

# 石化工人党员自我评价 工人党员自我评价 (模板5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢?下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

## 加油站实践报告篇一

这个暑假我非常有幸来到昌平的兴寿兴农加油站实习,虽然只有短暂的七天时间,但其中的乐趣只有亲身经历的人才会有体会。更重要的是,七天的实习让我增长了不少知识,可谓受益匪浅。

兴寿兴农加油站是直属于中国石油企业的一个中等规模的加油站。该站的主要成员有:一名站长,一名计量员,一名核算员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成:第一大块是加油区,第二大块是油罐区,第三大块是办公大厅。其中还包括一个监控室和一个财务室。第四大块就是工作人员的住处及餐厅。

来到加油站的第一天,就了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司,是国内销售额最大的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业,不能混为一谈。

在xx的排名中,中国石油跻身于世界500强企业之前列,排名第52位,而中国石化排名63位。中国石油是xx年年北京奥运会的合作伙伴,该企业的宗旨是“奉献能源,创造和谐”;企业精神:爱国,创业,求实,奉献。

中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩，和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户提供全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺：质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

在加油站里，强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“不准修车”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。加油站的工作人员经常教育我们在加油站里不准穿化纤的衣服，要穿全棉的。不准穿带铁钉的鞋。在给顾客加油时，一定要等司机把车熄火之后才能进行。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

在加油站实习，首先就必须学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。实习的第二天，站长就派了一个男加油员来教我们。他先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我们也学得不亦乐乎。

所谓加油十三步曲：第一步，迎候。第二步，指引车向。第三步，给司机开启车门。询问是否加满。第四步，为车主开启油箱盖。第五步，预置油量。

第六部，取下加油枪。第七部，加油。第八步，收好加油枪。第九部，拧上油箱盖。第十步，为车主擦车。第十一步，提示付款。第十二步，开发票。第十三步，清洁场地。我们要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事。

接下来，我们初步的认识及了解了加油机。加油机的前后面分别显示着三行数字：油量，金额及单价。在加油机的右侧有一个不大的显示屏，旁边是一些按键。这些主要是用来预置油量的。掌握这些其实是为我们实习加油打基础的。

清楚地记得我第一次实习加油，之前的取枪，插入油箱的步

骤都没出问题。由于我加油的车是一个小型的卡车，像这种柴油车的油箱喜欢呛油，要特别注意。我心中不免有些恐慌，不过还是尽量镇定。

双手紧握着加油枪，即不敢定枪也不敢把油量控大。只能加一会停一会，快加满的时候。突然一股油葱油箱喷了出来，溅了一地。当时的心情不能言传，我连忙向车主赔罪。并收好加油枪清理油箱口。加油员见状出来跟车主解释我们是实习生。还不住地安慰：这种情况是难免发生的，何况是初次，以后熟练有经验就好了。

在加油站里学到的第二件事就是开发票。据我自己所体验到的，开发票就是要细心，特别是一些微小的地方，一定要注意到。稍不小心就会给一些思想动机。

## 加油站实践报告篇二

尽快实施非油品业务的服务是新昌站目前的重点工作。

总结与建议：

在对新昌加油站的市场调查分析的过程中，我对加油站的认识逐渐从“加油站的业务就是加油，根本不需要什么管理”转变到“加油站是不仅需要足够的业务知识，还需要市场营销、财务管理、客户关系管理、创新管理等多种管理知识的行业”。因此，只有对加油站灵活管理，综合分析加油站所处的外部环境和内部环境，努力与客户搞好关系，加强服务质量和油品质量，积极学习外国加油站管理的先进经验，改进陈旧思想和方法，不断采用新的运营模式、管理模式和新技术，提高竞争优势，才能在持续增强的竞争环境中生存下来，立于不败之地！

