# 最新加油站培训心得体会 加油站礼貌培训心得体会(模板11篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-06-03

*心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。加油站培训心得体会...*

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**加油站培训心得体会篇一**

在现代社会，加油站作为汽车文明的体现，为人们的出行提供了非常重要的服务，因此加油站的管理和服务质量的好坏直接影响着顾客对加油站的印象和品牌形象。而礼貌是一种基本的职业素养，也是一种美德，在加油站中如此重要。下面我来分享一下我在加油站礼貌培训中的心得体会。

第二段：认识礼貌

礼貌不仅仅是一种社交礼仪，更是职业素养的体现，同样也适用于加油站服务领域。在日常工作中，加油站员工要时刻以礼貌为基础，从小处做起，从点滴处抓起，让每一位顾客感受到被尊重和关心。在培训课堂上，学习了如何懂得礼仪、如何做到礼貌地与顾客沟通，如何传递出热情周到的服务。这些都需要在日常工作中不断地修炼和积累。

第三段：举手之劳

在加油站服务行业，礼貌对于员工来说不仅仅是一种职业素质，更是一种态度。职业人士应细心对待每位顾客，以微笑和热情为基础，多问询一些细节方面的要求，比如清洁度，怎么加油等等。在培训中，老师们还提到了礼貌的一些细节技巧，比如提供饮用水、打手语问候等。这些小技巧虽然看似微不足道，但实际上能够打动顾客心，让顾客觉得身处于一个关怀热情的环境中。

第四段：心有灵犀

与顾客的交流中，听取顾客的需求，是提升服务质量的关键。了解顾客的真实需求，可以进行有针对性的服务。当员工能够主动了解顾客的需求与状况，并及时给予帮助时，顾客的满意度和忠诚度会有所提升。在培训中我也学到了很多有关于沟通技巧的知识，比如倾听技巧、提问技巧等，每个细节都值得重视。这样的增进与顾客的交流不仅可以体现职业素养和服务质量，更能为促进与顾客的信任和沟通创造良好的氛围。

第五段：小结

在加油站服务行业中，礼貌不仅是一种基本职业素质，更是做好服务、提高顾客忠诚度的保障。无论是面对哪一位顾客，每一个过程中，都需要员工始终保持热情、耐心和礼貌的姿态。在这个过程中通过适当的沟通技巧，提高服务品质，增强与顾客之间的交流与了解，为加油站增加了一份人文关怀和品牌美誉。因此，在经营加油站中，提升员工的礼貌素养已经成为提升服务品质的必要手段之一。

**加油站培训心得体会篇二**

我参加了由组织为期天的学习培训，培训内容非常广泛，涉及人力资源管理、项目管理模式优化和创新、企业文化建设等科目。俗话说“磨刀不误砍柴工”，一个人能够静下心参加学习培训是非常有必要的，作为一名行政人员，所以在这次学习培训中，我一开始就树立了为发展而学习，为完善自我，超越自我而学习的理念；把学习作为了一种必要责任、一种精神追求、一种思想境界来认识和对待。我非常珍惜能有这样一次学习的机会，因为对与我所从事的办公室的管理工作而言，这次学习培训不仅是我职业生涯的新的奠基点、人生的又一起跑线，更是我服务，服务于职工群众，实现自我价值的前提和条件。

几天的学习，对我来说既是工作的加油站，也让我认识到了自身的不足。新的形势下，随着用工、工资、医疗制度等三项制度改革与职工利益的冲突等复杂问题不断出现，基层行政工作的难度将会越来越大，作为一名行政工作者加强自身修养，提高工作能力，适应社会形势发展和行政工作的需要就成为当务之急。

通过学习我对自己所从事的行政工作的定位有了更加深刻的理解和认识：作为一家企业，有着自己的文化和价值观，而我们行政工作者就是这个文化和价值观的传播者和宣贯者。虽然作为个人，就某些具体事件而言我们有自己的观点和包容性、宽容度，但是作为企业的舆论导向而言则应是旗帜鲜明的，我们所发布的言论和实施的行为不是个人行为，而是代表企业的行为。所以，正确理解我们行政工作的内容，明确自己的职责和目标是我们快乐工作并出成效的前提。此外，为了将企业的主要价值观要传播出去，我们就必须站在更高的层次上去观察、领悟事物，不能仅仅将自己定位于“传话筒”。

