

加油站工作总结(实用10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

加油站工作总结篇一

油站坚持发展主营业务,不断扩大市场份额,强化加油站内部管理,严格控制业务成本,牢固树立“xxx安全第一”的安全生产理念,完善和谐企业建设长效机制,寻找工作中的差距和不足,开展各项工作,现将20_年上半年度工作总结如下:

1、经济指标完成情况

上半年累计销售油品(1-7月)吨。其中

的。较上年同期20_0吨相比,增加吨,增幅为,日均销售吨。

上半年累计销售便利店商品元(不含机油),完成

年度计划万元的%。累计销售润滑油,合计销售金额元。

2、销售业绩增长的原因

20_年兰海加油站坚持以市场为导向,深入市场需求,开发与

1北龙口加油站

维护新老客户,强化加油站油品数质量管理,严把油品进站关,狠抓服务质量水平,不断提高兰海加油站的综合竞争能力,以中石油的良好口碑打造精品加油站。

3月份，我站对京藏高速的青海、宁夏市场进行调研，根据市场销售情况，分析市场环境，及时制定营销策略。通过电话、现场拜访固客户，宣传我站的新形象、油品的数质量，询问客户用油变化情况，拉近与客户的距离，防止客户流失。在此期间，我根据客户档案，制定客户拜访计划，拜访内容，并对客户反馈信息整理、汇总、装订，保证了客户资料的有效性、完整性。每月根据周边市场的调查，取证制成目标市场调查表，顾客满意率调查表，保证了加油站的客户管理工作及时到位，为营销策略的制定提供了依据。

“全无小事”、“我要安全”的思想转变。开展“lec”法风险识别，做到“能识别，会防范”；建立员工安全学习培训档案卡，使每一位员工从思想上做到本质安全。在平日的工作中对加油站各重点部位加强夜间巡检及过夜资金的及时抽查，对发现问题的及时更正和更新。

20_年，在年初工作部署会议中，杨总对今年的工作标准提出了更高的要，在加油站管理工作中，兰海加油站本着诚信经营的理念，抓好油品数质量工作，严把油品质量关，认真履行计量员岗位职责，做好油品的测量、验收、帐表记录等工作。日常工作中，不断提高各岗位人员的业务水平，减少工作中的失误率，保证油品进货的正常。在加油站人员管理中，组织全体员工认真学习站内制定的《交接班管理规定》、《考勤管理办法》、《站荣站貌管理办法》等管理制度，要求每位员工严格要求自己，工作上不放松、不慢怠，利用空闲时间做好”十三步“、“”收银六步“的练习，并由经理进行考核。站严格按照公司下发的各种资金管理文件。针对每日交易量大，过夜资金多的情况，制定了《资金管理办法》，规定了资金管理的责任人及管理措施，保证每日经营中，员工随身营业款及时投放，无超额现金；隐蔽式、多投币口保险柜钥匙分人保管；每日银行收款有人复核、监督；各种发票、资金按要求存放，帐务日清月结。

今年年初，根据公司的要求，我站全体员工要参加了公司安排

的操作培训, 在培训中员工能够认真揣摩操作服务中的每一个细节, 并且参加了公司的统一考核, 考试的结果影响到员工工资的增长和合同的续签, 是一项不容忽视的工作, 通过公司培训, 帮助员工提高技能增强业务素质水平, 为我站打造精品加油站注入新的力量。

20_年下半年工作计划及措施

下半年兰海加油站的工作任重而道远。主要为两大块1、如何实现销量的增加, 确保提前超额完成公司下达的各项业绩指标。

2、如何提高加油站的管理工作, 确保整体管理上水平、上台阶。

一、集思广益, 全员行动, 保证销量不减, 市场不丢

工的评选条件。此外, 每位员工要通过自己的努力争取一批属于自己的客户, 提高车辆进站率、油箱加满率、客户回头率。2、明确客户开发维护责任, 客户的开发与维护是一项长期而又细致的工作。一两个人难以做到面广、及时, 准确。对此, 我站计划发动全员参与客户的开发与维护中。对年销量20吨以下的客户分解到每位加油站联系维护。50吨以下的客户由加油站经理出面开发。通过全员的分工协作, 增加客户信息的获取途径, 提高客户开发的效率。另外, 我站还将成立“油品业务拓展小组”。利用员工们的公共关系, 深入各个领域, 了解用油需求, 拉近相互关系, 争取建立长期合作机制, 扩大油品销量。

