# 加油站工作总结及下一步工作计划 加油站工作总结(汇总10篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-09-07

*计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所...*

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**加油站工作总结及下一步工作计划篇一**

在这一年里我在站长的带领下我把自己的全部热情投入到工作中，踏实工作，勤奋学习，不断学习岗位的工作要点和操作规程，不断增强自己的工作能力和操作技术水平，努力把每项工作做到最好，并在各方面工作中积极参与，也做出了一些成绩，得到了各位领导和同事的认可和好评。

在这过去的一年里我努力学习站内各项报表的填写和各种设备的性能和保养，，努力提高自己的业务技能，虽不能达到优秀但是也能在自己的岗位上做到安全生产。习惯性的违章作业不但会给自己的生命安全造成威胁，同时还会威胁到他人的生命安全。我在站长和同事们的帮助下又认真学习了各项作业的标准操作和每个操作中存在的潜在隐患及怎样避免违章作业的出现。通过这一系列的学习，每项作业都会首先从安全的角度出发，彻底杜绝了违章作业。

在这过去的一年里我努力学习各项文化知识，不断巩固以前学习的净化、回注方面的知识，不断提高自己的专业水平，努力做到学为所用。在技能方面主动向老师傅虚心请教站场的设备的维护保养以及设备的维修和更换，做到操作标准、安全。在队部组织的每月一考中每次都积极参加，并且凭着自己学习的真实本领在每次的考试中都能考到及格，做到了不作弊认真答题，不断提高自己的水平。

在今后的工作中我会更加的努力，改正自己工作中的不足。虽然在工作上有了一定的进步，但是我做得还不够，我知道“学无止境”的道理，在采气厂这个人才济济的大环境里要有“逆水行舟，不进则退”的危机感，在今后的工作中我会更加努力，努力学习各项专业知识，不断的提高个人素质，努力奋斗，在这个平凡的岗位做出不平凡的成绩。

赵鹏

20xx年12月9日

**加油站工作总结及下一步工作计划篇二**

一.经营状况：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，给加油站的经营带给了良好的保证，同时也树立了兵团石油质优量足品牌形象。

进入20xx年，加油站在师分公司带给数质量保证的基础上，用心投身开拓市场中，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场。“高法”有78辆车，一向在长行加油站加油。我站从20\_\_年就看上一这家客户，他们不仅仅量大，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忙用油单位管理司机，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最后打动了该客户。透过一个月的试运行，“高法”对我站的油品质量、内部管理、员工的服务都十分满意。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，但是是表示完成销售的第一步，而真正的成功是持续住已有的客户。今年我站一方面用心开拓市场，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，构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向坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就能够全部完成，把的方便留给客户。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仅体此刻销售量上，就应反映在多方面、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，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用心性、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职责感，激发了员工的工作热忱。

加油站站长工作总结(2)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状况、销售量状况以及员工收入状况。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。

20xx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，群众会餐。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.今年加油站一向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，加油高峰时帮忙加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急状况。

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职责制，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”。今年我站未发生一齐安全事故。

四.工作中存在的不足之处：

1.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。

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。

五.20xx年的工作思路：

1.加强市场开发力度，用心开发新客户，努力提高销售量。

2.增强管理服务潜力。

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潜力。

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。

20xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

**加油站工作总结及下一步工作计划篇三**

20xx年在公司领导的亲切关心和大力帮助下，在加油站全体员工的积极配合下，xx加油站在站容站貌、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xx加油站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，给我加油站的经营提供了良好的保证，同时凭着中国石油质优量足的品牌形象，并在站领导细致的管理上，xx加油站打动来来往往的每一位顾客，并能及时处理顾客提出的力所能及的问题，从而形成了紧密融洽的客户关系，如“加油为什么不能打手机”，“为什么180升油箱能加200升油”等问题能为顾客科学的解答。赢得了八方顾客的信赖和赞扬。

当春耕时节，我公司一方面核准春耕油品需求预期，提前制定春耕油品供应应急预案，并根据实际情况，提前进行油品调配，延长油品供应周期，有效控制了销售节奏；一方面充分利用媒体，宣传中国石油在支持地方经济建设中所履行的“三个责任”，广泛宣传中国石油品牌和服务承诺，保证了春耕油品供应平稳。