这次学习培训，对我来说可以说是受益终生的那么在今后的时间里我又改怎样用它来指导自己的工作呢？我想有三个方面我需要引起重视：一是必须充分认识行政工作的重要性。从内心深处热爱行政工作工作，耐得住寂寞，自觉地、持之以恒地面对各种挑战，肯于付出比常人更多的努力和心血，惟有如此，方能渐入佳境，最终修得正果。二是坚定信念。温总理多次强调“信心比黄金和货币更重要”，从中可以看出信心是使我们在新时期做好行政工作的重要基础。我们要认清当前形势，坚定信心。作为行政工作者，我们不仅仅要认清当前国际国内形势，还必须对职工群众的实际情况进行充分的了解，这对与确保职工队伍稳定性和安全发展有着十分重要的意义。因此，在行政工作中，要坚定员工对公司发展的信心，让所有的员工都能够对公司所要面对的或者是有可能面对的各种困难都能够有一个清晰的认识，统一员工的思想，提高员工的认识，坚定员工的信心，为职工打足气。三是必须勤奋学习，耕于笔勤。要不断的加强学习，要做到眼勤(勤观察)、手勤(勤写)、腿勤(勤深入基层)、嘴勤(勤问)、脑勤(勤思考）。

以上就是我这次整训后的一些体会，一言以蔽之，就是要做一个有大局观、勤劳、密切联系职工群众的行政工作者。

**加油站培训心得体会篇三**

加油站是现代都市道路上一个非常重要的设施，而加油站的员工对于保障交通畅通和车辆安全起着举足轻重的作用。为了提升加油站员工的综合素质和工作能力，许多加油站开展了职业培训。职业培训可以增强员工的专业知识和安全意识，提高工作效率和服务质量。通过参加加油站的职业培训，我深刻体会到了培训的必要性和意义。

第二段：对加油站职业培训内容的总结和理解

加油站的职业培训内容非常丰富，包括安全操作、急救知识、高效服务等方面。在安全操作方面，我们学习了消防安全、电气知识、防火常识等，这些知识对于确保加油站的安全运行起着非常重要的作用。在急救知识方面，我们了解了常见的伤病处理方法，学会了正确的急救技巧，这对于应对突发状况起到了至关重要的作用。在高效服务方面，我们学习了专业的客户沟通技巧，提高了服务质量和工作效率。这些培训内容的学习让我对加油站的工作更加了解，同时也增加了自己的专业知识和技能。

第三段：谈谈加油站职业培训对自身的影响和收获

通过参加加油站的职业培训，我不仅仅学到了专业知识和技能，更重要的是培养了正确的职业态度和心态。在培训班上，我学到了要做一个有责任心的员工，要保持良好的工作态度，尽心、尽责地为客户提供服务。我也学到了要保持积极的心态，面对困难要坚持不懈，相信自己的能力，不断提高自己的综合素质和工作能力。这些都对我的个人成长和发展带来了积极的影响。

第四段：加油站职业培训的局限性和需要改进的地方

尽管加油站职业培训对于员工的发展起到了重要的作用，但我也认识到培训存在一定的局限性和需要改进的地方。首先，培训内容过于单一，需要增加更多实践操作和沟通技巧的训练。其次，培训时间较短，需要延长培训周期，提供更多的学习机会。最后，培训师资力量不足，需要加强师资队伍建设，提高培训质量。

第五段：对加油站职业培训的展望和建议

作为一个加油站员工，我希望加油站职业培训能够不断改进和完善，更加贴近实际工作需求。加油站可以增加实地操作训练和实际案例分析，提高员工的实践能力和解决问题的能力。培训内容可以加入更多的沟通和团队合作技巧，让员工在工作中更好地与客户和同事协作。此外，加油站还可以开展员工交流和学习活动，激发员工的学习热情和主动性。只有不断提高加油站员工的综合素质和工作能力，才能更好地为社会提供优质的服务，保障交通的安全和畅通。

