴着我。让我没着没落的心有了一点点安慰。好在不是我一个人而是有这么多灯光陪伴。坐在我身旁的兄弟也只是静静地摆弄着手机，手机里响起比较幽伤的歌声，伴着这音乐的旋律，此时此刻的我还是会想起远方的老爸老妈，真的好想家阿！——思绪飘到遥远的家乡。

六月份毕业，也许与中石油有缘吧，不知不觉地便来到了中油，听从公司安排来到花垣县大营盘加油站作了一名普通的加油员。也是我第一次体会到做人难、挣钱更不易阿!!这是我作为一名加油员以来最初的。真的，原先我老爸出外打工回到家后向我们几个唠叨他外出打工上夜班的种、种，多么多么地辛苦、多么多么地累之类的话语，我那时从来都没有任何反应，只是左耳听右耳冒，从不在乎也从来体会不到老

爸的辛苦，只是望见老爸他说话时每谈及到工作时，他眼睛都是饱含着泪水，湿润地、红红地，而我却从不多想。但此时此刻，我最后体会到了老爸的辛苦。的确，打工挣钱不容易阿！这与我在校园不用挣钱只花钱的感觉真是完全不同阿！这些真的感谢我的第一份工作，它让我变得成熟、变得懂事变得能够体会天下父母的不易。使我日益成长起来，不再是只靠花父母钱的活寄生虫了。让我靠自己的劳动养活自己，让我自立，让我不再花钱大手大脚，懂得一切从俭不再奢侈。

台阶，永葆青春生命力、立于不败之地。这只是我作为一小小加油员的一点真心感受，也是我向公司提起的一点点推荐，绝没有批评的意思，望各位领导多多包涵。

感谢中油！让我结识了这么多的好朋友、好兄弟！

以上是我作为一名加油员的工作总结，望各位领导多多指教，如有不妥之处，还望谅解。

## 加油员技师工作总结篇二

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状况，经常为员工通报这些状况，鼓舞士气，推动油品销售工作。

- 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，为加油站形象起到必须传播作用。所以对固定客户群，要定期沟通以了解状况，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，却应受到个性关注。

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，这个客户群每一天都在扩大。

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，热心帮忙和真心服务。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，他们这天飘过加油站，也许明天就到那里加油。也许他们不加油，却可能影响着家人、同事和朋友们的选取。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，并用心开拓新市场，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，务必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，不如做出样貌”，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，不断提高业务潜力、营销潜力、决策潜力、管理潜力和组织协调潜力。

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xx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。

## 加油员技师工作总结篇三

一些总结读后总觉有雷同感。有些单位的总结几年一贯制，内容差不多，只是换了某些数字。你会写加油站工作总结吗？下面小编给大家带来加油站工作总结，希望大家喜欢！

今年以来，我站在零售部的领导下，安全上坚持预防为主、防消结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力；生产上通过齐抓共管，营造全体在岗员工关心和支持加油站优质服务工作的局面，从而切实保障我加油站安全生产和财产不受损失，向大站建设迈出了踏实的一步。

## 一、安全生产上下重视措施有力

我站是\_\_年3月开始营运的，在上级的要求和加油站的努力下，我们一开始就一步一步做好安全教育工作，切实加强对员工安全教育工作，油站把安全工作列入第一位，加油站站长直接抓，副站长具体抓，各带班长具体分工负责实施。我们制定了详细加油站的劳动纪律和岗位制度，针对加油站的具体情况 and 上级的要求规定了实际的操作规程，由于我们在工作中尽职尽责，\_\_年我站没有发生一次事故苗头，员工没有任何违背安全操作的行为。

## 二、制度保证措施到位

### 1、建立安全生产领导责任制和责任追究制。

由加油站站长负责，将安全生产工作列入各加油班的目标考核内容，和工资挂钩并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成安全隐患苗头的，要严肃追究带班长及直接责任人的责任。

### 2. 优质服务。

加油站按照中石化规定的八部工作流程要求在岗职工，与各加油工签订责任书，明确各自的职责和义务。在工作中以老带新，对每一名到站工作的工人要求在第一时间了解八步流程的工作方法，在动作标准后方可上岗操作。由于我们把工作做到了前面，优质的服务吸引了很多回头客，一位莆田来的客户这样说过：我从莆田到这里一路上很多加油站，我情愿多费点油也要到你们这里加，因为你们的服务让我开心。一位公司老总对我们的加油工说：在你们站加油，数量，质量我们的司机都满意，希望你们能坚持下去，保证油品的质量和数量，我们的业绩也有你们的功劳。听到客户这样的评价，我们的一个老职工这样说，值了，弯腰打车盖，听点难听话，受的委屈都扯平了。