一年来，我公司坚持以提高加油站综合管理水平、综合形象水平、综合服务水平，综合效益水平为工作目标，从细节抓起，使加油站管理更加制度化、规范化，服务工作更加特色化、亲情化、职业化。同时逐步建立以客户为中心的销售业务运行机制，建立客户档案，按照客户消费情况进行分类，对重点工程客户实“关键客户管理责任”，实施“点对点”竞争策略，销售有了新的突破，xx加油站共销售成品油750吨，完成全年计划的115.23%，被公司评为20xx先进加油站。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

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。加油员实行末位淘汰制，用人性化来管理。给全体员工一个紧迫的危机感，强化员工的工作效率、服务水平加油八步法和岗位责任等来评比、考核，并将评比结果进行公开，对未位者进行教育，引导其走到工作前面，教育也达不到先进者，对其进行下岗处理，考核优胜者，评为每月服务之星，并对服务之星进行奖励，这样做到奖罚分明，做到全体员工心服口服。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。

1、站长在保证安全生产的平时，对我们进行安全教育，强化我们的安全责任感，要求我们在做每一件事情前，先做到风险识别，要求我们做好本职工作，把安全工作做的更主动更积极，发现隐患及时整改，避免事故的发生，要在员工的脑海中牢固树立“安全第一”的思想，坚决落实加油站的各项安全制度，时刻将安全知识教育穿贯到日常的工作中，在日常的工作中落实安全责任制，设施设备每天检查，人人做到“以防为主、防消结合”，每天安全员在交班时要讲是否有安全隐患，哪些方面还存在不安全的因素等。

2、加强了加油站的预案演练，在演练中熟练自己的职责与分工，加强了同事之间的团结和配合。

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。

1、从现场服务水平来看，我们加油的服务水平在不断提升，现场服务能三人以上，做到车到人到，服务以“微笑服务”、“三声服务”为主导，以“加油十三步”和“收银六步曲”为标准，在服务中与每一位司机拉近距离，让一路劳累的他们稍感一丝温暖，使他们在我们站加满油，也许在这不经意间多了一位回头客。我们要牢记“顾客就是上帝”我站充分利用xxx品牌优势（包括数、质量优势），优质服务（向客户提供免费用水洗车，提供可饮水等服务），塑造油站新形象。

2、企业发展不是一个人的事，只要我们xx加油站全体员工同心协力把公司的各项经营管理方针认真落实到位，我们的企业才能像种子一样在阳光下发芽，茁壮成长，为实现“国内一流”的企业，我们为此目标努力，加油奋斗，为社会作出应有的贡献。

加油站年度工作总结范文

加油站站长竞聘书

加油站经理竞聘书

加油站经理竞聘书

加油站站长述职报告

加油站项目备案请示

加油站站长竞聘书稿

加油站人员辞职信

加油站工作计划九篇

**加油站工作总结及下一步工作计划篇四**

尊敬的公司领导：

大家好!

光阴似箭，晃眼一瞬间上半年的工作已经过去了，在这里，我将\_\_加油站上半年的工作情况做如下汇报：

1、加油站的销售情况：

\_\_加油站\_\_年\_月—\_月销售汽油\_\_吨，柴油\_\_吨，共计销售油品\_\_吨，非油品上半年销售共计\_\_元。润滑油销量为\_\_kg。

2、销量的下降与上涨的原因分析：

\_\_年初中石化才正式入驻\_\_地区，由于\_\_人民

对中石化的认识相对浅薄，故刚开业时每天的销量仅在\_-\_吨，随着时间的推移，人们对中石化逐渐了解并接受，到\_月份时日销量达到\_吨。因为我站所在村镇的半挂车比较多，这也是我站的一个优势。

5月底我公司内\_\_加油站开业后，价格及位置的优势

使得我站一部分加油车辆分流。人际口碑的作用下，我站供给附近的私人加油点，也纷纷去\_\_站打油。将近一半车辆流失。为了提升销量，我也经常走访我站的老客户。

不过收效甚微。

3、对于客户的管理

我站处于\_\_高速\_\_出口处，周边固定单位较少。

附近村镇的好几辆大车是我站忠实客户。下一步我们将紧抓老客户，创造新客户进一步提升销量。下半年公司铺开“中国石化加油卡”这一业务时，我会更是及时的给新老客户进行宣传，有了丰厚的优惠条件加上我们站全体员工的大力宣传，在公司领导的宏观调控下，相信凭借我站优质的服务态度，质优量足的油品，及丰富的便利店，会给我们带来的销售量的不断看涨。

