

2023年加油站年终总结报告 加油站年终总结(模板5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

加油站年终总结报告篇一

工作取得了哪些主要成绩，都是工作的主要内容，需要较多事实和数据。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！

一、思想方面

自从20__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。

二、工作方面

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

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。

三、管理方面

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开展工作：

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。

我叫胡武刚，男，现年32岁，现任水上公司宜昌片区龙盘湖水上加油站计量员，作为石化第一线的一名普通员工，我始

终把安全生产放在第一位，把对公司的热爱全部倾注到加油计量的工作岗位上，并在平凡的岗位上取得了不平凡的成绩，得到了同事和领导的认可。

1. 立足安全，忠于职守，优质服务

“隐患险于明火，责任重于泰山！”我在工作中以安全第一为工作方针，遵守hse准则，树立了牢固的安全责任心，作为加油船上的加油员，在平时的加油工作中能严格遵循水上加油“八步法”的步骤进行，在加油时能通过温馨的问候和顾客取得良好的沟通，积极介绍中石化油品的品质和服务，以及优惠政策和安全知识，让顾客在购油过程中如沐春风，享受到优质服务的同时也能学到一些安全和油品的常识。

2. 不断学习，提高素质，天天向上

“读万卷书，行万里路”“活到老学到老”句句警语告诉我们：人生是每个人最好的老师，他每天每刻都会布置无数道题让你去完成，学习也永远是是一个慢慢积累的过程。虽然我只是一名普通的计量员，但在平时计量加油的间隙，能够不断地学习提高自己。学习加油站各类油品的知识，中石化的各种制度，安全生产知识，油站管理与客户沟通开发知识，以及其他岗位的操作知识。能够积极参加公司组织的各类培训和活动，并在龙盘湖加油站是现在唯一一个拿到通航通槽计量员证的员工！我在站内组织的学习活动以及平时的预案演练中也表现积极，任劳任怨！也是加油站各项素质较好的员工！

3. 工作积极，分内分外，任劳任怨

“机会永远是留给有准备的人”“机会就像小偷，他偷偷的来，你不知道，待到他走了，你会发现你失去了很多东西！”马云说过，现在的年轻人有奋斗的激情，但在做事前一定要想清楚三件事，当然那三件事谁都知道，但每个人回首往事，

看看自己走过的路，你是循规蹈矩见步行步，，并还是一直保持着你心底最初的梦想，知道你的每一步怎么走！由于龙盘湖是新站，计量票证管理各方面存在些许不足待完善，所以站内领导安排我在加油工作的同时带着做站内几个船的计量工作，还有经营类和管理类的所有手工帐，并帮着传达公司的各项最新文件和通知精神。虽然休息时间少了一倍，但我能任劳任怨，踏实的做好每一项工作，没有一句怨言，这就是一个企业主人公精神的深刻体现，一个高素质石化员工最率真的付出！

4. 爱党爱国团结同事互助互爱

“国家兴亡匹夫有责苟以国家身死已岂因祸福避趋之”“单丝不成线，独木不成林”加油站虽小，但也是一个集体，如若所有人能拧成一股绳，那它一定是所有站里的佼佼者。由于水上加油的特殊性，员工在一起相处的时间会比较长。所以此时团结显得很重要，胡武刚同志在工作中能够友善的对待同事，从来不和别人争吵，并能积极帮助其他同事，事实为他人着想，在站内站外都赢得了好评。

我在学习工作生活中，事必躬亲，一言一行，张弛有道。懂文明，讲礼貌，爱党爱国，拥护党的领导！

5. 加油加油加油！

“自信人生两百年，会当击水三千里！”在人生奋斗的路程中，只要能找到让你兴奋的感觉，那你一定是快乐的！只要也爱自己爱自己的工作，就可以在小小的舞台有大的发挥，虽然选择比努力更重要，但我说既然选择了石化行业，就要一直以中石化工作为荣，以成为中石化的一份子为荣！

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，突出表此刻下述方面：

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，站上卫生我们每一天都会进行打扫、一天中又不时地清扫垃圾等持续了站内整洁。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忙，以努力实现“以客户发展客户”的目的；对客户提出的推荐认真采纳，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。

