

2023年木府导游证要门票吗 云南丽江木府导游词(优秀5篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

加油站经理述职报告篇一

岁末将至，回想自己一年来的工作，想了很多，分析一下自己所分管的加油站工作，真想好好总结一下自己。把一年的工作写在纸上，却不知从何落笔，盘点自己的工作，有得有失。对于成绩，得力于公司领导的正确指导和帮助，全站员工的秉力支持，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了一定的成就，有了新的进步。但纵整体工作，也有不尽人意之处，下面本人就全年工作情况进行一次陈诉：

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，争先创优，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，要求班组成员巩固进站加油顾客，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xxx吨，完成年度任务的xx%其中柴油xxx吨，同比xx%汽油xxx吨，同比xxx%润滑油销售吨，

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，不走过场，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。

不足之处：

- 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。

加油站经理述职报告篇二

一年来，我在加油站经理的带领下，严格按照“加油站管理规范”和“标准站创建”的要求，资源统一配置，严把进油渠道，及时与业务联系，申请配送油品。1—11月份共计接卸油品车，拉油车辆无论白天、夜晚还是节假日到站，都及时

进行接卸，并严格按照卸油操作规程，规规矩矩作业，核对铅封，核实油品种类、数量、质量，然后在接卸，并严格按照操作规程和加油站工艺流程操作，确保油品质量、数量和安全工作无差错。严把库存，做好卸前、卸后计量、日计量，随时掌握库存，保证油品供应。每月进行一次库存盘点，及时准确掌握油品进、销、存数量和损溢情况。严把销售数、质量，按期送检计量器具，检定加油机，为顾客提供质优量足的油品，顾客数、质量零投诉。在营业现场帮助员工做好各方面的工作，遇到问题耐心的向顾客做好解释工作，赢得了顾客对加油站的信任，提升了中国石油的形象。

在设备管理工作中，严格按标准站创建要求，整整齐齐，按期检修，按时巡检。3月份按期申报，及时检修消防器材和更换药剂，为加油站的安全提供保证。每周对不运转的发电机试机一次，按季节温度的不同更换机油，并维护保养，使发电机随时处于良好的状态。对加油机、油罐及附件、电器线路及设施进行日常巡查，每月进行一次安全检查，发现问题及时处理。每季度检修一次阻火器，保证各种设备安全运行。作好各类记录，使各项工作规范化。在日常工作中，以身作责，关心员工生活，搞好环境卫生，着装整洁，微笑服务，文明礼貌，在任何时候都把顾客放在第一位，让顾客切实感到满意，定期和不定期到周边企、事业单位进行拜访，建立客户档案，争取来站加油，增加油品销量。以良好的环境和优质的服务赢得了顾客的好评，提高了加油站的销量。

加油站经理述职报告篇三

安全是做好各项功能工作的前提和基础，只有安全才能出效益。在工作中，我严格要求自己，从思想上高度认识安全工作的重要性，时刻保持高度警惕，操作规规矩矩，严格要求，坚决杜绝违章操作。接卸油品严格按规范操作，安全设施，消防器材摆放整整齐齐，杜绝违章作业。营业现场发现违规操作现象及时制止。督促提醒营业人员按规定投币，做好自身防护，保证人身安全。加油设备及时维护，不带病作业。

现场发现不安全因素，立即进行清除，加油站无力整改的隐患，每月上报一次隐患台账。坚持值班制度，把加油站的安全放在第一位。

加油站每周召开一次安全例会，对员工加强安全教育，杜绝了“三违”现象的发生。组织员工定期和不定期进行消防演练，制定各种安全事故应急预案，要求每个员工熟悉应急处理程序，熟悉各自的职责。在日常工作中切实负起责任，现场进行监督、检查，发现隐患及时上报，及时整改。11月底因工作需要，我到旅游路加油站进行施工监管，工作深红尽职尽责，确保了安全无事故。四、廉洁自律，以身作则，忠实履行增加的职责。

一年来，我时刻牢记自己的职责和责任，时时处处严格要求自己，认真学习，不断开拓进取，廉洁奉公，秉公办事，主要做了以下几点：

- 1、认真学习党和国家路线、方针、政策，不断提高自己的思想政治素质。
- 2、是严格履行《领导干部廉洁自律承诺书》《职业道德规范确认书》，以身作则，模范带头，在加油站内部管理中，坚决做到公开、公平、廉洁自律、奉公守法。
- 3、是积极教育和引导员工遵章守纪，开拓进取，开展站文化建设，保持了良好的站风。