4、\_\_年下半年工作计划

1，紧抓站内安全管理工作并在我们的站容站貌上狠下功夫的同时还要加强优质服务。

2，严抓安全生产管理，发现隐患及时的处理并上报公司，安全责任落实到个人，要定期的进行安全的培训及学习。

3，抓好站内管理工作，树立——汽油柴油润滑油滴滴品质油，亲情友情同事情浓浓石化情的理念。团结大家搞好日常经营工作。团结就是力量，步调一致才能得胜利。

4，努力完成公司下达的各项任务。

作为站长，我时刻铭记“兵熊熊一个，将熊熊一窝”的座右

铭，不断加强学习，严于律己律人。我将带领我站员工憋足干劲力争将我站评为优质服务站，并努力将我站建设成为一个年销量上半万吨的星级油站。

**加油站工作总结及下一步工作计划篇五**

20xx年7月，我来到了x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。

20xx年来，虽然收获很大，同时也明显的感觉到自己还存在着许多需要改进和努力的方面：

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。

**加油站工作总结及下一步工作计划篇六**

20x年上半年，我站在公司及上级业务主管部门的正确领导下，以公司20xx年度工作会议精神为指导，紧紧围绕公司发展总体目标，立足本职，服务大局，齐心协力，锐意进取，以“保春运、抓服务、保安全”为中心，有力地促进了各项工作的稳步推进，现将有关情况总结如下：

今年销售任务为39600吨，其中：汽油3384吨;柴油36216吨。直至6月30日止，共销售成品油18581.176吨，占全年任务的46.92%，其中：汽油销售1717.615吨，占全年销售任务的50.76%;柴油16863.899吨，占全年销售任务的46.56%，未达到时间过半任务未过半的目标，其主要原因有以下几点：

1、公司制定的目标偏高，今年的销售任务是根据“限量”时期的销量基础上来定的，比20xx年增加50.17%。

2、同行业竞争激烈。临近许多加油站以降低价格、送水、送手套、打折扣等手段促销，许多司机被表面眼前利益套住，错失进我站加油的几率。

3、我站的.销售量与20xx年同期相比虽有较大增长，但从上表中可以看出，从4月份开始销量逐次下滑。受到新高速通车的影响，北边许多货车逐渐走新高速，路程短，往返时间快，无论是经济上还是时间上都得到了很大的便利。现在几乎每日销量保持在10万升上下。下半年及以后的销售形势将会更加严竣，据说2024年九江二桥通车，对我站的销售来说无疑是“雪上加霜”，困难重重，柴油销售将会不同日而喻。

一是抓安全保春运。由于2月份春运车流的迅猛增长，我站提前做好了应对措施，加强现场管理，管理员坚持到现场监督指导，做到人员调配及时，保障了现场成品油销售的安全及稳定。加强安全知识的学习，形式多样的开展“七想七不干”、查找身边“十大薄弱环节”等工作，有力地提高了员工的安全意识，使安全工作得以常态化监督。通过重新梳理修订各类应急预案，强化各类预案演练，半年来组织各项演练10次，月月有演练，全面提高了我站应急处置能力，为安全保驾护航，确保了我站半年来未发生安全、环保等级事故。

二是抓服务树形象。我站紧紧围绕“打造一流高速公路成品油销售企业”为目标，以“创先争优为民服务”活动为载体，结合“日常考评”为抓手，不断强化员工的服务意识和技能。员工的精神面貌得到大幅提升，文明用语的使用，双手递发票、找零钱，礼貌送客等服务景象随处可见，活动效果显著。“为民服务”活动虽已结束，但服务没有停止，我们将继续巩固活动成果，使其内化为我们员工的自觉行为。不断充实、完善考评内容，杜绝管理盲点。日常考评以现场和调取录像方式，促使员工按照加油八步法进行规范操作，并从员工的发饰、服装和举止礼仪等细微处进行严格规范，让最好的服务落到实处，以良好的服务吸引顾客。