20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。

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。

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。

四、工作中存在的不足之处：

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。

五、20年的工作思路：

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。

时光飞逝，不知不觉间到公司工作已两年有余的时间

了，20__年即将过去，过去的一年里，在公司领导正确方针的指引下，认真学习、不断进取，思想业务技能各方面都取得了进步。政治思想上以饱满的工作热情对待各种工作任务，解放思想、与时俱进。在本职工作上兢兢业业，勤恳工作，任劳任怨。这期间，从陌生到熟悉，这与各位领导和同事的关心和帮助是分不开的，借此机会向各位表示衷心的感谢！

在公司领导正确方针的指引下，在业务部计量班各位同事和相关协作部门同事的共同努力和配合下，我顺利完成本职工作任务。现将20__年工作总结如下：

1. 坚决服从上级领导的工作安排。
2. 在新油种不断到岗的情况下，克服种种困难不断更新测量技术和理念，在保证原有技术的基础上开拓了很多新的辅助检测技术，为安全生产提供准确数据。
3. 遵纪守法，严格执行公司的所有规章制度，按照质量体系的规定，以严肃认真的态度、优质的服务质量做好计量检测相关工作。
4. 锐意开拓，不断进取，掌握新的检测技术，为今后更好的开展工作奠定了坚实基础
5. 合理安排时间，利用科学、合理、专业的测量方法和正规的操作程序对油品的日常测温，检尺，取样等做相关计量检测。
6. 团结协作，互相帮助，和各位同事一起共同把计量工作做好。并做好各种测量工具的日常保养与维护工作。

回顾一年来的辛勤工作，我在计量检测领域内仍感不足，仍需不断学习。

品质是企业的命脉，是企业生存与发展的首要条件，同时也是企业人品格、精神和智慧的体现。品质，就应该如同长城一样，历经千百年风雨和战火的洗礼、考验，至今仍旧巍然屹立于世界的东方，成为中华民族的骄傲、自豪！

跑线上，将加倍的努力。作为计量员，如何在新的一年里让品质更上一层楼，我将继续发扬以往优良的工作作风，总结经验，从以下几个方面展开工作：

一、高度的责任感和主人翁精神，对于计量工作的过程，必须用认真负责的态度去对待，严格要求，一丝不苟，做到过程用心，准确放心。而具备主人翁精神，才能做到积极主动，敢做改善的领头羊，敢于面对和承担工作中的困难与挑战，为实现安全生产品质零缺陷的目标真正贡献自己的力量。

二、深入学习高新计量检测知识，牢固树立明确品质观念。掌握品质高新计量检测知识是做好精测检验工作的必备条件。只有通过不断的学习和积累经验以及明确的品质观念做引导，才能让自己成为一名合格的计量员。

三、只为成功进取，不为失败辩护。因为知识、经验的不足，工作中难免会有犯错之时。面对失败，我们不应逃避和放弃，而是要更加努力地学习和总结，为成功不断进取。新年将至，在此祝各位领导新年快乐、万事如意！

祝公司辉煌腾达，蒸蒸日上！

加油站年终总结报告篇二

总结写作不要分散笔墨，兼收并蓄。有些总结越写越长，固然有的是执笔人怕挂一漏万，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！

本站积极响应公司开展的20__年“安全责任，重在落实”为主题的安全生产月活动，采取有效措施，提高全员安全意识，并以此活动为契机，进一步推动安全工作，现将本站开展安全生产月活动总结如下：

1、本站紧紧围绕“安全生产月”活动为主题，认真做好动员、宣传工作。

按照公司统一部署立即召开专题会议，会上对开展“安全生产月”活动的各项工作进行了目标落实，部署工作重点，同时还对此次活动提出了具体要求。认真做好安全生产月的宣传工作，此次活动的主题“安全责任，重在落实”同时紧密结合本站实际情况，利用“安全生产月”开展多种形式的“安全经验分享”和安全学习等各种有效形式，加强宣传教育。加油站悬挂宣传横幅、张贴宣传标语、发放宣传材料。活动月期间，本站员工利用每日例会组织员工学习安全知识，牢记岗位职责，反违章六大禁令，要求员工每隔两天都要进行抽查学习情况，研究解决活动中出现的问题，确保了本站安全工作再上一个新台阶。

