# 加油站工作总结(大全15篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-07

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**加油站工作总结篇一**

尊敬的各位领导：

20xx年以来，面对需求下降、竞争加剧的复杂市场环境，作为东郊加油站经理,我带领加油站全体职工紧紧围绕阿里公司“扩销增量、减少成本”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，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、创造性地开展工作，经受住了严峻的市场考验。

现将一年的加油站情况向各位领导汇报如下：

今年公司严把数质量关，给我站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，东郊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200升油箱能加240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。但是今年由于在直销油品方面出现较大的销售问题，截止12月底只完成了成品油销售600余吨，未完成年计划 。目前，我们正向着销售提升的目标努力。

1、作为站长在保证安全生产的平时，对员工进行安全教育，强化他们的安全责任感，要求加油站每位员工在做每一件事情前，先做到风险识别，要求每个人做好本职工作，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、加强了加油站的安全预案演练，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，做到大事不出，小事也不出，坚决确保加油站的安全。

3、由于加油站地处西藏这个维稳工作相当严峻的地方，加油站有责任，亦有义务，为祖国的和平、安全、统一尽一份力。全年每当敏感时期，油站员工都做到全员在岗，24小时在岗，在做好本职工作的同时，为祖国的和平、安全、统一做贡献。

友的理念，在服务中做实事感到顾客。俗话说“有耕耘才会有收获”，为顾客提供帮助、顾客必然给你回报。

企业发展不是一个人的事，只要我们齐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。

东郊加油站

20xx年12月24日

**加油站工作总结篇二**

\_\_石油分公司\_\_\_片区第\_\_\_加油站位于\_\_省\_\_\_镇，现有员工11人。上半年，在各级领导正确领导下，在全站员工共同努力下，顺利完成了各项工作，管理基础得到进一步夯实，经营成效显著，现将主要工作汇报如下：

一、销量完成情况：

1、轻油经营量完成情况：

实现零售量2911.078吨，完成目标销量的103.88%;同比上年同期增长1897.965吨，增幅187.265%。其中：汽油252.608吨(同比增加119.02吨，增幅89.09%);柴油2658.47吨(同比增加1778.94吨，增幅202.26%)。

2、润滑油零售销售情况：

上半年对外润滑油销售量5.546吨，完成片区定目标6.65吨的83.4%，

二、所做主要工作。(重点：提升销量措施、加强基础管理措施、三夏保供，大班服务情况、其它工作)

1.为了提升销量我们狠抓现场管理，“落实眼光放在市场，功夫用在现场”的管理方式，把现场管理放在首要位臵。我们的服务好坏直接关系到是否留住老客户和能否把一批新客户发展成我们的老客户。使我们的销量能在原有的基础上得到进一步的提升。由于长途货车在公路上经常会有被罚款的事，我们主动为司机师傅们代交罚款单，一来为客户节约了时间，二来体现了我们这一“特色”服务。受到新老客户的一致好评。

品供应主渠道作用，达到保障供应，提升服务。制定保供服务

方案和宣传方案，

3.大班坚持在现场服务，经常和我们的客户沟通交流，及

时了解客户对于我们的服务和油品数质量的满意程度。认真落

实大班带班制度，坚持靠前指挥，及时解决客户投诉等问题，

以便于我们及时改进我们工作中的不足。

4.坚持做好油品数质量把关工作，认真学习公司有关3.15

数质量文件及安全月活动，认真贯彻执行公司有关的数质量方

面的规章制度。

5.严肃经营纪律，强化责任意识，严格遵守公司的各项经

营纪律，认真落实“三夏”保供的各项服务措施。

三、站上存在的问题

我们的柴油销售和润滑油销售有一部分是周边木材加工

企业的木材用油。尤其是润滑油的销售主要依赖于他们用液压

油。但二季度来由于他们企业效益不景气，很多厂子减产甚至

停产，使我们的柴油销量和液压油的销量受到了很大的影响。

下一步我们还要积极开发新的客户源。以中国石化加油站良好

的口碑吸引更多的客户。

四、下一步工作打算。

1. 加强服务管理，提升服务质量。我们的优质服务是留

住新老客户的关键。下一步我们会把现场服务，尤其是员工的

微笑服务和文明用语作为我们工作的重点。

2. 加强员工素质管理，在学习中不断提高业务水平和其

他综合素质;

3. 带领员工到外部市场去寻找新的客源，开发润滑油客

户，为提高销量挖掘潜能。积极投入到公司和片区制定的开展升量增效活动中，把我们的工作落到实处，力争完成片区下达的经营指标，尽可能地超额完成。为我们企业的升量增效尽我们每一个人的微薄之力。