### 三、生产量化，目标大站

由于我们在安全的前提下抓好了职工的工作态度，我站的工作量也取得了很大的成绩。从\_\_年三月到今，我们十个月完成汽柴油销售1885.94吨，超前完成了公司制定的营业额1807吨全年任务的104.82吨。完成了在公司倡导的创建大站的\_\_计划中的百分之九十四点二九七吨。这些数据表明我们加油站还是有潜力可挖的，只要领导上在工作上给予更多的帮助和支持，在硬件上满足市场的需要，相信在我们全体员工的努力下，我们会更快的跨进大站的行列。

### 四、展望明天，更好发展

新的一年我们会在公司和零售部的领导下，狠抓安全，让每个职工明白要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力。抓好安全教育，会成为我站安全工作的基础。我们会以公司制定的安全规定为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好防范意识及使用消防器材等安全教育，做好防盗防抢得预防工作。在生产工作中，我们会继续发扬我站良好的优质服务强项，在成绩中找差距，圆满完成上级交给的各项工作任务。

“我要安全”活动开展以来，通过加油站传达贯彻省市公司和片区的实施，广泛发动，并多次召开站务会、班前会进行强调和动员，在站内形成了积极学习安全知识、人人参与安全讨论的热潮。通过学习，我从思想深处认识到了安全工作的重要性，转变了过去麻痹大意、无所谓的思想，真正树立了“我要安全”、“责任在我”的理念。

为什么我要安全?上级三令五申，加强安全管理，可是从事实情况看，全国的安全事故还是不断出现，说明了什么?说明了事故就在我们身边，事故就在我们的麻痹大意里，就在我们的松懈思想里。所以，讲安全，重安全，是我们每个人的责任，也是我们每个人的需要。我们是加油站的一员，安全是

我们的工作的重中之重，我们一切工作的核心，也是我们责任的核心，我们必须树立“没有安全就没有效益，没有安全就没有一切”的观念，把安全作为第一要素，把安全作为第一需要，把安全作为应尽的首要责任。

我的安全责任是什么？我如何保证安全？作为加油站的一员，我的首要责任，就是安全，首先是对自己的岗位安全责任制有正确的认识，有熟练的安全理论水平和强烈的安全意识；其次，要严格遵守各项操作规程，严格按安全流程办事，坚决杜绝“三违”现象，认真落实“安全十禁令”，保证不出现违规操作；再次，要有过硬的安全基本技能，有安全应急能力，要通过不断的练习各类应急预案，不断提高自己的安全技能，提高处理突发事件的能力，熟悉安全设备的特性和使用方法，练好基本功。

谁最关心我的安全？谁可以随时随地保障我的安全？我认为，安全在我，只有不断提高安全意识和安全技能，才是最好的保护，安全就掌握在我们的意识里，掌握在我们自己的手中，防盗器、监控器、报警器、灭火器以及所有的安全设备，都是死的，只有正确使用它们的人是活的，有了人的安全主观能动性和安全技能，才有真正的安全保障。“人”是安全管理中最关键的因素。所以，我们的安全不能交给设备，也不能交给别人。

安全该有谁负责？谁主管谁负责、谁分管谁负责，谁具体操作谁负责。作为加油管理员，我要对我的岗位安全负责，搞好岗位安全，是我的义务，是我的责任，也是我自身安全的迫切需要。这就需要我认真落实岗位责任制，严守操作规程，强“三基”，反“三违”，做到“要安全、会安全、能安全、保安全”，做到“三不伤害”。

当前，“我要安全”主题活动已经全面展开，我决心在这次活动中，认真学习安全理论，积极参加安全讨论，加强安全技能训练，使自己的安全水平有更大提高。

\_\_年在师分公司领导的亲切关心和大力帮助下，以强化内部管理为重点，以提高积极效益为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的。一年来在分公司各位同仁的帮助下，在全体员工的积极配合下，在站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。今年的主要工作有以下几点：