四是抓数质量践承诺。我站以落实“质优量足，顾客满意”的质量目标为准则，加强进货验收，从源头把好油品数质量第一关，杜绝油品验收可能出现的一切问题，认真落实“卸油十步法”操作，施行《雨雪天气水高测量记录》、《液位仪手工比对记录》;每月组织人员对加油机进行自校，确保发油质量和精度，半年来未发生一起数质量恶性投诉事件，认真践行了“每一滴油都是承诺”的社会责任。

下半年，我站将紧紧围绕公司既定的各项任务目标，立足安全，积极扩销，巩固为民服务活动取得的成果，在上级部门的关心和指导下，树立信心和决心，以饱满的热情、务实的作风，迎难而上，定会开创出一片新的工作局面。

**加油站工作总结及下一步工作计划篇七**

尊敬的公司领导：

大家好！

光阴似箭，晃眼一瞬间上半年的工作已经过去了，在这里，我将××加油站上半年的`工作情况做如下汇报：

1、加油站的销售情况：

××加油站××年×月—×月销售汽油××吨，柴油××吨，共计销售油品××吨，非油品上半年销售共计××元。润滑油销量为××kg。

2、销量的下降与上涨的原因分析：

××年初中石化才正式入驻××地区，由于××人民

对中石化的认识相对浅薄，故刚开业时每天的销量仅在×-×吨，随着时间的推移，人们对中石化逐渐了解并接受，到×月份时日销量达到×吨。因为我站所在村镇的半挂车比较多，这也是我站的一个优势。

5月底我公司内××加油站开业后，价格及位置的优势

使得我站一部分加油车辆分流。人际口碑的作用下，我站供给附近的私人加油点，也纷纷去××站打油。将近一半车辆流失。

**加油站工作总结及下一步工作计划篇八**

1、本年销量、与上年相比增减量、年度计划完成率。（截至x月）711-10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%，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、本年非油销售情况、与上年相比增减量、年度计划完成率。（截至x月）。

完成39254.20元，主要是本年1-10月销售，润滑油销售完成8400元，度计划4完成率93.46%。

1、全国卡（或者是浙江ic卡）客户数量1-10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。

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。

加油站始终贯彻“安全第一，预防为主”的工作方针，每周进行一次安全、生产工作会议，通过学习使每个员工都能够了解公司的工作精神和各项制度，了解公司hse的各项目标，进一步使员工对公司的企业文化加深了解。根据本站实际情况学习初期火灾的扑救，以及油罐.配电间。毗邻单位着火的应急预案演练，加油13步曲，设备保养，岗位职责，顾客投诉处理，防雷防台演练，防抢防盗演练，加错油品演练等。使员工了解火灾的.扑救方法，了解灭火器的使用方法，了解灭火预案的各个步骤和岗位划分，使每个员工增加了对消防预案的了解计质量。

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。

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。

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。

**加油站工作总结及下一步工作计划篇九**

自我介绍一下，我叫×常常，×年参加工作。xx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，才使我有了今天的成长，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：

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着整个加油站的安全，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。

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是庄严和神圣，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，激励员工积极主动的开展非油品销售，稳定客户群，逐步开展非油品业务。

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。

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！

**加油站工作总结及下一步工作计划篇十**

尊敬的公司领导：

大家好！

光阴似箭，晃眼一瞬间上半年的工作已经过去了，在这里，我将××加油站上半年的工作情况做如下汇报：

1、 加油站的销售情况：

××加油站××年×月—×月销售汽油××吨，柴油××吨，共计销售油品××吨，非油品上半年销售共计××元。润滑油销量为××kg。

2、 销量的下降与上涨的原因分析：

××年初中石化才正式入驻××地区，由于××人民

对中石化的认识相对浅薄，故刚开业时每天的销量仅在×-×吨，随着时间的推移，人们对中石化逐渐了解并接受， 到×月份时日销量达到×吨。因为我站所在村镇的半挂车比较多，这也是我站的一个优势。

5月底我公司内××加油站开业后，价格及位置的优势

使得我站一部分加油车辆分流。人际口碑的作用下，我站供给附近的私人加油点，也纷纷去××站打油。将近一半车辆流失。

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