2、深入开展员工再培训、再学习活动，提高全员的安全意识。

本站利用安全教育培训等组织员工重新学习安全生产规章制度和规范，重新学习《加油站管理规范》和《hse管理体系的规范》，学习公司《关于开展“安全生产月”活动方案》，努力做到人人讲安全，事事从安全出发。对公司安全规章制度认真执行，如达不到本站要求，限期整改，直到合格为止，真正形成营造“安全责任，重在落实”的浓厚氛围。

3、认真做好自检自查，努力降低安全风险。

本站安全工作员工对日常的安全生产管理工作做了全面的安全隐患自查及排查。在自查及排查中发现：个别员工劳保用品穿戴不整齐，个别电器开关固定不紧等，针对存在的问题，

我们组织员工开展举一反三活动，让职工充分认识安全隐患的严重性，提高了防范意识，把“安全在我心中”落实在了自觉的行动上。

4、认真进行行每一次应急预案演练活动，让安全警钟时刻在敲响。

5、目前我们已进入暑期和汛期，为了确保生产安全，我站未雨先缪，负责落实责任，随时掌握气象信息。

我站员工对所有高空物件和房屋等进行了一次检查。做好了安全生产工作的防范措施，建立健全防暑防汛应急方案，还成立了防暑防汛抢险队，以确保在防暑防汛期间的安全。

其还对所进站加油的车辆执行安全提示，他们的安全素养、充分地将精细化管理落实到安全管理中，切实在我站形成人人关注安全、人人渴望安全的良好势态，有效地避免安全事故的发生。

经过市公司的培训，我被分配到肇一加油站从事加油员工作，经过近一个月的工作，我对肇一站有了深刻的感受和较强的归属感。

首先从本职岗位说起。我们站实施“三班倒”值班制度，从未从事的加油员工作对我来说很陌生，到站后我不仅学会了加油员的基本工作，还对加油站有了深层次的了解(如加油、收款、巡夜、安全防护等);除此外我还学会了如何销售非油品(如燃油宝、玻璃水、柴汽机油、防冻液、便利店商品等)。在培训课中学到的推销六技巧让我找到了方向，我不错过每一辆进站加油车辆的机会，主动询问是否需要什么商品，只要有一线希望就会尽到最大的努力，每一次将非油品销售后我内心都会有一种自豪和喜悦的感觉，因为是经过努力的结果也算是一次次小小的成功。

其次兄弟姐妹们的尽心尽责，是我的标杆。他们为每一位顾客对商品的询问给予耐心的回答和讲解，从没有带着情绪化工作的时候，无论是白天、深夜及清晨，始终都一如既往的面带笑容为顾客服务。当顾客购买的商品较多时毫不犹豫地帮助顾客将商品送上车，多次得到顾客的一致好评。前两天，有一辆加注柴油去往满洲里的大货车司机问计量员王健有没有热水，当时水壶里的热水已经没有温度了，王健当时说“您稍等一会”，随即拿起电水壶为其烧开水，烧好后为其倒满水杯，货车司机说“你们真像样，服务太周到了！”

我现在虽然是一位普通的加油员，但我有决心为我们站的欣欣向荣做出我的贡献，为顾客加好油，也为我的未来加油！

九天的学习时间，共学习了八种课程。总体上分为营销、非油品、站务管理三项，基本涵盖了作为一名加油站站长所需要的岗位技能。通过这次学习，使我对未来的工作有了新的认识。在油品销售部分，通过系统的学习，科学地总结了加油站的营销策略，特别是“巢穴”的营销部分。它将全国各地成功加油站案例与油品销售理论相结合，生动形象地指出了我们未来工作的主要方向。借助这次销售公司花大力气、下大力度，对加油站进行全新包装改造的契机，如何打造成位于高速路司机的“巢穴”，成为摆在我们面前的首要问题。简单的说，在工作中我们要先分析客户，建立客户档案，发展具有代表性的客户，设立奖励制度，建立客户回访，完善服务功能，定促销鼓励消费。

妥当的营销方式，会给加油站带来是巨大的销售额，如果经营不善将会受到很大冲击。所以我会将学习到的营销策略运用到实际工作中，积极主动的开发客户，千方百计的培养他们的忠实度。