二、认真学习, 严格执行, 保证管理上水平、上台阶

1、员工管理

20_年兰海加油站以新形象展示。人员的形象、综合素质都要

发挥很大的作用。我站按照培训计划继续加快《规范》的学习工作。确保员工对《规范》的内容了解，熟记，并很快地运用到工作中。其次严格按照站内制定的各项规定的要求，加强员工违纪、违规的考核，保证每位员工将良好的形象展现给客户。以创建“五型班组”即“学习型、安全型、清洁型、节约型，和谐型班组为目2提高班组的凝聚力，培养出一些知识型、技术型的优秀员工。做好员工队伍的模范与带头人，保证班组的的管理向站长管理考齐，构建一支能管理的团队，使站内的管理层层分解，为员工创造提升自身价值的舞台。

三、安全方面：

安全工作是我们的第一生命线，我站围绕公司安全工作要点，深入开展“安全环保基础年”活动，严格落实集团公司反违章禁令及实施细，每天在站训时背诵反违章六条禁令内容，让员工入脑入心，以提高员工的安全意识，责任意识和自我防范能力，要求每位员工都要熟记各自安全职责，明确责任，用制度约束自己的不安全行为。制订“安全环保基础年”活动方案；设备检修计划，并按计划实施，我们不仅严格落实安全日检查、周检查和月检查，将安全隐患排除在第一时间里，对于检查出的问题，我们自己不能排除的就立即上报公司相关部门，及时解决。每月我站还按计划开展qhse应急救援预案演练和总结工作，员工不仅熟悉了预案演练中自己的岗位职责，还增强了配合能力，实现了预案演练的最终目的。

加油站工作总结篇二

我叫常世凤，山西省朔州市人，出生于1985年，本科毕业于海南师范大学物理系，现在是北京工业大学应用物理学院的在读硕士生，于20xx年加入中国共产党。

我于20xx年10月经过省里百人百站招聘考试，光荣成为了山西朔州石油分公司的一员，经过20多天专业知识和技能的培

训，使我对以后从事的工作和所需要的知识技能有了全面的了解。20xx年11月中旬我被分配到建设路加油站踏上了我的实习生涯。

这座加油站地理位置有点偏，我家离加油站骑自行车大约得半小时，设备和环境与市里的其它先进站都有一定差距，站长是荆建军，会计计帐员是田建平，六个加油员，一个计量员，对于一个刚刚迈向社会的学生，虽说对今后所从事的工作和环境有一定的心理准备，苦和累，但当我第一天兴高采烈地去报道，真正面对现实时，不免有点气馁，感觉到了理想和现实的差距，刚开始在工作中，我积极听从站长的安排，脚踏实地一步一个脚印从基础做起，我主要从事加油和计帐工作，经过认真学习，不耻下问，由不懂到懂，由掌握到熟练，逐渐在工作中迈向新台阶，在工作中，以认真负责的态度，一丝不苟，豪不马虎，从不把个人情感带到工作中，因为我时刻牢记自己的工作的重要性，比如在一次加油中有差错，小则给顾客或者加油站带来经济损失，大则会造成一场事故在一次计帐中，一个小数点的错位或数字的差错都将给站和公司带来很多麻烦。

在加油站的日子，这样的例子不胜枚举，我相信很多一线加油员都有这样的经验。诸如有的顾客加完油支付*币、残币的，有的在夜里加完油后，一踩油门开车就跑的。更有甚者，仗着一身酒气或是心情不好，拿加油员出气，进行人格侮辱。好在我们每次遇到这样的问题，在站长的带领下，我们共同商量解决，姐妹们互相帮助支持，相互安慰，互相鼓励。我们不断的总结经验教训，知难而上，以一颗积极向上的心态迎接新的挑战。

就这样日复一日，我不畏严寒，风雨无阻地坚持每天按时上下班，在站长和会计的严格要求和耐心指导下，在加油姐妹们的热情帮助下，我逐渐掌握了加油站的日常运程和一些操作技能，而我也潜移默化地喜欢上了加油站基层工作。

转眼间六个月实习期到了，我继续留在加油站工作，在原有的基础上，站长安排我在工作之余学习一些ic卡管理知识，拉卸油作业过程和需要注意的事项，计量的有关知识，非油品管理，除此之外我在加油站值了一段时间的夜班，遇到了一些问题，通过和同事们商量解决，我也学到了很多难能可贵的东西。