## 一、经营情况：

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。

进入\_\_年，在师分公司提供数质量保证的基础上，积极投身开拓市场中，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场。“高法”有78辆车，一直在长行加油站加油。我站从就看上一这家客户，他们不仅量大，而且是事业单位，在应收款上没有风险。我站先后登门拜访20余次，但都没有谈下来。可我站并没有因此放弃，我站开始寻找认识“高法”的朋友帮忙，在方方面面的努力下，“高法”已有来我站加油的意思，但担心我站的油品质量，担心司机套取现金。于是我站把兵团石油的数质量管理，以及油品进站没有中转环节，在经营管理中我们会帮助用油单位管理司机，使用油单位节约成本的管理方式向“高法”作了详细地介绍。用我站细致的管理工作终于打动了该客户。通过一个月的试运行，“高法”对我站的油品质量、内部管理、员工的服务都非常满意。最让该客户高兴的是，在我站加油后，每月油款比以前降低了5000元。“高法”的车队队长对我说：“我就是喜欢和兵团人打交道，兵团人实在、讲诚信。”

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，把最大的方便留给客户。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。

## 二、内部管理：

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20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。

今年是南湖路加油站和南湖北路加油加气站合并的第一年，而我站最大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。

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。高管领导在肯定工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。就

存在的问题进行整改，并增加绿化带。20年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。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，员工过生日，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。

### 三、安全管理：

1、今年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。

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。

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。

在公司领导的亲切关心和大力帮助下，在加油站全体员工的积极配合下，加油站在站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。今年加油站的主要工作有以下几点：

## 一、经营情况：

今年\_\_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，给我加油站的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，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180升油箱能加200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。当春耕时节，我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，我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“关键客户管理责任”，实施“点对点”竞争策略，销售有了新的突破，加油站共销售成品油\_\_吨，完成全年计划的115.23%，被公司评为20\_\_先进加油站。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

## 二、内部管理：

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20\_\_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。加油员实行末位淘汰制，用人人性化来管理。给全体员工一个紧迫的危机感，强化员工的工作效率、服务水平(加油八步法和岗位责任等来评比、考核，并将评比结果进行公开，对末位者进行教育，引导其走

到工作前面，教育也达不到先进者，对其进行下岗处理，考核优胜者，评为每月服务之星，并对服务之星进行奖励，这样做到奖罚分明，做到全体员工心服口服。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。

### 三、安全管理

1、站长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。

3、每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

### 四、服务方面

1、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”我站充分利用品牌优势(包括数、质量优势)，优质服务(向客户

提供免费用水洗车，提供可饮水等服务)，塑造油站新形象。

2、企业发展不是一个人的事，只要我们加油站全体员工同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，为社会作出应有的贡献。

各位领导，同事们：

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，然而员工还是认真清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，做好了限量和客户的解释工作，再解释中，要耐心细致的对客户讲清楚，要排好队，限量加油。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。

#### 四、自己对\_\_年的工作计划和打算，

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。

一年来本人尽了自己最大的努力，做了一些工作，这一切都离不开公司的正确领导，同时也离不开每天和我朝夕相处的站上每一位兄弟姐妹，与她们大力支持和团结奋斗，是分不开的，俗话说“上下齐心，其力断金”，相信只要我们共同努力，我们中心站加油站，一定能再上一个台阶，打造出完美的高绩效团队！在此我深深地感谢，成绩属于过去，可是挑

战还在未来，我清醒的认识到，只有自己的自身素质提高，才能积累更多的工作经验，同时在工作方面也有了更大的转变，促进业务水平，扩展与进步。今后我一定要多学习，多思考发扬优点，克服不足，坚持干中学，学中干，不断提高业务知识和自身素质的能力。在今后工作中继续努力，得到大家的指点和帮助。以上有不妥的述职请领导批评指正。谢谢大家！

## 加油员技师工作总结篇四

在上级公司正确领导下和大力支持下，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，一年来在我们全体员工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。完成上级下达汽柴油。滑油小包装。非油等销售任务。大幅提升加油站管理水平，完成上级交给的各项任务。我现将一年的工作汇报如下。

### 一、经营情况

### 二、安全管理

1、我站在保证安全生产同时，对员工进行安全思想教育，强化员工安全责任感，安全是第一，第一就是要安全，加强员工安全培训。做到员工懂安全，学安全。再到我要安全，落实岗位责任制，加强岗位练兵，做到强化管理。熟知岗位六大禁令，杜绝各类事故发生，加强各种预案演练，做到来之能战，战无必胜，把一切安全隐患处理在萌芽之中。让安全为企业发展保驾护航。