4、抓好安全生产工作，让我们的安全生产不只是停留在表面，和仅仅是在“安全生产月”。做到全年安全生产无事故。

**加油站工作总结篇三**

自从20xx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，认真执行上级按排的工作和任务；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。

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，我认为做事做人都要认真负责，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的，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。

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展开工作：

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。

**加油站工作总结篇四**

在上级公司正确领导下和大力支持下，以强化内部管理铸造精品站为重点，以降本减费为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的，一年来在我们全体员工积极努力和紧密配合下，加油站在站容站貌，规范服务，以及员工素质都有了较大的改善，综合水平得到了全面提升。完成上级下达汽柴油。滑油小包装。非油等销售任务。大幅提升加油站管理水平，完成上级交给的各项任务。我现将一年的工作汇报如下。

一、经营情况

二、安全管理

1、我站在保证安全生产同时，对员工进行安全思想教育，强化员工安全责任感，安全是第一，第一就是要安全，加强员工安全培训。做到员工懂安全，学安全。再到我要安全，落实岗位责任制，加强岗位练兵，做到强化管理。熟知岗位六大禁令，杜绝各类事故发生，加强各种预案演练，做到来之能战，战无必胜，把一切不安全隐患处理在萌芽之中。让安全为企业发展保驾护航。

三、服务方面

1、从现场服务水平来看，我们加油的服务水平在不断提升，现场服务能做到车到人到，服务以“微笑服务。温馨服务。快捷服务为载体。严格使用“加油十三步”和“收银六步曲”。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，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”是亲人、是朋友的理念。

2、在服务中做实事感动每一位顾客。俗话说“有耕耘就有收获”，为顾客提供帮助、想用户之所想。急用户之所急。顾客必然给你回报。企业发展不是一个人的事，只要我们齐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，实现“国内一流”企业不断添砖加瓦。为我们目标努力而奋斗。

四、抓站容站貌管理。降低费用。做好员工思想工作环境卫生是一个常抓不懈一项工作。我站做法是每天早上交接班前对卫生进行交接，由接班人员对卫生进行巡视检查验收，发现问题就地解决。

**加油站工作总结篇五**

20\_\_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：

一、政治素养有了很大提高

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。

二、基本完成了领导赋予的各项工作任务

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。

三、几个需要努力的方面

20\_\_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。

**加油站工作总结篇六**

20xx年已经过去，回顾一年来的工作，重要做了以下方面：

一、办理办理家电下乡产品共xxxxxxxx台。累计金额达xxxxxxxxxxxx元，办理进程中做到加班加点，热情服务，对每一位来农户补贴的农户认真讲授国度的惠农政策和补助比例并及时把资金兑现到农户手中，做到把好事办好。

二、办理汽车摩托车下乡共xxxxxx台累计金额达xxxxxxxxxx元，对农户的材料认真审核，合乎要求及时办理，及时兑现，及时存档。

三、填制固定资产报表，波及各类固定资产累计xxxxxxxx万元，严厉依照市局请求办，及时填制，按时报表。

四、帮助地税，做好了小税种征收稽察工作，对所包企业进行摸底，核算税收底数，耐烦宣扬国家的税收政策和税法，对所包企业的税收做到应收尽收。

五、做好本人的本职工作，我在财税所担负出纳工作，平时产生业务较多，当真办理每一笔会计业务，及时跟银前进行核查余额，看看是否和银行相符，如呈现少登，漏登等及时补上，做到账证，账帐相符。

六、配合审计部分做好年度审计工作，发明账务处置问题不足的处所及时更改和完美。

七、就是配合党委政府做好核心工作，包含禁烧，企业征地、信访、综合管理、打算生养等中央工作，平时踊跃加入党委政府组织的各项运动，\"中华勵志網\"遵照党委政府制订的各项规章制度。包括会议轨制，点名制度等。

回想过去就是为了更好的展示将来，20xx年我将尽力工作，全身心的投入到自己的本职工作中去，脚踏实地，不辞辛苦，改掉从前的不足，发挥自己的长处，努力实现市局下达的各项工作和义务。

**加油站工作总结篇七**

理争效益，优质服务铸精品。20xx年在公司领导的亲切关怀和大力支持下，以强化内部管理铸造精品站为重点，以降本减费为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的，二年来在我们全体员工的积极努力和紧密配合下，加油站在站容站貌，规范服务，以及员工素质都有了较大的改善，综合水平得到了全面提升。销量也大幅度提升，我现将一年的工作汇报如下。