热门阅读文章：

工商银行会计实习报告

机电专业寒假实习报告范文

师范生实习报告

## 加油站实践报告篇三

### 一、新昌加油站概况：

xx加油站坐落于北京市昌平区沙河附近，是中国石油销售北京分公司下属的一座加油站，此油站是中油销售公司在20xx年11月份从私人手中租赁而来，年租金150万。油站经过中油销售公司的整理改造，现在已经基本完善，即将被中国石油销售公司定为四星级加油站。油站目前占地面积达6000平方米，主要经营汽油（90#、93#、97#）和柴油（各种型号），主要市场是昌平——市区方向的高中低档汽油车和柴油车，油站汽油型号不超过97#，所以油站经营主要面向中低档汽油车和柴油车。油站拥有员工16人，其中总经理、副经理、会计、计量员各一人，营业员两人，其他人员为加油人员，站内普通员工月平均收入1000元左右，油站月销售油量为500吨左右。现在，油站正在逐步发展，各方面逐渐趋于成熟。

### 二、客户服务流程与hse（健康、安全与环境）管理

在客户服务流程方面，加油站把加油作业分为十三步曲，十三步曲是加油站的核心流程，是体现“以顾客满意为中心的流程设计”思想的集中体现。如图所示：

hse管理即健康、安全、环境管理，是一种以风险管理为核心的科学、系统、规范的管理方法。xx加油站积极实行hse管理，做到有备无患。

安全方面：油站定期开展安全教育，落实岗位安全职责，制定灭火预案，定期进行安全检查，安全检查分为日检、月检和年检三种。

环境方面：油站在油罐和加油机等处安装了油气回收系统，把环境污染降低到最小。

## 加油站实践报告篇四

今年寒假期间，我非常有幸来到我们县的加油站进行社会实践，虽然只有短暂的十天时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才会有体会。更重要的是，十天的实习让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

来到加油站的第一天，就了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销售额最大的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在xx的排名中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排名第52位，而中国石化排名63位。中国石油是北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”；企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩，和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户提供全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺：质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

在加油站里，强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“不准修车”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。加油站的工作人员经常教育我们在加油站里不准穿化纤的衣服，要穿全棉的。不准穿带铁钉的鞋。在给顾客加油时，一定要等司机把车熄火之后才能进行……这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

在加油站实践，首先就必须学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。实习的第二天，站长就派了一个工作突出的加油员来教我们。他先给我们示范，时不时给我们纠正错误，我们也学得不亦乐乎。所谓加油十三步曲：第一步，迎候。第二步，指引车向。第三步，给司机开启车门，询问是否加满。第四步，为车主开启油箱盖。第五步，预置油量。第六部，取下加油枪。第七部，加油。八步，收好加油枪。第九部，拧上油箱盖。第十步，为车主擦车。第十一步，提示付款。第十二步，开发票。第十三步，清洁场地。我们要把这十三步的.每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事。

接下来，我们初步的认识及了解了加油机。加油机的前后面分别显示着三行数字：油量，金额及单价。在加油机的右侧有一个不大的显示屏，旁边是一些按键。这些主要是用来预置油量的。掌握这些其实是为我们实习加油打基础的。清楚地记得我第一次实践加油，之前的取枪，插入油箱的步骤都没出问题。由于我加油的车是一个小型的卡车，像这种柴油车的油箱喜欢呛油，要特别注意。我心中不免有些恐慌，不过还是尽量镇定。双手紧握着加油枪，即不敢定枪也不敢把油量控大。只能加一会停一会，快加满的时候。突然一股油葱油箱喷了出来，溅了一地。当时的心情不能言传，我连忙向车主赔罪。并收好加油枪清理油箱口。加油员见状出来跟车主解释我们是实习生。还不住地安慰：这种情况是难免发生的，何况是初次，以后熟练有经验就好了。

在加油站里学到的第二件事就是开发票。据我自己所体验到的，开发票就是要细心，特别是一些微小的地方，一定要注意到。稍不小心就会给一些思想动机不纯的人提供做假账的机会。总之，大概要注意这些方面：一，填写金额时要区分大小写，不能涂改，否则作废。二，在所填金额前要封顶。三，注意所填单位和开发票的日期。开发票还需要讲究速度，要快要准。