段，且面临着诸多的问题。基本上属于认识方面。例如，员工会认为非油品的销售影响了油品的销售。再有员工认为商品价格高于一般超市较难销售。消费者也会受价格影响。所

以，在未来的工作中，我们需要着重对员工和消费者意识的培养，首先向员工灌输非油品销售业务是与油品销售同等重要性，并且通过非油品的销售也可以给自己带来实际收益。关于价格因素，要让员工知道，我们出售商品的目标人群与市区超市是不同的。通过对员工的教育，来提升销售积极性，继而主动的引导消费者。

加油站便利店是为司机提供便利，为其节省时间、为乘客节省时间。我们出售的不仅仅是商品，我们伴随商品出售的还有服务与便捷，这就要我们为消费消费者营造出干净、整洁、高品位的消费环境。站区的改造工作已经为我们提供了良好的平台。

通过学习加油站业务管理，使我感觉到加油站工作是我公司最基础的一环，并且加油站数量众多。为了方便管理必然有统一的管理方式，并且对于站内的各项营业运作都有严格的要求，我们在日常工作中要作的就是完整的执行。例如在卸油时，油站内清洁时，都要有具体的步骤安排。这样就保证了站内所有的业务都在一个可控的轨道内运作，并且保质保量。

通过这次学习使我对加油站的工作有了一次新的认识——在管理方面由经验型向理论性转变。并将科学管理的理论与本站内的实际相结合，促进销量的提升、带领杰出的队伍！

在这一年多的时间里我只记得平凡的岗位，平凡的劳动者，踏实的工作。随着我们大家相互信任、互相融合、和谐发展，业务逐渐走入正轨，同时也提升了自我业务水平。全年工作总结如下：

一、亲身实践，工作初体验。

清晰记得步入公司时的培训第一课，这也是我的社会第一课，完善的培训体系和发展规划让我对踏出校门的自己有了第一

次的定位：油站基层工作者。2月22日，哇哇汽车美容中心正式营业，有些欣喜有些期盼。三个男员工加上我，成为了它的第一支团队，换上金黄色的工作，心中有些荡漾，享受着工作带来的充实感。笑脸迎接每一个顾客，期盼你来，满意而归，紧凑而有序的工作旋律。订货、铺货、仓库管理……繁琐而又未知的工作让一个初出茅庐的我有些应接不暇，然而透过一段时间的学习、磨合，自己也在悄然发生变化，开始理解服务的好处所在，别人得到满足，自己收获快乐。

二、把握方向，做自我定位。

常对自己说，站在哪里并不重要，重要的是自己是否有一个方向。如今充实自我，踏实肯干则是我目前的工作状态。洗车工的这段日子让我难忘，汽车美容对于一个成品油零售商来说陌生而不专业，应对人员管理、工作流程、薪酬待遇等问题，面临发展瓶颈，潜力尚有，道路艰难。照搬油站管理不可行，因为毕竟业务不同，脱离油站管理更不可取，因为这样难以发挥有利的内部资源支持。很想做好这一尝试，所以愿意付出，六月天骄阳似火，我与男伙计一样顶着太阳，眼看一辆辆脏乱的车走进来然后干净的离开，满足、成就。没有选取要比有选取痛苦，最终选取坚持，坚持下来的理由是大胆尝试，不停步，争取做好！

三、细心挖掘，客户在身边。

加油站的顾客是靠积累得来的，站上的收银员都有自己的老顾客，这些老顾客会在她们当班时加油，选取便利店商品，而这一些主要是收银员注意顾客需求，记住顾客消费的特点，习惯等进行有针对性的推销宣传，同时对他们的潜在需求进行发现挖掘，这就为日常销售做好了基础工作，建立起人情账户。做汽车美容、换油业务同样注意客户资源积累，望见一处划痕，记住上一次换油时间等等小细节，这也许将会是一次大客户开发行动的开始，所以不要怕没有业务量，注重每一次的经验积累并将其放大延伸，做别人没有做的，做精