一、经营情况

今年公司严把数质量关，给我站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，酒泉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200升油箱能加240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。截止11月底共完成了成品油18000吨，完成年计划的。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

二、安全管理

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。

三、服务方面

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”是亲人、是朋友的理念，在服务中做实事感到顾客。俗话说“有耕耘才会有收获”，为顾客提供帮助、顾客必然给你回报。

企业发展不是一个人的事，只要我们齐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。

4、20xx年加油站员工工作总结

时光匆匆，回首过去。我以在这个公司工作半年了。内心不禁感慨万千。时间如俊，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果。但也算经历了平凡的考验和磨练。

刚进入中化时候我成为一名普通的加油员，我非常喜欢这份工作，热爱这份工作，当初刚参加工作时，我什么也不明白，看着又脏又重的油枪，我开始怀疑我是不是选择错了，该放弃这份工作了。记得第一次给顾客加油的时候说“您好，欢迎光临”都很吃力，不知道为什么总是结巴。但是在当班主管的帮助下，我不在害怕这句话了，当我第一次听到顾客说“小姑娘，你们的服务真好!”我的心里有一种说不出来的感觉，付出终于得到了认可，我开始喜欢这个工作，我决定用心去干好这份工作，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的。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。

**加油站工作总结篇八**

在公司领导的亲切关怀和大力支持下，以强化内部管理铸造精品站为重点，以降本减费为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的，二年来在我们全体员工的积极努力和紧密配合下，加油站在站容站貌，规范服务，以及员工素质都有了较大的改善，综合水平得到了全面提升。销量也大幅度提升，我现将一年的工作汇报如下。

今年公司严把数质量关，给我站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，酒泉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200升油箱能加240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。截止11月底共完成了成品油18000吨，完成年计划的 。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

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\*\*\*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。

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”是亲人、是朋友的理念，在服务中做实事感到顾客。

**加油站工作总结篇九**

今年，是内蒙古销售跨越式发展的重要一年。各位员工在公司领导的正确指引下，努力拼搏，重质，重量，在完成公司既定目标的同时，把服务放在首位，各项工作都取得了很大进步。

今年初，公司提出了工作规范、管理力强、执行力强、创效力强的基层建设标准，开展以\"工作创新奖\"为主要内容的特色活动，按照省公司制定的\"40+4学习制度和\"8+1\"学习方式，自己动手编写宣传提纲，利用工作会议、集训等多种形式培训员工，教育员工学以立德、学以增智、学以致用，着力打造过硬员工队伍。同时，这个公司以\"教育、督导、学习\"为三个着力点，坚持\"两看、三查、一提问\"的工作方法，公司领导和有关部门经常深入销售一线，看职工思想情绪、看现场文明规范；查安全措施、查组织措施的落实、查现场工作是否按规定动作执行；提问员工相关业务知识。经过一个季度的强化，xx公司从机关到基层，从班组到员工呈现了浓厚的学习氛围，各个争当文明班组、人人争做销售能手，员工队伍整体素质明显提升。

分公司以财务信息系统为平台，财务会计为基础，预算管理为手段，资产效益管理为目标，资金管理为核心，内控建设为主线的财务管理体系，加强财务队伍建设，努力提高财务员工综合素质，提升财务管理水平。实现了财务工作由记账、算账型向管理分析型的转变，为管理决策提供了可靠依据。到10月末，\*\*分公司完成了全年5436万元的考核利润指标。同时，压缩费用、挖潜增效、吨油现金营销成本等全部控制在预算范围之内。

从制度管理向文化管理迈进，是xx分公司安全管理的一个特色。在\"安全环保年\"活动中，这个公司以班组达标活动为载体，强化安全教育，积极营造安全文化氛围。分公司结合传统有效的安全管理经验，强化岗位练兵，组织编写了班组员工应知应会读本、班组达标标准汇编、\"三违\"案例剖析等安全教育系列读本发给员工，使员工们全面掌握操作规程、作业程序、工艺流程、岗位风险识别、应急程序及安全技能知识等内容。落实安全责任制，坚持安全管理监督检查，开展春防、防汛、秋防、冬防全区安全环保大检查，规避安全风险，为实现２０xx安全管理零事故目标打下了基础。