回顾一年的工作，虽然取得了一定的成绩，但也存在着不足，在业务理论和组织能力上还有待进一步提高，综合素质上距公司要求还相差甚远，在今后的工作中，要进一步强化敬业精神，增强责任意识。诚心的希望各位领导和同事提出批评和建议，使我的工作成绩更上一个台阶。

谢谢大家！

加油站经理述职报告篇四

公司领导、各位同仁大家好：

我于20xx年被聘为xx加油站站长，一年来在xx分公司领导的指导和培养下，在各位同仁的热情帮助和积极配合下，自己在思想政治、管理能力、工作能力、协调能力等方面有了较大的进步与提高。同时也找出自身存在的不足与差距，从而更好地为今后的管理工作打好基础。下面我就这一年的所作的工作及今后的工作思路作以下汇报：

自从20xx年被聘为xx加油站站长之后，在这一年期间，在师分公司的严格要求和帮助教育下，无论在政治上，还是在思想上都有很大的提高。明确了一名基层管理者必须拥护党得政策。目前我们正处在教育改革时期，作为加油站的管理人员，就要积极投身到加强加油站管理，提高经济效益中去，为企业的发展做出贡献。明确了当一名合格的基层管理者，必须提高自己为人民服务的本领。在日常工作中，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极向党员同志学习，充分利用业余时间刻苦学习油品知识、润滑油知识、消防知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层管理者，如何才能带领全站人员为公司争光?如何才能更好提高销售量?如何降低应收款?是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此我在日常工作中，严格执行《兵团石油公司 规章制度》、《加油站规范服务》。强抓内部管理，努力使加油站的管理工作步入规范化、程序化的轨道，进一步提高加油站的经营管理水平和服务质量。

人才成就企业，企业造就人才。当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以必须学习、学

习再学习，创造、创造再创造，是摆在我面前的首要任务。今年是xx加油站和xx北路加油加气站合并的第一年，而我最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我要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。以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文化利益为落脚点，增强员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，坚持以人为本的管理方式，做到政治上相信他们，工作上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职工作做好做扎实，激发了员工的工作热忱。在工作中尽量以真诚、宽容、理解的态度处理好工作、生活中的点点滴滴，关心和帮助站内员工在工作和生活中遇到的困难，融洽处理与新员工的关系，并谦虚谨慎的感悟和学习中国石油的先进管理理念和工作作风，使日常工作正常高效的发展。

人们常把成功归为三要素“天时、地利、人和”，说到底还是凝聚力的问题。我总认为“人心齐，泰山移”，因此我从“以人为本”的管理做起，从自身垂范做起，在工作中倡导集体主义，团队协作精神和爱岗奉献精神，自律，垂德、垂范，常常从我做起。要求别人做的我自己先做。在这一年中，每逢过年过节我都会带头值班，并给本站当班员工准备一顿丰盛的晚餐。一年来我从未和家人过过一个节假日。遇上员工的生日，会给员工买蛋糕，开生日party。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。为结束xx加油站零绿化的历史，我自己动手建绿化带、栽花、育花、上肥，使我站室外有了绿色亮点。盆花也由去年的20盆增加到80盆。

1. 精细化管理工作中做还不够。各种文本填写不够及时和完整。

2. 今年xx北加油加气的销售量不理想，未完成分公司下达的销售任务。其主要原因是我缺乏开拓市场的主动性。

3. 员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

1. 加强市场占有率，积极开发新客户，努力提高销售量。

2. 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。

3. 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。

印度诗人泰戈尔曾经说过“果实的事业是伟大的，花的事业是甜美的，而叶的事业是平凡的。”加油站的工作就是一种平凡而艰辛的职业。在这平凡的职业中，不知不觉已过了6年多时间。“工作着是美好的”。当工作进展顺利，获得一些成功的时候，我觉得“工作着是美好的”；当克服了困难取得成功以后，我更觉得“工作着是美好的”。追求人生的完美，尽管那伴着的是千辛万苦，可我还是没有放弃我的追求。为之我付出了几乎我的全部。但是，看着加油站天天有变化，员工天天有进步，我觉得自己活得很踏实，活着很有质量。“当好主人翁，为零售做贡献”，是我的出发点和落脚点。当前，开放的市场给了我们施展本领的宽广空间，我们要在创精品油站，在数量、环境、优质服务、人员素质上多下功夫，苦练内功，全方位参与市场竞争，树立公司品牌，为企业做出更大的贡献。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