### 三、服务方面

1、从现场服务水平来看，我们加油的服务水平在不断提升，

现场服务能做到车到人到，服务以“微笑服务。温馨服务。快捷服务为载体。严格使用“加油十三步”和“收银六步曲”。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，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。

2、在服务中做实事感动每一位顾客。俗话说“有耕耘就有收获”，为顾客提供帮助、想用户之所想。急用户之所急。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，实现“国内一流”企业不断添砖加瓦。为我们目标努力而奋斗。

四、抓站容站貌管理。降低费用。做好员工思想工作环境卫生是一个常抓不懈一项工作。我站做法是每天早上交接班前对卫生进行交接，由接班人员对卫生进行巡视检查验收，发现问题就地解决。

## 加油员技师工作总结篇五

20xx年已经过去，回顾一年来的工作，重要做了以下方面：

一、办理办理家电下乡产品共xxxxxxx台。累计金额达xxxxxxxxxxx元，办理进程中做到加班加点，热情服务，对每一位来农户补贴的农户认真讲授国度的惠农政策和补助比例并及时把资金兑现到农户手中，做到把好事办好。

二、办理汽车摩托车下乡共xxxxxx台累计金额达xxxxxxxx元，对农户的材料认真审核，合乎要求及时办理，及时兑现，及时存档。

三、填制固定资产报表，波及各类固定资产累计xxxxxxxx万元，严厉依照市局请求办，及时填制，按时报表。

四、帮助地税，做好了小税种征收稽察工作，对所包企业进行摸底，核算税收底数，耐烦宣扬国家的税收政策和税法，对所包企业的税收做到应收尽收。

五、做好本人的本职工作，我在财税所担负出纳工作，平时产生业务较多，当真办理每一笔会计业务，及时跟银前进行核查余额，看看是否和银行相符，如呈现少登，漏登等及时补上，做到账证，账帐相符。

六、配合审计部分做好年度审计工作，发明账务处置问题不足的处所及时更改和完美。

七、就是配合党委政府做好核心工作，包含禁烧，企业征地、信访、综合管理、打算生养等中央工作，平时踊跃加入党委政府组织的各项运动，“中华勵志網”遵照党委政府制订的各项规章制度。包括会议轨制，点名制度等。

回想过去就是为了更好的展示将来□20xx年我将尽力工作，全身心的投入到自己的本职工作中去，脚踏实地，不辞辛苦，改掉从前的不足，发挥自己的长处，努力实现市局下达的各项工作和义务。

## 加油员技师工作总结篇六

作为加油站的管理员，怎样协助站长管理好加油站，是我始终追求的目标和努力工作的方向。

加油站是我们向社会提供服务，展示精神风貌的窗口。日常管理中我十分重视加油站形象管理，始终做到加油现场环境整洁、卫生，不留死角，并随时清扫加油车辆带来的泥沙纸屑。我承包站上最难搞的卫生区，只要是我在加油现场，基本上是扫把不离手。身教重于言教，员工们每当看到我拿着扫把打扫她们的卫生区时，不用我叫，他们自动就跑过来和我一起清扫了。在我和全站员工的共同努力下，展现在顾客

眼前的，每时每刻都是整洁、清新的环境。

加油站是一个员工的集合体，作为加油站管理员一项必不可少的工作就是协助站长管理员工。在对员工的管理上我不断加强学习，努力提高自身业务能力。要想管好别人，首先自己要知道去怎么管。我不断向许多有经验的老同志学习，我注重对《加油站管理规范》和公司各种制度的学习，做到自己应该怎样管、对员工怎样要求心中有数。做促进员工和睦相处的促进剂。员工们各有各的生活习惯和脾气，加强了解员工，及时将员工情况及困难向站长以不同方式汇报，使大家相知并相互理解，减少矛盾发生，建立和谐的工作环境。损耗管理工作是加油站的大事，损耗的大小直接关系到员工的薪酬，在协助站长加强损耗管理的工作中我从源头抓起，仔细核对每车进油单据，及时做好记录。从两方面入手：一是量油罐，看油罐空高的变化，二是每月和片区数质量管理员对加油机进行自校，检测加油机是否精确无误，发现损耗及时查明原并做好相关记录向站长汇报。接卸油品时，想方设法卸尽油罐车内的余油，做到点滴归仓。通过全体员工的共同努力，我站损耗管理工作取得长足进步，在片区排名中，取得第一的骄人成绩。