通过加油站职业培训，我深刻感受到了培训的必要性和意义。职业培训不仅仅是提升员工的专业能力，更是培养正确的职业态度和心态。尽管培训存在一定的局限性和需要改进的地方，但我相信通过持续努力和改进，加油站职业培训能够更好地满足员工的需求，提高加油站的工作效率和服务质量。加油站职业培训的未来将会更加光明，也会为员工的个人发展和职业道路带来更多的机遇和挑战。

**加油站培训心得体会篇四**

20xx年7月23号，这是我记忆深刻的日子。省公司培训完后，经过滁州分公司书记和人事科长共同商讨，决定安排我和另外一名女生于今天去伙食和住宿条件都相对较好的蚌宁高速加油站，这意味着我的加油站实习生活由此开始了。 虽然以前对加油站的工作和生活一无所知，来的时候也有过茫然、彷徨和紧张，但是通过近半月站长的细心指导、同事的热忱帮助，以及自己的认真学习，现在的我已经顺利的实现了从一名大学生到一名加油员的角色转换和心态转变，以下是我近期加油站的实习体会：

在加油站实习的这段时间里，感触最深的便是同事们的热心肠。即使以前和大家素未谋面、不曾相识，但是相处的时候却像是相识已久的老朋友，那样熟悉，那样自如。相信大家会认为，没有闹市和电脑的加油站，一定枯燥乏味极了，但事实全不是如此，因为有大家的关心和爱护。在加油站下班后，我或向烧饭的李阿姨请教厨艺，希望能获得她的半点“真传”，好让以后也能烧的出一桌好菜，炕的出一手好饼。说来可能让人难以相信，加油站虽是在一个偏僻的高速上，可阿姨的手艺绝不亚于闹市餐馆的大厨们；或和站里的小夫妻聊聊天，听一听，从加油站里走出来的爱情故事；或向站长和其他的老员工们取取经，听着他们的谆谆教诲，自己也逐渐成长了。诸如此类的生活趣事还有许多，但每件事都将是我人生旅途中的必不可少的“景点”。

加油员是石油销售行业的一线员工，在很多人眼里加油员的工作只是一项很简单的工作，每天只需重复着同样的工作，不费脑，只要有劳动能力的人都能干，事实上并非如此。其实不论天气好坏、严寒酷暑、白天黑夜，他们都必须一如既往的坚守在自己的岗位上，勤勤恳恳、踏踏实实的工作。记得有一次，和一名二十来岁的女同事聊天气时，她和我说：“夏天天再热都没有关系，但特别害怕冬天值夜班，尤其是接近凌晨时候，异常寒冷，即使裹上大棉袄，戴上棉手套和保暖耳套也都无法抵御那逼人的寒气，以至于最后脸上、手上、脚上、甚至耳朵上全都是被冻伤的小疙瘩。”听完后，心酸与敬畏之情并生，只觉他们把自己的花样年华都无怨无悔的奉献在了这平凡的岗位上了，真的很了不起。

在加油站学习一段时间后，我的思想开始有了些懈怠，学习、思考、实践都没刚来时那么积极，在加油时，已经不再那么严格的按照八步法来进行。有一次，甚至还掐着腰和顾客说话，恰被站长抓了个现行，结果站长并没有对我发脾气，而是心平气和的找我谈话。站长告诉我，“加油员的工作虽简单、枯燥，但绝不能有半点马虎。从服务上加油员的疏忽将关系顾客的满意度，影响企业形象；从安全上加油员的松懈将可能给加油站造成重大事故，因此每一细节都应严格要求自己，并不断完善，精益求精，才能成为一名合格的石化人。”听完站长的谆谆教诲，自觉惭愧不已，也立志以后应严谨做事、严谨做人。

**加油站培训心得体会篇五**

“职前加油站”是近年来兴起的一种职业培训机构，旨在为即将步入职场的年轻人提供必要的知识和技能，提高其职场竞争力。本人近期报名参加了该机构的销售培训课程，收获颇丰，现在就与大家分享一下我的心得体会。