20xx年7月底，我参加了公司的政工岗们比武竞赛，朔州公司参赛队员有四名，经过初赛复赛后，我代表公司参加省公司组织的绝赛后选人培训，经过太原和晋中举行的两面阶段的艰苦培训学习中，历经两次严格考试筛选，11个参赛市公司最终被淘汰的只剩下五个，由原来预选的24人中只剩下11人，北边公司只剩下朔州公司，我没有辜负赵书记和支科长的厚望，但令我遗憾的是，我没有进入总决赛。

20xx年一月，我调到了平朔加油站工作，这个站是一个标准站，设备齐全，环境优美，各方面条件都很先进，感谢领导对我的重视和关心，我很荣幸能到这样一个先进站工作，我明显感觉到在这个站工作的员工们的素质，不论从服务态度，还是从敬业精神，都比其他加油站高一个台阶。我会在这里充分利用领导给我的这次机会，凭借这里先进的条件，在原有的基础上弥补以前的不足，提高自己的各方面知识，学习一个标准站是如何运营的，以认真工作的态度，积极配合领导的安排，绝不辜负领导对我的期望，踏踏实实地为加油站基层工作奉献自己。

加油站工作总结篇三

历史飞快的翻过了20xx年这一页，不知不觉20xx年即将悄然到来，在此我要衷心的感谢领导以及我站全体员工在这一年对我在工作上的支持和鼓励[]20xx年对于我来说是具有纪念意义的一年，在这一年我成为了世纪加油站的站长，也是我第一次走上站长的工作岗位。回顾这一年可谓经历颇多，感受

颇深！平时忙忙碌碌的工作，总是空不出时间来总结工作，年底了，静下心来总结一下今年在各个方面的表现，并为20xx年的工作做一个初步的计划和打算。

工作方面，今年的工作可以用“五彩缤纷”来形容，这是我自20xx年进加油站工作以来经历最多的一年。年初的开展“比学干帮超”活动、年中的油站新形象改造以及年末的柴油保供大战，这些都是以往从来没有碰到过的。在加油站经营方面，我能够按照领导制定的计划稳步进行，截止12月15日共完成成品油销售3145.62吨，完成全年指标的74.89%（7月、8月新形象改造停业□□ic卡持卡比例为17.37%，柴油小额配送14.672吨，非油品销售1175694.76元，其中燃油宝销售2151瓶。燃油宝销售一直是我站的传统优势项目，月均销售100瓶左右。我深知推销燃油宝的重要性，在平时的工作及例会中对员工反复强调，让员工在潜意识中形成“我要推销燃油宝”的观念。合理优化班组的配比，使每个班组中都有推销水平高的员工，将点扩散成面，争取不漏掉任何一个潜在客户，也让班与班之间产生一种良性的竞争。有的新员工可能羞于开口推销，这个时候我就耐心的向其解释燃油宝的特性，反复的举一些成功的推销案例，并要求其对我模拟演练推销过程，帮助她迈开第一步。作为一座自助加油站□ic卡的持卡比例一直上不去，这对我们来说是个老大难问题。在领导的指导下我站自9月开始调整为半自助加油站，自助加油的价格优势一下子明显了起来。我紧紧抓住这次调整的机会，发动每一名员工在加油的过程中去推销加油ic卡，耐心的教驾驶员使用ic卡加油，让客户逐步养成自助加油的观念，如今我站的持卡消费比例达到了28.28%。

学习方面，所谓活到老学到老，站长这一多面手的岗位要接触的知识面颇多，我仅靠学校里学到的那点知识是远远不够用的□20xx年既可以说是工作的一年也可以说是学习的一年。在单位的组织下我参加了浙江石油站长资格培训、危化品从业资格培训、安全责任人培训、计量员培训、应急预案演练

培训等等。这是知识的累积也是阅历的增长，在此我由衷的感谢公司领导给予我的这些学习机会。然后我个人也参加了函授专升本的学习，利用周末时间充电，提升自我价值，明年就能取得毕业证书。在平时我也经常阅读有关加油站行业的书籍、报刊和内部参考资料，系统的了解加油站。

生活方面，既与员工相处上，回顾一年来的时光，我可以很负责的说我履行了竞聘站长时向领导所保证的承诺。平时愿意多花心思去了解每一名员工的实际情况，工作上、生活上、心情上等。积极的去将加油站营造成一个和谐的氛围，和员工都成为朋友，让员工觉得加油站就是个大家庭。公平对待每名员工，为大家树立榜样，将员工们凝聚在一起。