别人已经做的.，这就是我们取胜的经营之道。

四、团队协作，沟通从心开始。

一个加油站更是一个群众，一个大团队，员工的素质和工作状态直接影响服务的质量和水平，因此务必将以人为本的理念渗入到油站管理中，有句话是这么说的：领导就在于他前期做好他所能做的事，而后期组织别人去完成他所不能完成的事。油站管理就在于站经理如何将有限的人力资源发挥最大的效能，以理服人，以情感人，以行育人，以效聚人；尊重人，理解人，引导人，培育人，调动员工用心性、主动性和创造性，持续员工队伍的和谐稳定。

五、瞄准方向，求发展之路。

(一)规范基础管理

没有规矩不成方圆，新业务处在一个摸索阶段，很多工作要做也亟需规范化、标准化，有了制度还不够，关键在于理解和理解。站经理在其中的纽带作用很重要，这不仅仅是一个上传下达的过程，而是一个让员工如何在工作中消化吸收的过程，我们不仅仅是消防员，哪里有火奔赴哪里救火，而是如何让他们学会利用现有的工作程序、规范，消除不利于工作的因素，甚至在实践中对现有程序加以修正，不断适应未知的变化。一旦新业务运作流程就像接卸油一样流畅时，才有基础管理的开篇。

(二)注重员工培育

透过半年的工作经历，汽服、换油等业务发现顾客对于员工队伍的稳定有较大的敏感度，一旦人员调动频繁，便渐渐产生不信任感，进而影响其消费意识。因此在员工选取时，坚持双向选取，有兴趣才会更加投入，同时这有助于工作气氛的调动。每个人都期望得到肯定，所以对于员工的关注在于

平时的交流沟通，一方面发现员工的亮点、优势加以培育，引导，另一方面调整自己的思路。人是第一生产力，只有不断提高人的素质技能才能更好的完成任务。技术是服务的载体，只有满足顾客最切实的需要，才能获得支持和信赖。因此对于员工的工作技能、工作方法及技巧的培育十分重要。组织员工进行技术交流，让每个员工都熟知业务的施工难点和施工工艺流程。然后针对特殊技艺进行细化交底，业务主管主持班前会对本日工作进行分段细化，利用班中“传、帮、带”的模式，随时纠正整改不恰当的操作方法，不断提高员工职业技能，班后进行总结，点评，进一步巩固员工技能。员工同事关系和谐，工作虚心踏实，在学习中工作，在工作中学习，逐步提高业务水平，这样才能打造出精英团队。

(三) 强化客户管理

稳定的客户资源是我们经营的基础，所以在下年的工作中必须要重视客户的开发和市场营销工作，以换油中心为例，业务初期我们没有自己的客户资源，但是能够将洗车作为一个做量的手段，哪怕只开发出一个车队，保有10辆车，洗车月收入400元，每车每月换一次机油，一次换油200元，月收入计5500元，附带“三滤”产品，月收入600元，这样计算月收入6500元，也会比以往有起色。有了顾客，有了业务范围，便有了人气，慢慢就会有自己的业务量，这是我们此刻的努力方向也是来年的工作之首。同样2站、62站，不仅仅只是洗车房这么简单，目前两站洗车量越来越大，收入没有突显，潜力很大，同样需要深层次的挖掘顾客，研究客户管理的诀窍。

(四) 创新经营理念

汽车美容店本身就是一个伪命题，因为没有独特的技术和系统，想透过汽车美容来赚钱实在太难，只是卖洗车卡，卖多少张都不赚钱，一个成功的汽车美容店需要三个方面的业务结构：

汽车美容业务：洗车打蜡、封釉镀膜、简单快修；

汽车精品业务：汽车坐垫、汽车装饰品；

汽车服务业务：车友俱乐部、汽车保险代理等业务，

有一些例子能够供我们参考：在上海有一家汽车美容店，洗车是免费的，但是在客户休息室里有一个小超市，里面的饮料、咖啡、茶水都是收费的，而这些商品的利润远超过一般洗车店的洗车收入。广州一家汽车美容店一向经营不佳，但是在7月份时，采购了一批车载冰箱，一个月仅车载冰箱就赚了10万元，这些足以让我就应重新认真审视我们自己的店了，我们有什么？没有什么？所以打造自己的特色是亟需的，把这种理念传达给每位员工，深入到员工的工作行为中这样的员工行为是鲜活的也是有说服力的。由于目前新业务各站经过一段时间的运营，不甚理想，处于亏损状态。所以我们将目光集中于如何赚钱扭亏，这是理所当然的，但是远不在此，我们的目的即使加油站没有了，顾客仍然记得我们的汽车美容店、换油中心。