第二段：培训内容

该培训课程总共包含了两个主要部分：销售理论和销售实践。其中，销售理论部分重点介绍了销售的基本概念、销售技巧和销售流程等知识，帮助我们全面了解销售工作的本质；而销售实践部分则通过模拟销售场景和案例分析的方式，让我们真正感受到销售工作中的挑战和机遇，锻炼了我们的销售技能和应变能力。

第三段：培训教练

培训教练是课程中非常重要的一个环节，他们全面负责课程的教学和实践指导。在这个过程中，我印象最为深刻的是教练们的热情和亲和力。他们不仅注重理论知识的传授，更将自己的成功经验和教学经验与我们分享，使我们深刻领悟到成功的本质和实现方法。他们还在实践中协助我们发现问题和解决问题，真正体现了“师父领进门，修行在个人”的精神。

第四段：学习收获

通过参加销售培训，我在多个方面得到了很大的提高。首先，我的销售理论知识得到了充分的补充和加强，包括如何结构销售话术、如何推销自己、如何跟进客户等等；其次，我通过培训实践，摸索出了适合自己的销售方式和方法，更加自信和准确地完成销售任务；最后，我结识了许多志同道合的同学和优秀的培训教练，在这个过程中建立了长久的学习和交流关系，对我今后的职业发展将是非常有帮助的。

第五段：总结

总体而言，“职前加油站”销售培训课程是一种非常有效的职业培训方式，它集理论和实践为一体，在短时间内帮助我们快速融入职场并取得成功。在培训过程中，我感受到了教练们的用心和激情，也激励自己要认真学习和践行所学知识，为自己的职业发展打下坚实的基础。希望更多的人可以加入“职前加油站”这个大家庭，共同成长和进步。

**加油站培训心得体会篇六**

我于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,使我对自己以后从事的工作和所需要的知识技能有了全面的了解,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xx币、残币的，有的在夜里加完油后，一踩油门开车就跑的。更有胜者，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。

7月底，我参加了公司的政工岗们比武竟赛，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。

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，环境优越，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。

**加油站培训心得体会篇七**

随着私家车的迅速增加，司机群体的结构已发生了重要的变化，私家车主成为加油站重要的客源，司机的职业属性正逐渐淡化。这种变化为加油站非油品服务的开展提供了条件。对于职业司机来讲，车不是自己的，为别人打工，所以花钱方面不自由，消费观念比较保守;而对私家车主而言则完全不同，他们的消费能力和自主性都很强，将成为加油站非油品服务的主要对象。

其实，不管是中国石化还是我们早已瞄准了加油站非油品业务这块巨大的蛋糕。20xx年，我们公司制定了《加油站管理规范》，其中就对非油品服务项目做了详尽的规定。除便利店外，加油站还可提供洗车、快餐、送货、汽车养护(美容)、汽车修理、住宿等服务项目。

中国石化也在北京推出了实宜捷品牌的便利店，在上海，中国石化与联合利华合作经营加油站便利店。

20xx年，我们的销售公司研究了便利店建设方案，计划与国内外大型超市集团合作开展便利店经营。在北京、上海、广州、兰州、成都等地的加油站都开设了便利店。

“随着加油站非油品业务的开展，非油品收入在加油站整个收入的比重有提高的趋势。”邓郁松说，“不管是两大集团也好，外国石油巨头也好，民营企业也好，在中国现阶段开展非油品业务有象征性成份。”

目前，很多加油站的非油品业务只是油品销售的一种促销方式。比如有些加油站加80升油就可以免费洗车。一些加油站站长认为，我们开设非油品业务只是给人一种直观印象，让人觉得我们这儿除了加油外还可以买东西、洗车，具体非油品业务经营如何是次要的。

在现阶段，我国非油品业务占加油站销售的量非常少，但一些经济发达地区，其增速特别快。如中油bp公司广州加油站的非油品业务正以30%的速度增长，今年将实现利润2400万元，在我国发展非油品业务总的趋势是正确的，但要想达到西方发达国家的程度还需要很长一段时间。在一些消费能力差的地区，非油品业务连赢利恐怕都很难。