我们还学习了测油。很遗憾由于汽油味太重受不了，所以没有亲手操作。只是看计量员给我们示范了一次。

实习的最后两天安排我们学习财务方面的内容。要掌握财务管理知识一蹴而就的事，就算掌握财务室里的仪器也要花很长时间。我们首先看加油站里的会计师给我们演示了一天的财务管理，一天的管理分白班和夜班两个时间段，其中每一个时间段的财务状况都要汇总一次，一天结束后财务总结的报告就会从电脑的打印机里面打印出来，最后又通过传真机将报告上的数据保存并传送回分公司。财务管理知识要学得实在太多，一些的专业基础还需要在今后的学习中去了解掌握。这次在加油站的实习让我对财务管理这个专业加深了兴趣，无疑是对自己以后学习的一次推动。

十天的实习结束了，回顾一下，意外地发现自己还有这两方面的收获。第一，对油的了解，加油站的油分为汽油和柴油两种。目前使用的汽油有90#，93#，97#三个型号。油的质量依次增高，价格也随之增长。使用的柴油主要是0#，5#，-10#，-20#。柴油型号的划分是依据凝固点的不同而划分的，它的单价随型号的降低而升高。这点与汽油刚好相反。第二，是对车的型号的认识。以前只知道分清货车卡车的不同。并不注意它们的品牌，特别是轿车的品牌，而现在却能叫上好多。如奔驰，宝马，奥迪，别克，马自达，本田，丰田。。。。。。其实认识这些车的品牌也是为给车加油带来方便。哪些品牌车应该加更清洁的油而哪些应该加一般型号的油。现在我遇上一辆车的第一反应就是看车的品牌，这种感觉实在奇妙。

而且我也知道了，作为一名加油员，每个站的日销量是由该站加油员的服务决定的，第一是引车服务是前提。我们加油站以后不但是加油——购物，还有可能是购物——加油。安全第一，我们不但要保证自己的安全还要保证客户的安全。看到客户例如打电话，吸烟等危险要立刻制止。我在站上每天都要面对许多客户，而我们都要面带微笑去迎接客户。要

注意与客户说话时的语气与语调。

这次实习是一次难得的机会，或多或少学到了一些东西。无论从理论知识上还是从社会知识上，都有了不小的收获，希望以后有更多锻炼实践的机会。

## 加油站实践报告篇五

在离寒假还有半个月时，我就盘算着怎样度过这样一个前所未有的漫长寒假，首先钻入我思想的第一个念头就是进工厂锻炼一下自己，一是因为作为一个农村走出来的孩子，本身就具备了吃苦耐劳的精神；其次，经过了一年的大学学习阶段，我发现所学习的专业知识压根没能用于社会实践中。所以，我便坚定了先进工厂的想法，走进社会，去学习一下社会经验，从而不断提高自己。

由于需要考虑工资、工厂的设备以及管理制度等问题，找工作的历程可谓一波三折。可喜的是，在学期接近尾声之时，一名大四的寒假工代理师兄介绍我们去东莞三特益电子有限公司做年前的寒假工，其中，我们班就有4名同学在详细了解情况后征得家长同意的情况下决定一同报名打算去东莞三特益电子有限公司打工。

由于我们专业放假较早，于是，其中一名同学提议早点进工厂工作，在大家都没有异议的情况下，我们4人独自坐大巴去东莞。到达工业区已经是深夜了，公路上只有稀疏的车辆来往，傍晚的寒风更是让人有种惊悚的感觉。尤其悲剧的是，我们简简单单的行李，没有席子，没有棉被，当晚，我们几个人只有拿报纸铺在床板上，用衣服当被子盖，蜷缩成一团。如此狼狈以及疲倦的历程注定了第二天的工作很艰巨。

### 一. 我的社会实践活动内容

第二天早上，我们经人事部门安排，车间主任给我们分配组



别，待组长登记完后给我们简单介绍了一下车间的规章制度后便带领我们参观了生产线，并安排我们在不同的岗位学习一天。第二天，我们正式进入了紧张的车间生产工作中，车间是流水线式生产，一条流水线6个人分5个站别，分别是测试站、外观检测站、镀锡站、拧线站、切线站。我的工作是在钮线站，有时也会到外观检测站帮忙，我的任务是将前面剪过来的未成品的三根线钮在一起，或检查产品的外观是否合格。主要有以下几点：

1. 将前面前面切过来的产品的三根长线拧在一起，并将另外三根短线拨直，保证不让它们挨在一起，以方便下一站别的工作更顺畅。

3. 检查脚位：看长短是否一致，是否有弯曲，是否粘有异物，是否有缺焊漏焊现象等。

然而，拧线对我来说最累的工作了刚刚工作的时候干了不一会手就起了一个泡。并且在刚刚开始干的时候拧的不合格，还返工了。第三步，就是镀锡，将钮好得线的线头镀上一层锡，镀锡之前要看好丝，镀锡的时候要镀到根，要不然还要返工。第四步，就是砸端子，将镀好锡的线的另一端砸上端子，这一步摇动机器。第五步，就是插线将砸好端子的线分别依次插到线头里，要卡到位，否则还要返工。

## 二. 发现问题及建议

### 范文二

转眼间，现在已经是大三了，假期也不再像以前那么多了，

在这个假期我做的事情也没那么多，主要做了几件事，学车、设计公司实习、旅游。不是那么的充实也算可以了。

马上快要毕业了，时间也越来越紧了。玩的时间没那么多了。

趁现在还有时间多学点东西。没有办法只有自己多学一点，在社会上才能多一份筹码。回家去了青岛旅游，这个地方已不是那么陌生。来的次数已经很多了。到这里来到处转了转，体会一下、开阔一下眼界。石河子虽然也是个市但是与沿海城市相比还是差的比较多。体会不到城市那种拥挤、快节奏。到步行街，去商场。看看高档的商品，虽然现在还没能力买，但是还是可以饱饱眼福的。我发现自己和这个城市还是有差距的。有一种担心，我怕我自己适应这里需要的时间会长一点。我到这里不知道该从哪里下手。是眼高一点，还是低一点。是从小公司做起呢，还是先进大公司学习，然后在到小公司创业。想的比较多了。走到那一步就知道该怎么走了。学好自己的专业在说吧！

回到家之后，在家的附近找了一个“尚美”的设计公司。来这家公司主要是因为里面有我一起比较好的哥们。来着也是为了帮点忙，做点室内效果图。这家店主要是做壁纸的，主要经营(壁纸、液体壁纸、手绘)等。店的规模还是比较小的，公司一共四个人。主要注意些小工程。听哥们说是要做家装这一块，但是自身条件还不成熟。对家装这一块还做不来。对家装没有什么概念可依。只是照葫芦画瓢，不懂设计的`概念。在学校学习时老师总是说做设计是为少数人服务的。就是说我们的设计就是要高贵，拒绝庸俗！看到他们在给客户介绍壁纸时，就是问一些很浅显的东西！比如说，“你喜欢深点颜色的壁纸，还是前点颜色的。”“你喜欢小花，还是大花，还是没花型的”。大多的客户都是问问就走了！他们这样问是不是符合业主的“口味”

是浅显易懂还是让业主觉得介绍的很业余，不相信实力！这些都不得而知了！有几个业主是冲着这里的手绘来的，手绘也是这几年比较流行的一种时尚！当然价格也是不菲的！收费也是相对比较高的！我们两个人给一个业主画了一幅手绘，在玄关的位子，原来画画时画的东西还是比较复杂的，所以话墙体彩绘时还是比较上手的！起形还是比较简单的，但是在用颜料涂色时，业主要求画的比较平整，这就需要格外的细心、耐

心了!只有让业主觉得非常满意，我们拿钱的时候才会比较好拿!赚钱不是那么好赚的，就拿做一个手绘来说啊，首先有业主，让业主相信你的能力(谁也不想让自己干净的墙变丑)，确定方案，施工，业主“认可”，拿到酬金。哪一步出现差错，所有的流程就不会那么完美!

到实习时时间已经很紧很紧了，所以赶紧把车学了，因为到自己工作时可能没那么多时间去学了。所以就趁这不长的假期里挤挤时间，把驾照学出来。