(五) 完善薪酬和绩效管理

薪酬包括工资和福利，目前员工用心性主要透过工资来激励，工资是刚性的，而业务量不稳定，想留人留不住，员工工作用心性不高，懈怠，所以针对新业务务必有一个科学而规范的绩效考评体系，这样为薪酬的设计带给依据。这需要透过现场实践来评估、细化。

关注数据，分析原因，细化目标，期盼有好的发展。

我们的队伍向太阳，每一天迎接第一缕阳光，宝石花在最后一抹余晖下绽放光芒！

一、销量

1、本年销量、与上年相比增减量、年度计划完成率。(截至20__年x月)20__年110月底截至共完成成品油634.68吨其中柴油224.099吨，汽油410.58吨，本年计划完成960吨，还有11.12月销售占时没有，所以完成率只有66.11%，20__年整年完成515.073吨其中柴油213.498吨。汽油301.575吨。

2、单站日均销量。月度最高与最低销量，原因分析。

平均每一天完成2.1吨，最高完成月7月份(柴油打桶)，最底完成1月份(春节)

3、本年非油销售状况、与上年相比增减量、年度计划完成率。(截至20__年x月)

二、客户维护状况

1、全国卡(或者是浙江ic卡)客户数量

20__年110全国卡5张

2、与去年客户数量相比，增加或流失，请分析原因。

1、20__年110月浙江ic卡全国卡客户累计数5户。与20__年相比

三、本年度完成的工作(运营安全、现场培训、计质量、内控执行)

运营安全：执行良好，没有发生重大事件，以及其它设备事故，跑冒混油为零等等。

计质量：

没有发生顾客因为油品质量和数量投诉，一切计量设备属于

完好，并且使用正常。

完好，按照公司制度执行

四、加油站存在的问题及解决推荐

1. 加油站员工生活条件比较艰苦，硬件设施比较差。
2. 加油站场地下水沟堵塞比较严重需整改。
3. 油罐操作井容易渗水需要整改。

五、下年度工作计划(销售任务、运营安全、现场培训、计质量、内控执行)

销售任务：

争取每月成品油80吨，便利店3500元，了解加油站周边的顾客需求量

运营安全；

做到没有发生人身伤亡事件，重大质量，交通，火灾事故为零，没有发生设备事故，跑冒混油，加错油事故。

现场培训；

提升加油规范化服务完善加油13步曲，加强员工应知应会及应急预案的演练

计质量；

油品按照公司制度执行

按照公司制度执行

加油站年终总结报告篇三

20xx年7月，我来到了分公司，先后在加油站、加油南站以及营业大厅工作。11月份，被调入零管部工作。在领导和同事们的指导和帮助下，我很快适应了所担负的工作，完成了上级下达的各项任务，回顾前一段的工作历程，我觉得自己不仅在政治素养上有很大提高，在业务上也积累了初步的工作经验，收获很大。现将有关情况总结如下：

近半年的工作历程，使我从一名学生转变为一名具有一定的政治素养和工作技能的员工，在这个过程中通过参加省公司的集中培训，通过学习遵守员工守则，使我初步了解了作为一名合格的新时代的员工所应该具备的基本的政治素养和道德情操，知道了集团公司“发展企业、回报股东、奉献社会、造福员工”的企业目标。特别是耳闻目睹了许多优秀员工的先进思想先进事迹，给了我深刻的启发和教育。他们所表现出来的爱岗敬业精神，焕发出来的工作热情，都给我树立了榜样，使我更加珍惜员工的光荣称号。增加了我忠诚石化事业，努力践行核心价值理念的自觉性。