今年以来，xx分公司领导班子把发展作为第一要务，在销售上坚持提前谋划、上下联动，科学分析市场，合理把握库存，严格按照市场规律办事。

春耕时节，分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，xx分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，对重点工程客户实行\"关键客户管理责任制\"，实施\"点对点\"竞争策略，销售有了新的突破，截至11月末，xx分公司共销售成品油33.2万吨，完成全年计划的120.55%，其中零售成品油30.6万吨，完成全年计划的123.93%。

xx公司连续多年注重企业文化建设，分公司把推进企业文化建设与构建和谐发展结合起来，重点在学习力、沟通力、亲和力、凝聚力、管理力、执行力、活动力和创新力上下工夫。

分公司充分利用板报、网页和各种媒体不断拓宽教育阵地，积极开展不同主题、不同形式的企业文化活动，营造和烘托向先进典型学习的浓厚氛围，使先进典型的示范引导作用得到了有效的发挥。在理论学习的基础上，紧密结合实际，充分利用\"劳动节\"、\"党的生日\"、\"国庆节\"等特殊节日，先后组织开展了\"展先锋风采、树模范形象\"，\"立足岗位做贡献、管理增效当先锋\"等立功竞赛活动。\*\*分公司通过开展各种活动吸引和鼓舞了越来越多的员工以更大的热情投身到工作中，凝聚了员工队伍，调动了各方面的积极性，构建了和谐发展的良好氛围。

**加油站工作总结篇十**

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xx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。

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。20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

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。

xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

xx年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个个美好的希望，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。

**加油站工作总结篇十一**

20xx年截止11月我站共销售各类油品3818.09吨、其中汽油1553.83吨，占销售的40.07%，柴油2262.26吨，占销售的59.93%。汽柴比1:1.45、20xx年截止11月我站共销售非油171726.9元，其中油非互动109927.6元。纯非油61799.3元。

加油站是我接手的站，我亲自参与了加油站的改造及验收的全过程，可以说是倾注了我所有的心血和热情的油站。从加油站开业起，我就尽可能的坚持在加油现场，吃住在站里，带领员工为顾客提供优质主动的服务，从而确保了加油站在大柳塔树立起良好的品牌。今年夏季由于成品油价格不稳定，国内市场经济疲软，加之周边厂矿的停业整顿，道路改道，站内销量下降较大，销售压力也很大。同时也因为20xx年是公司“为民服务创先争优”年，所以在提高加油站销量方面，我是从规范服务，为民服务抓起的。在平常工作中我要求每位员工在交接班前首先要整理好自己的仪容仪表、要统一着装，在接班后要灵活使用加油“八步法”，做到“车道人到、来有迎声、问有答声、去有送声”。再者要求员工要把加油机、营业室、付油区和便利店等服务现场的各种商品、物品摆放整齐美观，地面、墙壁、门窗等设施要保持整洁干净，为顾客营造一个了良好的加油环境。另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，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。尽可能的满足顾客的各种需求。

安全是加油站经营工作的前提和保障，也是衡量一个加油站管理者素质的硬指标。所以在日常工作中我随时都会对站内的安全责任制落实情况，加油及卸油作业现场安全情况及设备状况等进行严格的检查，并及时整改存在的问题和隐患。并坚持做好日查、周查、月查。根据季节变化的对员工进行换季教育，从而确保加油站的安全生产。今年我站无一起安全等级事故发生。

在当今市场竞争如此激烈的环境下，要使一个加油站立于不败之地，首先要从加油站内部做起，加强员工规范服务意识，提高服务质量以及能够推出各种形式的特色服务，同样一定要给员工牢固树立“顾客就是上帝”的.思想，其次，以客户为中心，根据客户需求以最大能力来满足客户，协调好与客户之间的关系，建立好客户档案，定期对客户进行走访，以勤补拙，主动出击。其次，在油品管理中要严格要执行业务流程和数质量管理，遵守经营纪律，不赊销、不短斤少量，严格认真执行油品管理制度。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，加强安全管理，确保设备安全作业，消除一切不安全因素，确保加油站经营工作安全开展。同时,要积极配合公司做好erp及电子帐表的工作，要确保上报数字准确率，把管理工作做精做细。并且,要做好非油品的销售工作,因为非油品是我公司与油品同等重要的一项工作,所以在13年我将带领全站员工互相学习,积累经验,争取将非油品工作做好、做强、做大。最后要积极落实公司、片区下达的各项任务、认真学习公司下发的文件精神。20xx年的风帆已经扬起，一个美好的年轮即将呈现在我们面前，在新的一年，我们有许许多多的事情要做，有许许多多的任务要去完成，让我们齐心协力，开好局，起好步，把握机遇，励志扬鞭，精诚团结，以全新的姿态迎接新的挑战。