这一年来我也存在了或多或少的不足，对待工作还不够积极，在很多时候缺少激情，不够主动。担任站长一年的我在经验方面还欠缺不足，我应该更主动的去适应站长这个角色。在今后要多去些优秀加油站走走看看，向优秀站长取取经，希望自己能加快脚步向他们看齐。

明年加油站的非油品销售还要提高，将品种多样化、布局合理化，争取将副食品的销售业绩也搞上去。依旧要发展ic卡业务，想办法把持卡比例再提高一个档次。熟悉掌握加油站内各设备的运用以及维护，特别是在加油机的维护保养方面。加强加油站的内控管理，完善加油站的各项制度。

即将到来的20xx年又是崭新的一年，我斗志满满，希望能在世纪加油站站长这个岗位上发光发热，也再次感谢一直以来支持和鼓励我的领导和同事们。

加油站工作总结篇四

一路走来，步履匆匆，不觉间20xx年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的20xx年回首半年来在嘉绍加油站的工作和生活，感悟良多；记得刚进站的时候，总是担心自己会胜任不了这

份工作，有时对顾客说话都不太自然。站长总是会开导我们要把胆子放大一点，经过一段的时间也算适应了加油站的工作。说说加油简单也不简单，简单的是好像只要把油枪插进油箱就好，但是往往也会有人加错油品，造成严重后果。给自己和站里造成不必要的损失。做到一问再问，对自己负责也是对别人负责。

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：

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；生活不能缺少微笑，服务更离不开微笑。微笑很简单，因为每个人天生都会笑，但要时刻保持微笑，哪怕心情不好的时候也能微笑自如，那恐怕就不易了，这就要我们自己好好调节自己的情绪不能影响到工作，让顾客感到加油也是件快乐的事！

在新的一年里，我要努力改掉自己的不足，争取努力做好每一件事情，为顾客提供更优质的服务。

加油站工作总结篇五

20xx年年初，按公司要求我被调至加油站任站长一职，这一

年里在上级领导的正确指导和帮忙下，透过全站员工的共同努力，截止到11月，我站共销售成品油5525.02吨，完成全年任务的69%，较去年相比减少0.92%，其中汽油3094.73吨，柴油5424.65吨，汽柴比1：2，非油品共销售26259元，较去年相比增加4.31%□ic卡共发卡330张，现就近一年的经营和管理工作各方面状况汇报如下：

今年我站凭着中国石化质优量足的品牌形象，并在站领导的正确管理下，紧紧围绕公司的营销策略，加油站用热情的服务打动来来往往的每一位顾客。春耕时节，站内提前进行春耕油品供应市场调研，走到村屯询问顾客需求，发放春耕惠农的宣传单，并根据实际状况，提前进行油品调配，有效控制了销售节奏，保证了春耕油品供应平稳，给站内带来了销量的提升和顾客的好评。同时，发动站内每一位员工喊着人人都是推销员的口号，在业余时间也不忘宣传油品，发动每一位员工挖掘潜在客户，建立客户档案，按照客户消费状况进行分类，维护老客户、拉拢新客户。在ic卡上线之际，站内每一位员工都用心向顾客宣传ic卡的优惠政策，提高发卡量，也为员工赢得奖金提高了收入。

加油站经营的是危险化学品，能够说安全是最重要的，在这一年里站内新增员工的安全教育是尤为重要，员工的安全意识不强、操作不正确都可能酿成大灾难，在增强员工安全意识方面，经常贯彻落实七想、七不干、《现场九条禁令》等，让员工在工作中养成良好的安全习惯，保证站内安全；勤检查、重整改、杜绝隐患，坚持每日交接班时检查安全，发现加油枪、加油机内部或计量孔等部位有渗漏状况时及时处理，杜绝了各种隐患；此外，站内的安全防火设备设施的维护和保养也是很重要，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、防静电、防雷击、防洪、防冻、防抢等安全工作。

坚持按照卸油十步法进行卸油，认真核对来油品号和数量，避免跑冒滴漏，每日计量库存数量及温度，每月进行加油机

自校保证加油机的准确度，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。

1. 站内经营策略不明确不灵活，未能充分发挥地理优势，未能完成经营指标。
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。
5. 站内卫生清扫不够及时，存在卫生死角。

在留下的一个月里用心联系客户销售成品油、发放ic卡、销售非油品，努力完成经营指标，加强站内的管理和监督工作，内务管理、环境卫生、账务及各项记录等方面规范要求、细致要求，及时清理卫生改善站容站貌，加强数质量管理和安全管理，团结员工、关心员工、以人为本、多与员工进行沟通，带好队伍。