自调入零管部后，领导赋予我的主要工作是：零售经营分析、非油品经营分析、非油品销售报表、非油品月报、周报、简报以及神秘客户检查反馈问题的上报工作，销售竞赛评先上报和领导交办的其他工作事宜。在领导和同事们的指导和帮助下，通过个人的努力，我初步掌握了这些工作的基本技能，在工作中，我注意向老同志学习，做到不懂就问，虚心求教。自担负工作以来我按时间、有质量的完成了任务，及时准确汇总上报各类分析和报表，注意收集资料，细心分析。在领导的安排下参加了许多对自己工作能力有帮助，能提高的活动，比如随同领导对公司辖区内各片区加油站夜查、巡查和督查工作。先后两次参加省公司有关非油品后台系统的培训和电子帐表的培训，使我的基本工作技能得到一定的拓展和提高。

四是增强团结和协作观念，团结就是力量，协作就有活力，我们零管部是一个大家庭，是一个有机的整体，我虽然年轻是个新人，我应该自觉加强协作精神，主动配合同事完成工作任务。

回顾近半年的工作，我觉得有许多值得深思和总结的地方，但是由于自己工作经验较少，总结的还不够全面，请领导给与批评指正。

加油站年终总结报告篇四

20xx年加油站处在、公司领导的正确领导下、在全站人员的共同努力下，较好地完成了各项工作任务，我站在经营创收、站容站貌、规范管理、团队建设等方面取得了一定成效，现简要总结如下：

一、经营创收工作。

1-10月份，在努力创收工作中，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，争取效益，尽全力加大了油料的销售。

10-12月份，进入油荒期间，我们及时调整工作思路，在努力保老客户的同时，做好了限量和客户解释工作，在解释中，我们“动之以情、晓之以理”，细致、耐心，得到了客户的理解和支持，客户都按规定进行排队、限量加油，站上秩序井然，平均日销柴油900多升，较好地控制住了油料销售数量。

总之20xx年，我们加油站根据不同市场形势和上级要求，采取灵活的工作思路和措施，较好地完成了全年工作任务。

二、安全管理工作。

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，一是从思想上，努力提高全站人员的安全意识，逢会便讲、时刻注意互相提醒、互相监督，还以“安康杯”“安全月”、“百安”活动、“安康杯”活动为契机，通过消防培训、演练等形式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，我们坚持值班站长每天检查安全，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、防静电、防雷击、防洪、防冻、防抢等安全工作。

三、规范管理工作。

今年，加油站外修路时间长、污染大，每天的沙尘就像下雾一样，卫生打扫难度比以前增加了几倍，为了员工的健康，我们站每人配备了一个口罩，同时坚持了站上卫生每天打扫、一天中又不定时地清扫垃圾等保持了站内整洁。针对今年上级到本站来检查时提出的问题，我们及时从站上物品摆放、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，站容站貌的改善得到上级的肯定。

四、团队建设方面

融洽、和谐的工作氛围是我们都希望的，也是抓好团队建设的一个重要标志。今年，我站从细节入手，在团结协作、相互支持等方面努力加强了团队建设。如：在进站车辆较多时，我们其它同志会主动上前协助上白班的加油、收款；在交接班时相互配合，做好了交账及加油工作；在有上夜班或要上夜班的同志休息时，其它同志做到了关门、开门都轻手轻脚，避

免打扰其休息，等等。

20xx年，加油站全站人员相互支持、相互配合，通过共同努力，克服了各种困难，较好地完成了全年工作任务。

加油站年终总结报告篇五

工作，我会进最大的努力，让每位来我们油站加油的顾客都有宾至如归的感觉。

在工作中我总坚持出满勤，不为一点事当误出勤率。我深深明白这份工作的平平淡淡。但我热爱这份工作，但我相信，只要用心去做，就能让顾客满意让社会认可。回顾过去，展望未来。我对前程充满信心，在以后的工作中，我会更加的严格要求自己，努力进取。

回首一年来的工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作小结如下：

一、思想方面

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。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各项加油站规章制度，学习上认真学习管理规范、积极开展创新。

二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加油站工作的重要性的理解。加油站运行的正常和加油站各位同

志工作是紧密联系在一起。不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人，让别人以为你是一个很聪明的人，加油站是不需要这样的聪明，在这个工种对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益，把我的聪明运用到学习技术上，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。为了工作的顺利进行，我们的分工也明确了，不是意味着埋头苦干，恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。只要有能力，大家是有目共睹的，不但要发挥自己的特长，还要知道别人的特长。用行动证明自己，用成绩征服大家。

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

总之，一年来取得了一定的成绩，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。