资金是企业的血液只有管好资金才能避免企业流血、失血、贫血等现象发生才能使企业进行有效经营。我按照谁销售、谁负责、谁回笼的原则及时将销售日报送交情况进行登记汇总，上报财务。狠抓现金管理，及时将加油站现金存入银行，不让大量现金在加油站过夜，以确保资金的绝对安全。及时检查资金投币情况，严格按投币管理制度办事避免因火灾、爆炸、被盗、被抢造成的资金损失。

我们加油站是ic卡发车站，自中石化加油卡上市以来，以其安全、方便、快捷的服务功能深得用户赏识，被广泛推广和使用，我从宣传ic卡的好处入手，不分上、下班，只要是遇见熟人就宣传ic卡，在我和同事的共同努力下，全年完成ic卡销售297张，冲值达到400多万元，破该站历史纪录，圆满完

成了上级公司下达的任务指标。及时办理各种ic卡业务，用户随时来随时办理，为顾客带来方便，深得用户的好评。带着美好憧憬，步入20xx年，我将不断鞭策自己，再创辉煌。

## 加油员技师工作总结篇七

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。

围绕公司零管部的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务，总结以下三点经验：

- 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。

自从当了主管以后，主要是分配和督促各员工的工作，其次就是以身作则从以下三方面带动员工积极展开工作：

- 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。

## 加油员技师工作总结篇八

尊敬的各位领导：

20xx年以来，面对需求下降、竞争加剧的复杂市场环境，作为东郊加油站经理，我带领加油站全体职工紧紧围绕阿里公司“扩销增量、减少成本”的工作目标，积极开展全员销售竞赛活动，抢抓机遇，争先创优，迎难而上，努力化解经济萧条带来的负面影响，正确应对需求减少带来的成品油销量下滑的困境，积极、主动、创造性地开展工作，经受住了严峻的市场考验。

现将一年的加油站情况向各位领导汇报如下：

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，东郊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。但是今年由于在直销油品方面出现较大的销售

问题，截止12月底只完成了成品油销售600余吨，未完成年计划。目前，我们正向着销售提升的目标努力。

1、作为站长在保证安全生产的平时，对员工进行安全教育，强化他们的安全责任感，要求加油站每位员工在做每一件事情前，先做到风险识别，要求每个人做好本职工作，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、加强了加油站的安全预案演练，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，做到大事不出，小事也不出，坚决确保加油站的安全。

3、由于加油站地处西藏这个维稳工作相当严峻的地方，加油站有责任，亦有义务，为祖国的和平、安全、统一尽一份力。全年每当敏感时期，油站员工都做到全员在岗，24小时在岗，在做好本职工作的同时，为祖国的和平、安全、统一做贡献。

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。

东郊加油站

20xx年12月24日

## 加油员技师工作总结篇九

20年在x公司领导的`亲切关心和大力帮助下，在加油站全体员工积极配合下，加油站在站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。今年加油站的主要工作有以下几点：

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，给我加油站的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，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180升油箱能加200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。

当春耕时节，我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，我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“关键客户管理责任”，实施“点对点”竞争策略，销售有了新的突破，加油站共销售成品油750吨，完成全年计划的115.23%，被x公司评为20先进加油站。目前，我们正向着更高的目标冲刺。

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20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。加油员实行末位淘汰制，用人人性化来管理。给全体员工一个紧迫的危机感，强化员工的工作效率、服务水平□x加油八步法和岗位责任等来评比、考核，并将评比结果进行公开，对末位者进行教育，引导其走到工作前面，教育也达不到先进者，对其进行下岗处理，考核优胜者，评为每月服务之星，并对服务之星进行奖励，这样做到奖罚分明，做到全体员工心服口服。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。

1□x站长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。

3、每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

1、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”我站充分利用x品牌优势（包括数、质量优势），优质服务（向客户提供免费用水洗车，提供可饮水等服务），塑造油站新形象。

2、企业发展不是一个人的事，只要我们加油站全体员工同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，为社会作出应有的贡献。

客户消费情况进行分类，对重点工程客户实“关键客户管理责任”，实施“点对点”竞争策略，销售有了新的突破，加油站共销售成品油750吨，完成全年计划的115.23%，被x公司评为20先进加油站。目前，我们正向着更高的目标冲刺。