加油站工作总结篇六

从一名普通的加油员到一个站的站长，在这短短的一个多月时间里，在领导的关心指导和同事的支持下，我顺利实现了角色的转换，以更大的热情全身心投入到工作当中。我想，是中石化给了我这个尽情发挥自己潜力的平台；是中石化给了我这个充分体现自己人生价值的空间。

虽然只是短暂的一个月，但通过这段日子的历练，对于如何做一个称职的站长，我也有了自己的一些感悟：作为一站之长，除了提高自身素质，加强学习之外，还要有三心二意。我这里所说的三心是指责任心、细心、虚心、爱心？，二意为

意志、诚意。

责任二字重于泰山。没有责任心的领导不是合格的领导，没有责任心的员工不是优秀的员工，工作就意味着责任。在这个世界上，没有不需承担责任的工作，而且你的职位越高，权利越大，你所肩负的责任就越重，责任意识也会让我们表现更加卓越。站长的工作平凡而琐碎，但对于整个油站的运作却又起着至关重要的作用，只有以高度的责任心，从根本上树立爱站如家的观念，同时努力提高员工以公司为大家庭的高度责任感，才能促使每一位员工爱岗敬业，奉献企业，才能让每一位员工永保激情，投身企业。

当然，仅仅有责任心还是不够的，工作中还必须有足够的细心。做好每一个细节，就能取得胜利。从成功到灾难，只有一步之差。在每一次危机中，一些细节往往决定全局，这是约翰列侬说的话。作为一名站长，琐碎的工作要求更注重细节。比如日常的安全检查中，哪怕只看到手指大的油花、一颗松动的螺钉也不能粗心大意。正如海尔集团总裁张瑞敏所言：把每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。要把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，于细微之处见真知。

骄傲使人落后，虚心使人进步，在工作中，虚心永远是我们必备的基本素质。满招损，谦得益，学无止境，保持低调的态度，向周围的领导、同事学习。牛顿说过：我不知道人家怎样看我，但是在我自己看来，我就像一个海滩上的小孩子，偶尔拾到较为光滑的圆石，而真理的大海我并未发现。谦虚的胸怀，正是牛顿取得不朽成就的基础。当然，谦虚不是万事盲从，别人说什么就什么，谦虚是一种尊重的行为，是一种智慧，一种人生境界。我们要善听别人的意见，集众人智慧于一身，更要善于思考，善于判断，善于总结，善于创新。

此外，对工作有爱心，才能投以更大的热情；对员工有爱心，才能创造一个和谐的家。要每一位员工爱站如家，作为管

理者，首先必须要让加油站有家的感觉，关爱员工，要把员工当作自己的亲人，把在一起工作看成是一种缘分，用心去关怀关心下属。一个热情的问候，一句关心的话语，一个微笑，一个点头，一些充满爱心的叮嘱，对领导来讲是不经意或极为平常的，但对下属的员工来说则是一个极大的鼓舞，都会在工作中起到对下属的激励作用。关爱员工，就是要有宽人之心，容人之量。要有讲诚信的美德，要有敢于承认错误的勇气，还要有不以权力压人的势态，更要有不分亲疏厚薄的仁爱。

除了以上所说的三心，站长还要有两意：意志和诚意。说到意志，墨子有言：志不强者智不达。古往今来，欲成大事者，必是意志坚定的人。因为意志坚定的人对工作有坚定的信仰，他相信能够从事眼前的工作，他相信能够应付眼前的阻碍，他相信能够改变眼前的困境。他具备随时坚定进行的能力，随时坚定进行的决心，这使他轻视障碍，使他嘲笑困难，使他增强了成功的力量。做好一件事就像冲咖啡一样，而意志就像水，没有水就冲不了咖啡，没有坚强的意志，也就没有成功。

21世纪是一个团队至上的时代，所有事业都将是团队事业，只有拥有一支具有很强向心力、凝聚力、战斗力的团队，拥有一批彼此间互相鼓励、支持、学习、合作的员工，企业才能不断前进，壮大。百川之水，汇成江海，个人的力量是有限的，此时，员工的管理和团结显得尤为重要。在员工的管理方面，我认为站长应该以诚意二字贯穿始终。不管是从历史的角度，还是从人际交往的角度，管理者都应该常怀诚意之心来对待下属和同事，将心比心多进行换位思考，站在下属的立场多想一想。以诚意面对下属，以诚意尊重下属，以诚意感动下属。惟有诚意，才能进行有效的沟通；惟有诚意，合作关系才能持久；惟有诚意，企业才会有真正意义上的团结和凝聚力。