**加油站工作总结篇十二**

自从x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，认真执行上级按排的工作和任务;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。

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，我认为做事做人都要认真负责，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的，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。

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展开工作：

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。

**加油站工作总结篇十三**

20xx年我站在公司领导的指示和大力支持下，以强化内部管理铸造精品站为重点，以降本减费为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的，一年来在我站全体员工积极努力和紧密配合下，紧紧围绕公司的经营理念，开拓市场，促进销量，加油站在站容站貌，规范服务，以及员工素质都有了较大的改善，综合水平得到了全面提升。员工的文化生活也得到了提高，上班的积极性也强了，给我们站注入了新的活力。现将我站一年的工作做一下汇报：

今年，在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。我们对周边的企事业单位进行沟通，使他们成为我们站的长期加油客户，在油品紧张的时候，能够保证他们车辆的正常用油，他们也是我们站的忠实客户。我站结合实际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。在加油站经营方面，截止十月份共完成油品销售571.4吨，完成全年指标的64.67%，柴油销售168.6吨，汽油销售402.8吨，有数据可以显示我站主要以汽油销售为主。在汽油销售方面重点是单位定点加油，其他零散销售较少，在我站定点加油的单位共有25个，其中以预付款方式加油的有6个单位，总欠款273716.52元，同比前五个月减少288140.98元，平均每月收回欠款16~17万元，增加前款14~15万元，从全年销售显示，一月到七月销售额为50万元，八月到十月销售额为45万元，有销售额可看出我站下半年销售额有所下降。为了提高我站的经济效益作为一名加油站管理人员，以身作则积极投身到，加油站如何加强安全管理，提高经济效益中去，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，积极带头学，主动学充分利用业余时间刻苦学习安全管理和消防知识，油品知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长，平时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。积极的将加油站营造出一个和谐的氛围，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。这样，我们的团队就会有凝聚力，才能够克服种种困难，争做一流的加油站。

一年来，本人尽了自己的努力，做了一些工作，这一切都离不开公司的正确领导和决策，离不开各位同事的大力支持和团结，在此我深表感谢，成绩属于过去，挑战就在面前，我清醒的认识到自身素质有待提高，1.是工作经验有待积累；2.是工作方法有待转变；3.业务知识有待加强；4.站内员工管理及站务管理体制有待提高；5.销量不理想，未完成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。就以上几点，我决定下一年会努力的去改变这些，争取为公司创造更好的利益。

周xx

20xx年11月10日

加油站年度工作总结范文

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

加油站经理竞聘书

加油站站长竞聘书

加油站站长竞聘书稿

加油站人员辞职信

生活加油站广播稿：幸福

**加油站工作总结篇十四**

为进一步加强我县成品油市场监督管理，打击违法违规经营行为，整顿和规范成品油市场秩序，落实安全生产主体责任，遏制安全生产事故发生。按照县政府统一部署，县经济商务局配合县市场监管局开展非法加油站点整治工作。

非法加油站点通常有以下几个特点：一是经营地点和方式隐蔽，主要分布在城乡结合处、国道路段等地方；站点设施简陋，规模小，投入少，通过租用居民平房或工厂旧厂房进行非法销售，他们通过熟人、工地上用油量大的大型工具车等方式获得客源，长期隐匿、暗中经营，以逃避检查打击。二是加油方便快捷，可以在很短的时间里完成加水加油，方便快捷，且油价比正规渠道更便宜，致使部分黑加油站有稳定客源。三是非法加油站点无证经营，消防设施不完善，正规加油站要经过市场监管局、消防队、安监局、环保局等多部门监管验收，非法加油站点通常为作坊式经营，没有相关证照，消防设施简陋，成为埋在群众身边的不定时炸弹。此外，负责加油的人员安全意识差，存在较大的安全隐患。

针对出现非法加油站点问题，首先要群众提高防范意识，在发现此类非法加油站点时，及时向市场监管局举报。二是各职能部门要加大执法力度和部门联动，坚持巡查予以取缔。三是市场监管局、经商局、公安、消防、环保等部门坚持定期巡查与不定期抽查相结合的\'方式进行检查，取缔违法经营的非法加油站点。

**加油站工作总结篇十五**

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xx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。

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。20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

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。

xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

xx年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个个美好的希望，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。

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

加油站项目备案请示

加油站经理竞聘书

加油站站长述职报告

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