**加油站培训心得体会篇八**

第一段：引言（150字）

加油站保安是一项既具有挑战性又需要高度负责任的工作。为了提高自身的专业素养和服务质量，近期我参加了一次关于加油站保安的培训。在这次培训中，我学到了很多有关保安工作的知识和技巧，也深刻体会到了自己的不足之处。通过参加培训，我不仅增加了对加油站保安工作的认识，还提高了自己的工作能力和应对突发事件的能力。

第二段：加油站安全意识的培养（200字）

培训中，我们首先重点学习了加油站的安全意识培养。加油站是易燃易爆场所，因此安全问题必须放在首位。我们通过观看事故案例和专业讲解，了解了加油站爆炸事故的原因和预防措施。培训强调了安全操作规程的执行和消防设备的使用，提醒我们严格遵守操作规范，切实做好事故预防和应急处置工作。这次培训让我深切意识到安全工作的重要性，更加明白了自己在日常工作中必须时刻保持高度警惕。

第三段：应对突发事件的能力提升（300字）

培训的另一个重点是应对突发事件的能力提升。加油站作为一个公共场所，难免会遇到一些突发事件，如伤人事故、火灾等。为了提高应对能力，我们进行了模拟演练和实际案例分析。通过模拟演练，我们学会了协同工作、冷静应对紧急情况的技巧，并且培养了团队合作意识。同时，通过实际案例分析，我们深入研究了事故的原因和处理方法，为应对突发事件提供了更多的思路和经验。培训结束后，我意识到只有不断学习和磨炼技能，才能在关键时刻做出正确的决策和行动。

第四段：服务意识的培养（250字）

加油站保安工作除了保障安全，同时也需要注重服务。在培训的过程中，我们强调了服务意识的培养。作为加油站的门面，我们必须做到礼貌、热情和耐心。训练中，我们学习了与顾客沟通的技巧和应对问题的方法，还学习了如何处理纠纷和急需服务的情况。通过多次实践和角色扮演，我们提高了自己的沟通能力和解决问题的能力。这次培训让我明确了服务的重要性，对自己的工作态度和素质有了更高的要求。

第五段：总结（300字）

通过参加加油站保安培训，我深刻认识到提高自身素质和能力的重要性。在安全意识方面，我明白了加油站作为易燃易爆场所的特殊性质，要时刻保持高度警惕，切实做好安全工作。在应对突发事件方面，我学会了冷静应对和协同合作的技巧，提高了自己的应对能力。而在服务意识方面，我更加强调了礼貌、热情和耐心的重要性，提高了自己的沟通和解决问题能力。通过这次培训，我不仅提高了自己的工作能力，也为加油站工作贡献了一份自己的力量。我相信，只要我们持续学习和磨炼技能，未来的工作一定会更加出色。

**加油站培训心得体会篇九**

20xx年7月23号，这是我记忆深刻的日子。xx省公司培训完后，经过滁州分公司书记和人事科长共同商讨，决定安排我和另外一名女生于今天去伙食和住宿条件都相对较好的蚌宁高速加油站，这意味着我的加油站实习生活由此开始了。虽然以前对加油站的工作和生活一无所知，来的时候也有过茫然、彷徨和紧张，但是通过近半月站长的细心指导、同事的热忱帮助，以及自己的认真学习，现在的我已经顺利的实现了从一名大学生到一名加油员的角色转换和心态转变，以下是我近期加油站的实习体会：

在加油站实习的这段时间里，感触最深的便是同事们的热心肠。即使以前和大家素未谋面、不曾相识，但是相处的时候却像是相识已久的老朋友，那样熟悉，那样自如。相信大家会认为，没有闹市和电脑的加油站，一定枯燥乏味极了，但事实全不是如此，因为有大家的关心和爱护。在加油站下班后，我或向烧饭的李阿姨请教厨艺，希望能获得她的半点“真传”，好让以后也能烧的出一桌好菜，炕的出一手好饼。说来可能让人难以相信，加油站虽是在一个偏僻的高速上，可阿姨的手艺绝不亚于闹市餐馆的大厨们；或和站里的小夫妻聊聊天，听一听，从加油站里走出来的爱情故事；或向站长和其他的老员工们取取经，听着他们的谆谆教诲，自己也逐渐成长了。诸如此类的生活趣事还有许多，但每件事都将是我人生旅途中的必不可少的“景点”。