天空因蔚蓝而美丽，工作因执着而伟大，企业因团结而发展。

朋友们，让我们携起手来，带着这三心二意，为中石化的发展而努力！

加油站工作总结篇七

自我介绍一下，我叫x常常，20__年参加工作。20__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：

一、进一步做好加油站安全管理工作

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。

二、营销工作

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。

三、加油站的精细化管理

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。

四、继续学习，不断提高

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！

加油站工作总结篇八

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总结如下：

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，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xx吨，完成年度任务的xx%□其中柴油xx吨，同比xx%□汽油xx吨，同比xx%□润滑油销售xx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体会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。

1、工作目标

维持全年成品油零售量在0.45万吨以上，力争0.5万吨，其中纯出枪量争取0.46万吨。确保安全生产事故为零，无安全隐患，无行政处罚。为xx分公司培养后备计量员、后备核算员，为公司的继续发展输送人才。加强内务管理，全面实行半军事化管理，精细化管理。

2、加强hse体系建设，全面落实消防安全工作

加强hse体系建设，必须做到四个到位；“人员安全培训到位、管理措施到位、现场安全监督到位、制度标牌设置悬挂到位”我们牢固树立“安全第一”的理念，以抓安全为基础，加强hse体系建设，有效控制损益。积极开展“安全监督大比拼”活动。组织全站参与安全教育活动和安全知识培训，不断强化员工安全意识，完善员工安全知识，提高加油站安全管理水平。针对各时期不同任务和加油站的实际情况，不断完善应急预案体系，有针对性的加强预案演练，提高加油站对事故、灾害的防治能力。深化hse管理体系建设，对各加油站风险点实行加油站与营销中心两级监控，通过检查、指导、整改三步落实，切实提高加油站风险控制能力。

3、坚持优质服务理念，不断提高服务水平。

落实加油十三步曲，收银六步曲等服务规范的同时，加强服务手式、说话语气和语调等各方面的培养，公开热线电话和服务承诺等，全方位的为客户提供服务。无论是司机半路没油，还是遇到纠纷，只要往加油站打个电话，加油站都会及时进行帮忙和调解，切实履行服务承诺，在顾客中赢得了良好的口碑。

4、学习先进技术，引进先进设备，实现降废增效，节能环保

先进的技术和设备在加油站的建设过程中占据着不可替代的位置。我站将加大培训力度，或请专家“走进来”，或让员工“走出去”以学习先进的科学技术。同时，我站将申请引进油气回收装置等先进设备，只有学习到了先进的技术才能运用先进的设备，实现降废增效，节能环保。

加油站工作总结篇九

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，加油站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00年就看上一这家客户，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0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。

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0xx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。

今年是路加油站和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。

加油站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加油站参观指导工作，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。高管领导在肯定加油站工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。加油站就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

**年加油站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。加油站大部分是年轻员工，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，加油站员工过生日，加油站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。

今年加油站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。

1牢固树立“安全第一”思想，落实加油站的各项安全管理制度。

2抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

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。

4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”

5今年我站未发生一起安全事故。

今年加油站未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是；

1开拓市场的力度不够。

2因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

3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。

4员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

5管理人员的服务意识还有待提高。

6设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

加油站工作总结篇十

20xx年在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：

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16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20xx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。

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20xx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。

16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。

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，落实加油站的各项安全管理制度。

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。

1. 今年未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是：

1). 开拓市场的力度不够。

2). 因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

2. 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。

3. 员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

4. 管理人员的服务意识还有待提高。

5. 设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

1. 加强市场开发力度，积极开发新客户，努力提高销售量。

2. 增强管理服务能力。

3. 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。

4. 加强员工的`思想教育工作，制定完善的考核制度和岗位练兵活动。

5. 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。

6. 加强设施、设备的管理，定期对加油站的设施、设备进行保养和维护。

7. 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。

16年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

17年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个美好的希望，在这白雪皑皑的季节里，让新年的钟声传递每位员工心底最美好的祝愿吧——祝愿兵团石油公司的明天更美好。祝愿兵团石油农十二师分公司的各位领导和全体同仁们工作顺利，幸福安康。与大家在一起是我们全体员工不变的诺言。