加油站经理述职报告篇五

加油站是指为汽车和其它机动车辆服务的、零售汽油和机油的补充站，一般为添加燃料油、润滑油等。下面是本站小编为大家整理的20xx加油站经理述职报告范文，欢迎阅读。

一年来，我们加油站在上级领导的正确指导和帮助下，在加油站经理的带领下，通过全站员工的共同努力，1—11月份共计销售油品9302吨，超额完成了公司下达销售任务，“标准站创建”、“五型班组建设”等各方面工作取得了好的成绩，保持了“三星”级加油站，使各项工作经营业绩迈上了一个新台阶。实现了全年安全无事故。

现将一年来我的工作情况向大家作以汇报：

一、加强学习，不断提高自身素质。

考核，使每位员工都成为合格的职员，为全年各项工作取得好的成绩打下坚实的基础。

二、加强内部管理，提高服务质量。

一年来，我在加油站经理的带领下，严格按照“加油站管理规范”和“标准站创建”的要求，资源统一配置，严把进油渠道，及时与业务联系，申请配送油品。1—11月份共计接卸油品车，拉油车辆无论白天、夜晚还是节假日到站，都及时进行接卸，并严格按照卸油操作规程，规规范范作业，核对铅封，核实油品种类、数量、质量，然后在接卸，并严格按照操作规程和加油站工艺流程操作，确保油品质量、数量和安全工作无差错。严把库存，做好卸前、卸后计量、日计量，随时掌握库存，保证油品供应。每月进行一次库存盘点，及时准确掌握油品进、销、存数量和损溢情况。严把销售数、质量，按期送检计量器具，检定加油机，为顾客提供质优量

足的油品，顾客数、质量零投诉。在营业现场帮助员工做好各方面的工作，遇到问题耐心的向顾客做好解释工作，赢得了顾客对加油站的信任，提升了中国石油的形象。

在设备管理工作中，严格按标准站创建要求，整整齐齐，按期检修，按时巡检。3月份按期申报，及时检修消防器材和更换药剂，为加油站的安全提供保证。每周对不运转的发电机试机一次，按季节温度的不同更换机油，并维护保养，使发电机随时处于良好的状态。对加油机、油罐及附件、电器线路及设施进行日常巡查，每月进行一次安全检查，发现问题及时处理。每季度检修一次阻火器，保证各种设备安全运行。作好各类记录，使各项工作规范化。在日常工作中，以身作则，关心员工生活，搞好环境卫生，着装整洁，微笑服务，文明礼貌，在任何时候都把顾客放在第一位，让顾客切实感到满意，定期和不定期到周边企、事业单位进行拜访，建立客户档案，争取来站加油，增加油品销量。以良好的环境和优质的服务赢得了顾客的好评，提高了加油站的销量。

三、落实hse管理，提高安全知识。

安全是做好各项功能工作的前提和基础，只有安全才能出效益。在工作中，我严格要求自己，从思想上高度认识安全工作的重要性，时刻保持高度警惕，操作规规矩矩，严格要求，坚决杜绝违章操作。接卸油品严格按规范操作，安全设施，消防器材摆放整整齐齐，杜绝违章作业。营业现场发现违规操作现象及时制止。督促提醒营业人员按规定投币，做好自身防护，保证人身安全。加油设备及时维护，不带病作业。现场发现不安全因素，立即进行清除，加油站无力整改的隐患，每月上报一次隐患台账。坚持值班制度，把加油站的安全放在第一位。加油站每周召开一次安全例会，对员工加强安全教育，杜绝了“三违”现象的发生。组织员工定期和不定期进行消防演练，制定各种安全事故应急预案，要求每个员工熟悉应急处理程序，熟悉各自的职责。在日常工作中切实负起责任，现场进行监督、检查，发现隐患及时上报，及

时整改。11月底因工作需要，我到旅游路加油站进行施工监管，工作深红尽职尽责，确保了安全无事故。四、廉洁自律，以身作则，忠实履行增加的职责。一年来，我时刻牢记自己的职责和责任，时时处处严格要求自己，认真学习，不断开拓进取，廉洁奉公，秉公办事，主要做了以下几点：1、认真学习党和国家路线、方针、政策，不断提高自己的思想政治素质。2、是严格履行《领导干部廉洁自律承诺书》，《职业道德规范确认书》，以身作则，模范带头，在加油站内部管理中，坚决做到公开、公平、廉洁自律、奉公守法。3、是积极教育和引导员工遵章守纪，开拓进取，开展站文化建设，保持了良好的站风。

回顾一年的工作，虽然取得了一定的成绩，但也存在着不足，在业务理论和组织能力上还有待进一步提高，综合素质上距公司要求还相差甚远，在今后的工作中，要进一步强化敬业精神，增强责任意识。诚心的希望各位领导和同事提出批评和建议，使我的工作成绩更上一个台阶。

谢谢大家！

申请人□xxx

xxxx年xx月xx日

20xx年以来，面对需求下降、竞争加剧的复杂市场环境，作为经理，我带领片区13座加油站全体干部职工紧紧围绕市公司“扩销增量”的工作目标，积极开展零售全员销售竞赛活动，抢抓机遇，争先创优，迎难而上，以xx公司20xx年内控年为契机，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、创造性地开展的工作，取得了较好的经营业绩，经受住了严峻的市场考验。截止8月份，汽柴油销量达吨，完成年度任务的，其中柴油吨，同比，汽油吨，同比。润滑油销售吨，同比。在市场较为狭窄的随南片区，卡加油比重。同比。非油品销售额

万元，开创了加油站非油品销售创效新纪元。

现将前一阶段的工作向各位领导述职如下如下：

一是凝心聚力，让员工对形势有充分的认识和估计。我利用片区座谈会和平时巡站的机会，讲形势，摆困难，在广大干部职工中牢固树立市场意识，把满足客户需求作为永恒的追求，不断开拓市场、占有市场，巩固和扩大市场基础。如去年、前年油品资源紧缺，连三岁小孩都会卖油的局面一去不复返。卖方市场转向买方市场的大局已定，其次，片区内国家无重点项目，大中型厂矿稀少，如加油站在去年有一个xx公司，生产汽车配件外销，一天发货平均三至五车，多的时候一天发十来个车，一辆车每次加油1-20xx元，今年受世界性金融危机影响，产品基本卖不动，加油站销量因此锐减；有个磷矿，去年每天仅矿山车辆用油就有2-3000元，今年没有了。而且该站因形象改造原因关门停业，一定程度上加大了本片区任务完成难度。形势分析、思想动员激起员工背水一战的雄心，工作热情和积极性大大提高。

二是转变职能，把经营管理的重心向一线和前沿阵地倾斜。今年，我从接手管理片区以来，切切实实摒弃当领导就是指手画脚、下死命令的坏毛病，做到真正为加油站、为员工解决实际问题，排解后顾之忧。片区所属加油站分布很不均匀，巡站一次一般得花一天到一天半时间，行程200余公里，我不怕路途遥远，每月坚持巡站三至四次，每次巡站逐站确定工作侧重点，例如员工手册熟练掌握程度，加油“八步法”操作熟练程度，安全生产铁律、十大禁令能不能记牢，站内环境卫生是否干净整齐，员工仪容仪表、精神状态如何，员工情绪是否稳定，做到心中有数，运筹帷幄。每次巡站时我还不忘把下发的关于规范服务的文件、学习手册发到每个员工手中，便于他们学习掌握，让员工的服务水平和质量在实践中不断提高，让员工素质在锻炼中不断提升，让员工在岗位上茁壮成长。

三是找准切入点，抓重点，攻难点。20xx年，销售形势异常严峻，如何扭转销售下滑的势头一直困扰着我们片区的每一名干部职工，虽然我们有石化金字招牌，但是各种挑战仍然严峻地摆在我们面前。通过对形势的比对分析，我们着重抓了以下几个重点工作：

一) 狠抓规范化服务。我们以片区形象站为龙头，以乡镇达标站为中心，以其它小站为纽带，在规范化服务上狠下功夫，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，顾客进站加油，员工严格执行“跑、笑、迎、唱、送”五字诀，用优质、热忱、周到的服务留住我们的回头客，与个体站、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，让广大顾客朋友感觉到在中石化加油站消费放心、舒心。此外，我们还在片区教学基地组织了三期规范化服务培训，参训60人次。片区兼职教员用先进的幻灯教学软件较系统讲授了油品知识、企业文化、hse基础知识、规范化服务等课程，并现场教学加油“八步法”基本要领。

共2页，当前第1页12