加油员是石油销售行业的一线员工，在很多人眼里加油员的工作只是一项很简单的工作，每天只需重复着同样的工作，不费脑，只要有劳动能力的人都能干，事实上并非如此。其实不论天气好坏、严寒酷暑、白天黑夜，他们都必须一如既往的坚守在自己的岗位上，勤勤恳恳、踏踏实实的工作。记得有一次，和一名二十来岁的女同事聊天气时，她和我说：“夏天天再热都没有关系，但特别害怕冬天值夜班，尤其是接近凌晨时候，异常寒冷，即使裹上大棉袄，戴上棉手套和保暖耳套也都无法抵御那逼人的寒气，以至于最后脸上、手上、脚上、甚至耳朵上全都是被冻伤的小疙瘩。”听完后，心酸与敬畏之情并生，只觉他们把自己的花样年华都无怨无悔的奉献在了这平凡的`岗位上了，真的很了不起。

在加油站学习一段时间后，我的思想开始有了些懈怠，学习、思考、实践都没刚来时那么积极，在加油时，已经不再那么严格的按照八步法来进行。有一次，甚至还掐着腰和顾客说话，恰被站长抓了个现行，结果站长并没有对我发脾气，而是心平气和的找我谈话。站长告诉我，“加油员的工作虽简单、枯燥，但绝不能有半点马虎。从服务上加油员的疏忽将关系顾客的满意度，影响企业形象；从安全上加油员的松懈将可能给加油站造成重大事故，因此每一细节都应严格要求自己，并不断完善，精益求精，才能成为一名合格的石化人。”听完站长的谆谆教诲，自觉惭愧不已，也立志以后应严谨做事、严谨做人。

**加油站培训心得体会篇十**

11月5日到重庆市委党校进行中国石化后备站长提高培训与交流学习，北京公司领导于我们进行面对面交流与指导，让我受益匪浅。这不仅仅是一次学习的过程，更是一种思想上的提高，对公司的理解和对加油站日常工作的理解也都更上了一个台阶。

进入公司6个月的时间也让我对公司的管理和加油站一线生产单位的管理有了初步理解，并且通过这次学习交流也有了更深层次的理解，虽然只渡过了难忘且深刻的一天学习时间，但是我同样对管理和加油站经理的日常工作，包括员工的对工作的理解有了更细致了体会。

如何做一个优秀出色的站经理，我觉得应该做到下面几点：

良好油站文化的修养、牢固的基础以及经理领导风格的塑造

1、拥有自信是事业成功的关键。作为管理者一方面要提高自己的自信心，另一方面要保持不骄不躁的作风，建立正确的态度，树立正确的人生观。

2、不断充电，不断学习，汲取新知识。如何服务、如何促销、如何管理等等，这些不仅是一门技术，它更是一门艺术。要对此成功驾驭，是需要一番奋斗的，是需要长期坚持的。

3、站经理是与员工以及终端客户交往最最密切的基层最高领导，其言行、举止将直接影响加油站经营、业绩、销量。所以作为领导要注重语言文学的培养，提高自己即兴讲话的水平。言简意赅、声文并茂，这很重要。

4、经理职责以及牢固的基础。知道其职责才能明确其所从事的工作内容，从而有的放矢；具有了牢固扎实的基础，才能应付自如，比如发电机保养、加油机滤网的更换以及照明电路的短路等等。

5、多读多学管理方面的书籍，利用节假日时间，参加一些经理人的培训，塑造自己独特的管理风格。

对员工的管理

1、作为经理不要摆架子，因为员工具有独立思考的能力，他们有自己的价值观和远大的抱负，他们往往和经理一致，在某一领域的其它界面，有其高度的见解。我认为明智的管理者应该放下架子，主动把自己摆到与员工相同的位置上，应该谦虚地接受员工的批评，并与员工一起讨论改进工作中的问题。

2、管理者应讨论和命令并重。员工从自身角度来说，不太喜欢被别人命令，而是喜欢根据自己的意愿去做事。但当大家在一起讨论而达不成一致时，就需要进行决策，必要时只有采取命令强制执行。

3、要敢于批评，不必担心员工害怕批评。其实每个员工都不喜欢被别人批评，但是只要通过批评来说服员工，员工往往不但不会生气，而且也会因此事佩服你的管理才能。对员工进行批评除了要有理有据以外，同时要注意表达三种意思：[1].你的工作做得不错，但凭你的才能还可以做得更好；[2].我对你的要求和其他员工要求相同；[3].你们也可以以同样的要求去对待我。

4、制度的公平，我觉得比合理更重要。某条制度的某一款项可能不尽合理，但只要公平，对每位员工一视同仁，往往不会产生太大的矛盾。制度的合理性可以根据加油站的需要，不断地改进，而制度执行的公正性一定要至始至终地坚持下去。

5、上级对下级要忠心。我们不要一味地命令下级对上级的忠心，同时，我们上级也要对下级忠心。不可以试图欺骗自己的下级，上级应积极维护下级的利益，在证据各方面不足的情况下，要假设下级是无辜的，如下级出了差错，作为领导也要承担责任，不能把所有过错推给下级。

6、有效的员工管理，可以使员工具有团队精神，有了团队的向心力和明确的方向，做起事来才能事半功倍。对于员工管理，一方面要恰到好处勇于激励员工，对于员工成绩要给予肯定，要认可。在员工具有不满的情绪时，管理者一定要控制自己的情绪，认真对待并弄清事情的原由，并及时快速解决问题。想方设法与员工打成一片，经常与员工进行交流，打破员工与领导的隔阂。

提高服务水平，加强促销力度，从而提高油品的销量。

1、要提高服务水平，首先对员工自身形象、态度的培养，遵守公司规章制度，认真履行服务规范各条款，是每个员工责任；其次是对员工市场意识的培养，要增强员工的危机意识，并逐渐提高员工的市场竞争意识，从“要我服务”向“我要服务”的转变。员工服务意识提高了，以顾客为导向的服务运作链才能得以发挥，以客为尊，使得顾客有了尊贵感，有了宾至如归的感受。良好的服务从某种意义来说，是留住老客户、抓住新客户的关键。

2、促销形式多样化，对固定的客户群体要进行定期拜访，挖掘潜在客户。抓住一些特殊的机会，加强宣传，提高协和石油在顾客心中的地位。

针对个别站长缺乏事业心，责任心差，经营管理水平低的问题，我多次组织提高认识、明确职责的专题学习班。以中石化销售公司加油站站长培训教材《加油站经营与管理》为依据，着重针对站长地位和职责等章节进行讲解。通过组织学习使站长们充分认识到站长担负着经营管理双重任务，地位至关重要。在加油站营销和管理活动中，站长处于中心位置，站长是加油站经营管理的第一责任人。要想做好加油站的经营管理工作，站长必须具备与其地位相匹配的基本素质即事业心、责任心、进取心。事业心是工作的动力和源泉，责任心是事业心的基础和保证，进取心是事业心的延伸和发展，三者是相辅相成的统一整体。只有具备强烈的事业心、责任心、进取心，才能兢兢业业，踏实肯干，才能克服各种困难和挫折，才能为国家和企业竭尽全力，才能在工作上成就一番事业。经过一段时间的学习与讨论，站长们对自身任务和职责有了进一步认识，逐渐树立起“敬业爱岗”的事业心，“以站为家”的责任心，“争创一流”的进取心。

通过一天的学习我懂得什么才是优秀的管理者，这种“教练式的管理”也继承了我们公司互帮互助的优良传统，同时一个优秀的管理者也应该是一名优秀的销售人员和思考者，只有这样才能带动大家，使得整个团队不停发展。在党校的一天学校到许多曾经混沌甚至混淆的概念规则，我相信随着学习的开展，我也能从中学习到更多的知识，领悟到更多的含义。

**加油站培训心得体会篇十一**

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待笑容为顾客服务。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”,顺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！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn