# 2024年加油站年终总结(20篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-06-23

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**加油站年终总结篇一**

一、经营情况

今年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，同时也树立了中石化质优量足品牌形象。

进入20xx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，还有下谷至沿渡河的公交车，因为我们的油品质量有保障，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。

二、加强职工素养的培养、创一流的服务质量

1、 站里开展“比、学、赶、帮、超”活动。组织员工学习政治理论，认真贯彻纪律作风整顿的会议精神，端正工作态度，改进纪律作风，促进作好工作。在工作中比敬业精神，在技术操作中比过硬本领，这才能体现人生观、价值观、世界观。才能具备热情的服务素质，树立全心全意为人民服务的思想。为了提高员工的业务素质，采取边上岗、边培训、边交流、边总结、边提高的岗位练兵形式，提高了每个员工的岗位技能和综合素质。

2、开展工作作风整顿活动：根据公司会议精神，我站经过周密安排部署，组织学习，悬挂横幅1条、张贴标语2幅，提升我站的规范管理水平，在此过程中提升自身的价值。

三、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。熟知岗位十大禁令，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。

2、坚持领导上岗值班制度。由站长每天做到每天到岗，监督负责处理好当日的安全、销售、卫生、成品油如库等工作，对现金、对票据进行严格审核管理。上岗人员在工作内不能吸烟，不能擅离职守，下班时办理交接手续，方可离开。

3、每周组织一次加油机、加油枪、油罐等设备的安全检查，落实隐患的补救措施，确保站内安全，销售畅通无阻。

4、把安全工作落实到每个工作日，对经营现场作业的安全管理，设备、设施的安全管理以及安全检查做到“以防为主，防消结合”，使安全工作达到预期目的。

四、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“加油八步”。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。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。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。

五、抓站容站貌管理，做好员工思想工作

环境卫生是一项常抓不懈的工作，我站的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。

六、20xx年工作规划和工作安排

20xx年销售上我们重点抓好几个大客户。1.白磷岩电站2.道路修建工程3.客车和大货车，确保全年销售任务顺利完成。非油销售、滑油小包装我们做到早下手、早安排、早落实、抓住机遇，扩大宣传，保证完成任务。抓好站容站貌、环境卫生。安全是我们明年工作重重之重，教育员工学好用好消防知识。做好防盗防抢、灭火等各种预案演练，确实把问题解决萌芽之中，让安全为企业增效保驾护航。

20xx年即将过去，新的一年脚步离我们越来越近，让我们展望未来，劈荆斩浪，扬帆远航，在公司正确领导下完成各项工作任务，为中石油中石化事业作出我们的贡献。

**加油站年终总结篇二**

进入加油站这个行业快两年了，我从加油员、计量员到站长，一步一个脚印的走了过来，从中初步积累了一些工作经验，特别是经过中国石化公司的几次培训，使我思想素质有了质的飞跃。中国石化

规范的服务，先进的管理，整洁的站容站貌，和谐高效的团队，让我深受启发，对今后的工作也有了基本的轮廓。总结来说主要有以下几点想法;

一、抓落实

作为基层管理人员，要将上级的指示精神宣贯到基层，坚决执行，保质保量完成上级下达的各项指标任务，同时将加油站的问题及时反馈到上层。要不断总结加油站的各项工作情况，经常为员工通报这些情况，鼓舞士气，推动油品销售工作。

二、抓销售

1、要深入研究本地油品市场客户需求特点，对市场进行深入调查和理性分析，不断捕捉市场机会，扩大油品销售，一是固定客户群。这个群体是加油站的“铁杆”合作伙伴。他们是加油站的义务宣传员和编外

营销员，为加油站形象起到一定传播作用。所以对固定客户群，要定期沟通以了解情况，经常交流以完善服务，增进了解，促进友情，巩固合作。二是零散客户群。他们虽然不是固定客户，却应受到特别关注。

因为只有关心他们的利益，以热情的服务感动他们，才能使他们逐渐成为加油站的常客，由零星加油的散户发展成为新增的固定客户。三是新增客户群。随着私家车和商务车的增加，这个客户群每天都在扩大。

这个群体有着选点咨询、选站加油的迫切需求，正需要加油员耐心指导，热心帮助和真心服务。他们一旦认可你的产品和服务，就很有可能成为固定客户，对提升加油站的经济效益大有好处。四是潜在客户群。

这是一个不容易看出来的客户群，他们今天路过加油站，也许明天就到这里加油。也许他们不加油，却可能影响着家人、同事和朋友们的选择。所以，要赢得这个群体，首先要保证整洁的站容站貌，热情规范的

服务，要使服务被全社会赞许，赢得所有人满意。

2、深入研究竞争对手优缺点，明确自己的主要竞争对手，了解竞争对手的主要营销策略，做到知己知彼扬长避短，对市场进行深入调查和理性分析，制定详细具体的实施方案，制定有针对性的营销策略，取长

补短，不断捕捉市场机会，扩大油品销售，切实把终端销售搞好，

3、充分结合石化品牌的质量优势，品牌优势，管理优势，服务优势，塑造自身独特优势来更好的满足消费需求。一是纵向创新，对现有市场的挖掘和深化，并积极开拓新市场，全面提高油品的市场渗透率，二

是横向创新，对非油品业务的重视与开展，主动引导消费，以便利店的非油品经营激活加油站油品经营，实现两项业务的相互促进。

三、抓管理

一是规范操作和规范服务，按标准按流程规范操作，不但能保证安全经营，还能树立良好的企业形象。

二是示范作用，自身业务过硬，才能更好地指导站上其他员工，管好员工，首先要成为工作的榜样，打扫卫生，引导车辆，提枪加油……样样能行，为员工树立一个学习的好榜样，长此以往，才能带动员工逐渐养成良好的习惯。

三是以人为本，要经常关心员工的身体健康、生活和家庭，培养与员工的感情，用情动人，只有和员工建立起真诚的感情，才能充分调动员工的积极性。那么管理效果将会明显提高。

四是安全第一，严格安全管理，严格操作规程，坚持勤检查，及时处理，及时汇报，牢固树立安全第一的思想，必须把安全管理工作做深、做细、落到实处。

四、主要工作方法，一是依靠骨干，发扬民主，统一思想，行动一致。二是切实发挥带头作用，“喊破嗓子，不如做出样子”，凡是自己提倡或要求员工做到的事情，自己都要身体力行，带头去做，并努力做好，才能有说服力和号召力。

作为基层管理人员，除了以上的一些不成熟的想法，在今后的工作中，我还要不断完善提高，首先要严于律己做到公正廉洁，实事求是，有全局大局观念，要有强烈的事业心、责任心、进取心和实干精神，

时刻牢记自己的职责，树立以站为家的思想，以高度的事业心和责任感，全力以赴抓好各项工作。努力学习，不断提高业务能力、营销能力、决策能力、管理能力和组织协调能力。

我相信，做一个优秀的基层管理人员并不是多难的事，难的是坚持，难的是持久地用心经营、用心管理，把中国石化的成品油销售事业当作我自己的事业，做一名优秀基层管理人员的目标将不会遥远。

**加油站年终总结篇三**

我叫，现任油站站长工作，在20xx年4月我从计量的岗位竞聘为中心站站长。回忆过去的一年，对于我来说，就像是一本厚厚的书，书中所有的故事都是那么让我回味无穷。当我回过头来，看看走过的这一年，虽然在这一年里有过许许多多，酸甜苦辣和不如意不顺心的事。但是，我知道人正是在经历了这些之后才能够茁壮成长成熟。所以我告诉自己\"我的选择无怨无悔，我会更加的努力工作，开创新的局面\"。一年来，我在公司的各级领导下，紧紧围绕公司的经营理念，开拓市场，促进销量。同时也受到全站员工的大力支持和共同帮助，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。现在我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下。

一.加强学习，注重思想和业务素质提高:

自从20xx年竞聘为和平站站长助理之后，深感自己肩上的职责，确认自己该怎么做，在这短短的几年期间，在分公司的严格要求下帮助指导下，无论在政治上还是在思想上都有很大的提高，明确了一个奋斗目标，一个如何打开市场，搞好经营理念的目标。我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，积极向老党员老员工学习，要带头学，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，

二.尽职，尽责，努力工作：

1.抓住安全教育，抓好安全管理。加油站是经营易燃易爆场所，要是员工的安全意识不强，操作不正确都可能有危险，因此我在平时的管理中，十分重视安全工作，一是要提高员工的安全意识，时刻注意互相提醒，每月要消防演练培训并教育。二是每位员工在上班之前要有警惕心，不能疏忽车辆不熄火加油，顾客在站内打手机和塑料桶加油等;三是检查上，要做到勤检查，勤保养，杜绝隐患，发现加油机和加油枪有渗漏及时处理。对设备保养一定要达到重维护，保养，维修并检测做好每一项安全工作。

2.采取灵活性的手段抓经营工作。去年4月我刚接上站上的重任，我就紧紧的抓住优质服务，努力争取更多的顾客，要求员工要对每一位来站的顾客，来有迎声，走有送声，做到热情周到微笑服务，对于有困难的顾客一定要帮助。努力实现加大轻油的销售量。就在6月底我站所属地段，道路扩建施工，道路泥泞尘土飞扬，每天站上污染太大，沙尘就像雾一样大，站内的卫生比平时加强了好几倍，站外修路的时间又比较长，差不多三个月才能竣工，然而员工还是认真清扫卫生保持站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路终于修好了。站要开业了，站内员工都像清理自己家里东西一样，男生把从上到下的墙壁全部清洗，女生把所有的加油机从里到外的擦拭清理，准备迎接新的开业，今年站上目标的轻油销售3200吨，实际销量2538吨，其中持卡销量903多吨，非油销售114274.2元，就在这8个月中我站每月都能按时完成上级下达的任务，平均每月都超额完成任务，到了每年的冬季柴油进入油荒期间，我及时调理工作思路，在努力保护老客户的同时，做好了限量和客户的解释工作，再解释中，要耐心细致的对客户讲清楚，要排好队，限量加油。总之，我站在20xx年根据不同的市场形势和上级的要求，较好的完成站内的轻油和非油任务。

三：团结、融洽和谐

和谐的工作氛围是我们都希望的，只有团结融洽才能体现出，全站员工亲如一家。如：10月22日的那一天站上要开业了，计量局来站检测加油机，查到4号机的时候，4号机计量器坏了，郭经理速把维修员叫来修理，就在维修的那一刻突然把汽油喷出，喷到杨站长和我的头部留到了眼睛里，当时我什么都看不见，只是捂着眼睛流泪，当时脸部烫的就好像在火炉里烤着，站上同事迅速把我护理到水龙头帮我清洗，清洗的时候汽油把我呛的换不气来，休克了几秒中，就在晕倒迷迷糊糊时候听到郭经理正在打120急救中心，杨站长和同事们扶着我喊我名字，醒来看见同事们的拥护，让我感觉我是世上最幸福的人，让我深深体会到只有和睦相处，取长补短，互相帮助，才能步调一致把效益搞上去，团结就是力量。

四：自己对20xx年的工作计划和打算，

1.我认为加油站作为销售企业的终端，最终的目标就是提高销售效益，增强市场的竞争力，在确保加油站安全的前提下，作为站长肩负着油品营销和站内管理的双重任务，站长是站里的第一责任人，成败都取决于影响公司的利益和员工的切身利益，要想增加今年比去年的销售量，主要还的抓住管理是否到位，提供优质的服务，为顾客营造一个安全，舒适，整洁，温馨的加油环境，这样就能锁住新老顾客，只要自己工作让员工满意了，员工让顾客满意了，以诚相待每一个顾客，销量一定会增加。

2.要对油品的一定要自己把关，卸油前一定要检验油品是否合格，数量是否相对，要对计量员严格执行每天测量罐内核算，校准加油机的精确度，努力把油品降到最低损耗。

3.督促收款员要按时把销售金额交回银行，把账表单当日做好。做到账账相符，表里如一。

五：另外我还有许多不足之处及努力方向。一年来本人尽了自己最大的努力，做了一些工作，这一切都离不开公司的正确领导，同时也离不开每天和我朝夕相处的站上每一位兄弟姐妹，与她们大力支持和团结奋斗，是分不开的，俗话说\"上下齐心，其力断金\"，相信只要我们共同努力，我们中心站加油站，一定能再上一个台阶，打造出完美的高绩效团队!在此我深深地感谢，成绩属于过去，可是挑战还在未来，我清醒的认识到，只有自己的自身素质提高，才能积累更多的工作经验，同时在工作方面也有了更大的转变，促进业务水平，扩展与进步。今后我一定要多学习，多思考发扬优点，克服不足，坚持干中学，学中干，不断提高业务知识和自身素质的能力。在今后工作中继续努力，得到大家的指点和帮助。以上有不妥的述职请领导批评指正。谢谢大家!

**加油站年终总结篇四**

一路走来，步履匆匆，回首一个月来的工作和生活，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，静下心来总结工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的本人就这一月的工作总结如下：

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，一个月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。

**加油站年终总结篇五**

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。

在我加入道达尔第二个月的时候，我当上了收银员，这对我来说是一个考验，又是一个陌生的岗位，我下定决心要干好它，在各位老收银员的帮助下，我很快的就学会了收银员的工作，当得到了经理的赞赏后，我对这份工作的热情又一次大大的提高了，在和其他的同事的相处中，我以诚相待，和他们建立了亲情，友好，和谐的关系，使我们更象一家人，

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。

**加油站年终总结篇六**

自我介绍一下，我叫×常常，×年参加工作。200×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！

**加油站年终总结篇七**

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。

在我加入道达尔第二个月的时候，我当上了收银员，这对我来说是一个考验，又是一个陌生的岗位，我下定决心要干好它，在各位老收银员的帮助下，我很快的就学会了收银员的工作，当得到了经理的赞赏后，我对这份工作的热情又一次大大的提高了，在和其他的同事的相处中，我以诚相待，和他们建立了亲情，友好，和谐的关系，使我们更象一家人，

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。

**加油站年终总结篇八**

加油站消防安全管理应以人为本，首先要提高加油站经营管理人员自身的素质。定期开展安全教育和消防演练，对所有员工进行安全培训，定期考核，使其了解油品燃烧、流动、挥发、有毒等基本理化性质和火灾产生的基本条件，熟练掌握各种消防器材的使用方法和基本灭火技能，牢固树立安全意识，自觉地遵守规章制度，经考核后持证上岗。

要把好建设审查关。要根据规范，控制各种设施的安全距离，特别是散发油蒸气的区域与可能出现火源场所的间距。要控制好油罐操作井、卸油口、加油机、呼吸管口与站内站房、锅炉房、配电间、其它配套营业间的距离，与围墙、站外明火或散发火花地点、道路或公共建筑、电力和通讯架空线的间距，避免火种接近爆炸燃烧危险区域。

控制油气散发和集聚是加油站防火工作最重要和最有效的措施之一，应从以下方面入手，抓好这项工作。

1、实施密闭卸油逐步推广应用全密封卸油法。油罐车和油罐上安装气相管，在油罐车卸油的同时，将油罐车中的油蒸气回流到油罐车里，避免油罐中的油蒸气从呼吸管中压出，污染空气和产生可能的集聚。禁止将皮管直接插入油罐敞口卸油。

2、使用密封加油技术目前国内绝大多数加油站都是采用敞口加油。加油枪将油品注入汽车油箱的同时，将油箱中的油蒸气“挤”出，散发在大气中，这不仅浪费能源，污染环境，同时还对安全构成威胁。应推广应用密封加油技术，使油蒸气经气相管回流到油罐或油气回收装置里，防止油气散发和集聚。

3、禁止罐室储油应推广应用直埋式地下卧式油罐，严禁将油罐置于室内。因为室内空气不流畅，油蒸气容易集聚，容易引起操作人员中毒死亡和油蒸气达到爆炸极限。

4、增加通风、消除低洼由于油蒸气的密度比空气密度大，在通风条件不好的情况下，易集聚在一些低洼处，当油蒸气浓度达到爆炸极限时(浓度为0.6%-8.0%)，遇到明火就会产生爆炸燃烧，因此加油机、卸油口、油罐操作井、呼吸管都应设在通风良好的区域。在加油站爆炸危险区域及邻近区域地坪以下应尽量避免有坑或沟，加油机底部应用沙填实至加油岛顶面，若设管沟必须全部用沙填实，排水沟引出站外前必须设水封井。

5、合理设定地坪标高站房地坪标高应高于加油地坪15cm以上。站房内配电箱应安装在远离加油机的侧墙面。若安装落地式配电柜，不可设明式管沟，配电柜应置于不低于15cm的实心基座上。加油区地坪不得坡向加油站站房一侧。

加油站应使用卧式地下覆土罐，避免出现油罐内油品液位高于地坪、加油机渗油、进油管内油品难以排净、油罐油品倒流等问题。油罐进油管要设立两段坡度，密闭卸油口管段角度不应小于30度，其余部分管段坡度不应小于千分之二，油管坡向油罐。密闭卸油口的安装位置应低于油罐车卸油口15cm以上。这样可以保证关闭油罐车出油阀门后，能将管内油口迅速排放到油罐内，使油品不致外流。

油品在运输、装卸、加注过程中，由于磨擦而产生静电，其电压可高达几十万伏，处理不当易造成放电，引起爆炸燃烧事故。静电导致火灾爆炸的条件是，具备产生静电电荷的条件;具备产生火花放电的电压;有能引起火花放电的合适间隙;有产生火花的足够能量;周围环境中有易燃易爆混合物。上述这五个条件同时具备，就会酿成事故。在建站时应安装防静电接地装置。在运油车抵达加油站后必须静置10min以上，让电荷逐渐衰减;打开罐盖前必须先行接地;在天然炎热、干燥、气压低时应喷洒清水;工作在爆炸危险区域内的操作人员应穿防静电工作服，其内衣和外套均应该防静电;必须杜绝喷溅式卸油，不允许将卸油皮管插入罐口卸油，密闭卸油管必须深入罐底，距罐底的高度不得大于20cm，前段做成l形，使油流平缓流入;提倡自流卸油，尽量避免带泵作业;禁止利用加油机直接向塑料容器内加注汽油。

卸油时应保证油罐车可靠接地。应逐步推广应用带自锁报警功能的静电接地装置，提高静电导泄的可靠性。

加油站应配备接闪器、引下线和接地装置。在周围空旷、建构筑物突出的加油站应装避雷针。油罐接地点不少于两处，罐体、管道、法兰及其它金属附件均进行电气连接并接地。

雷雨时应停止卸油作业，停于加油站内的油罐车应做接地保护。

加油站爆炸危险区域内必须使用高于或等于相应区域油蒸气级别或组别的防爆电气设备。电线的连接、敷设均需达到防爆要求。非爆炸危险区域的电器也应是防爆型电器。罩棚下的照明灯具应选择防护型。加油站爆炸危险区域慎用移动式和携带式电器，严禁使用手机、寻呼机、电脑等非防爆电器。应加强对加油站电器使用情况的审查监督，禁止私拉乱接、违章用电。

控制固定明火源，根据规范控制安全间距，增设安全间隔，使油气不能向火源处积聚，火源不能向爆炸危险区域散发。控制修理和烟火，营业期间不得使用电气焊、气割，动火修理时须备有消防器材、消防人员监护到位。加油区必须禁止吸烟，禁止明火。

**加油站年终总结篇九**

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：

一是要继续加强学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献的自觉性，而且处处用新时代的员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟;

二是要加强工作技能的学习，特别是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们有熟练符合市场要求的业务技能。就目前自己而言，参加工作的时间还很短，工作的熟练程度还有待提高，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。但是我相信有志者事竟成，在领导和同事们的指导和帮助下，我有决心有信心通过个人努力在业务技能方面百尺竿头，更进一步;

三是要注意虚心求教，我毕竟工作历程很短，经验不足，但是科里的所有同事都是我的良师益友，我恳切的希望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐;

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。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。

**加油站年终总结篇十一**

20xx，加油站在处、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。

**加油站年终总结篇十二**

进入加油站这个行业快两年了，我从加油员、计量员到站长，一步一个脚印的走了过来，从中初步积累了一些工作经验，特别是经过中国石化公司的几次培训，使我思想素质有了质的飞跃。中国石化规范的服务，先进的管理，整洁的站容站貌，和谐高效的团队，让我深受启发，对今后的工作也有了基本的轮廓。总结来说主要有以下几点想法;

一、抓落实

作为基层管理人员，要将上级的指示精神宣贯到基层，坚决执行，保质保量完成上级下达的各项指标任务，同时将加油站的问题及时反馈到上层。要不断总结加油站的各项工作情况，经常为员工通报这些情况，鼓舞士气，推动油品销售工作。

二、抓销售

1、要深入研究本地油品市场客户需求特点，对市场进行深入调查和理性分析，不断捕捉市场机会，扩大油品销售。

一是固定客户群。这个群体是加油站的“铁杆”合作伙伴。他们是加油站的义务宣传员和编外营销员，为加油站形象起到一定传播作用。所以对固定客户群，要定期沟通以了解情况，经常交流以完善服务，增进了解，促进友情，巩固合作。

二是零散客户群。他们虽然不是固定客户，却应受到特别关注。因为只有关心他们的利益，以热情的服务感动他们，才能使他们逐渐成为加油站的常客，由零星加油的散户发展成为新增的固定客户。

三是新增客户群。随着私家车和商务车的增加，这个客户群每天都在扩大。这个群体有着选点咨询、选站加油的迫切需求，正需要加油员耐心指导，热心帮助和真心服务。他们一旦认可你的产品和服务，就很有可能成为固定客户，对提升加油站的经济效益大有好处。

四是潜在客户群。这是一个不容易看出来的客户群，他们今天路过加油站，也许明天就到这里加油。也许他们不加油，却可能影响着家人、同事和朋友们的选择。所以，要赢得这个群体，首先要保证整洁的站容站貌，热情规范的服务，要使服务被全社会赞许，赢得所有人满意。

2、深入研究竞争对手优缺点，明确自己的主要竞争对手，了解竞争对手的`主要营销策略，做到知己知彼扬长避短，对市场进行深入调查和理性分析，制定详细具体的实施方案，制定有针对性的营销策略，取长补短，不断捕捉市场机会，扩大油品销售，切实把终端销售搞好，

3、充分结合石化品牌的质量优势，品牌优势，管理优势，服务优势，塑造自身独特优势来更好的满足消费需求。一是纵向创新，对现有市场的挖掘和深化，并积极开拓新市场，

全面提高油品的市场渗透率，二是横向创新，对非油品业务的重视与开展，主动引导消费，以便利店的非油品经营激活加油站油品经营，实现两项业务的相互促进。

三、抓管理

一是规范操作和规范服务，按标准按流程规范操作，不但能保证安全经营，还能树立良好的企业形象。二是示范作用，自身业务过硬，才能更好地指导站上其他员工，管好员工，首先要成为工作的榜样，打扫卫生，引导车辆，提枪加油……样样能行，为员工树立一个学习的好榜样，长此以往，才能带动员工逐渐养成良好的习惯。三是以人为本，要经常关心员工的身体健康、生活和家庭，培养与员工的感情，用情动人，只有和员工建立起真诚的感情，才能充分调动员工的积极性。那么管理效果将会明显提高。四是安全第一，严格安全管理，严格操作规程，坚持勤检查，及时处理，及时汇报，牢固树立安全第一的思想，必须把安全管理工作做深、做细、落到实处。

四、主要工作方法

一是依靠骨干，发扬民主，统一思想，行动一致。二是切实发挥带头作用，“喊破嗓子，不如做出样子”，凡是自己提倡或要求员工做到的事情，自己都要身体力行，带头去做，并努力做好，才能有说服力和号召力。

作为基层管理人员，除了以上的一些不成熟的想法，在今后的工作中，我还要不断完善提高，首先要严于律己做到公正廉洁，实事求是，有全局大局观念，要有强烈的事业心、责任心、进取心和实干精神，时刻牢记自己的职责，树立以站为家的思想，以高度的事业心和责任感，全力以赴抓好各项工作。努力学习，不断提高业务能力、营销能力、决策能力、管理能力和组织协调能力。

我相信，做一个优秀的基层管理人员并不是多难的事，难的是坚持，难的是持久地用心经营、用心管理，把中国石化的成品油销售事业当作我自己的事业，做一名优秀基层管理人员的目标将不会遥远。

一、首先要熟知加油站管理经理的工作职责和具有强烈的事业心、责任感，这点很重要;因为只有强烈的事业心和责任感，才能自觉主动地履行工作职责，才能把本职工作做好。

二、对加油站的服务意识、员工意识、客户意识和安全意识要有深刻的认识，同时要有丰富的经营管理理念和一定的操作技能;有深刻的认识，工作才有方向;有丰富的经营管理理念和一定的操作技能，才能指导、引导、帮助加油站开展经营和服务工作，不断提高加油站优质服务和规范化管理水平。

三、有理顺员工之间、员工与客户之间、政府有关部门等关系的能力。加油站工作千头万绪，员工之间、员工与客户之间难免会出现这样和哪样的问题，特别是政府有关部门(工商、税务、消防、计量等)检查发现不足之处及报社批露的敏感问题，就需要及时与之沟通，妥善处理解决。所有的这些，就要求加油站管理经理必须具备处理各种问题的技巧和能力，若处理不好，可能会给企业造成经济上和名誉上的损失。

四、要有一定的分析消费者和市场的能力，对客户服务意识有深刻的理解，能以身作则并能将这种意识传达给员工的能力;随着市场竞争的日趋激烈，谁赢得顾客，谁就赢得市场，就能在市场竞争中立于不败之地;这就要求你有一定的分析消费者和市场的能力，对客户服务意识有深刻的理解，才能指导加油站如何稳定老顾客，发展新顾客，达到稳量提量的目的。

五、要有一定的能适合各种不同类型加油站的营销策略和方案，制定长(年度)、中(月份)、短期(周)工作计划的能力;人无远虑，必有近忧，有计划、有步骤，工作才有目标;这就要求你有制定工作计划的能力;由于你所辖加油站所处的地理位置不同，面对的市场竞争性质、程度不同，这就要求对你所辖加油站要分门别类，因地制宜，采取能适合各种不同类型加油站的营销策略和方案。

六、要有开拓创新，与时俱进的精神，以不断适应各个不同时期对加油站所提出的要求。正所谓逆水行舟，不进则退。社会在不断发展，企业在不断进步，若不能及时更新观念，跟上时代步伐，将无法开展全局工作。

七、要有顾大局、识大体的宽广胸怀，大公无私，关心员工，善待员工，鼓励员工，积极创造一个“团结、活泼、愉快”的工作氛围。所辖员工修养、素质有高有低，参差不齐，如果你处事方法粗糙，原则性不强，那么你的工作就会陷入被动局面，员工工作积极性就不可能充分调动起来。目前劳务工当中年轻员工、女员工较多，只有紧紧抓住年轻人、女员工的特点，因人而异，因材施教，才能形成强大的凝聚力。

**加油站年终总结篇十三**

又一个月过去了，感觉时间飞逝般的告别了金秋十月，泰莱片区在十月份做了以下工作：

一、10月份的主要经营管理工作：

1、经营情况：

10月份各加油站销售情况：三站10月份销售93#汽油60吨，97#汽油392吨，柴油3228吨;中海站销售汽油37吨，柴油

43吨(因前期停业整顿，10月\_日开始营业);十一站因修路一直在停业中。

2、管理情况：

泰莱片区在十月份积极配合公司领导协调各级关系，使中海站于10月\_日重新营业。

因三站地理位置的特殊性，国庆期间汽油销量大增，三站狠抓优质服务工作，能在最短的时间内给客户加注油品，缩短了客户的等待时间。

二、安全管理工作：

为保障国庆期间各加油站的安全，片区经理及业务主管增加巡站次数，及时了解一线经营情况，发现问题迅速解决，为各项优质服务的顺利实施排除困难，并实行不定期检查及夜间抽查，杜绝了脱岗、睡岗现象的发生。

三、11月份的工作打算：

1、做好员工思想工作，加强员工培训工作

2、端正服务态度，提升服务形象，提高服务水平，以较好的油品质量和优质的服务态度增加客户满意度，尽最大努力留住老客户，增加新客户。

3、及时考察了解市场动向，掌握市场行情，准确掌握当前市场动态，积极抢抓机遇，适时调整油品的销售策略，提升各加油站销量。

4、安全方面，我们要严格执行各项安全规章制度，不断加强员工的安全防范意识，坚决杜绝各类事故的发生。

**加油站年终总结篇十四**

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助下，通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情况汇报如下：

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，并根据实际情况，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，按照客户消费情况进行分类，维护老客户、拉拢新客户。在ic卡上线之际，站内每一位员工都积极向顾客宣传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，可以说安全是最重要的，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情况时及时处理，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，明确计量员责职，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。

在剩下的一个月里积极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。

**加油站年终总结篇十五**

为了做好成品油安全生产工作，我局于20xx年8月中旬安排两个小组分别对全市加油站点进行了全面检查。为进一步贯彻落实《关于做好全市油库及加油站安全管理专项检查的通知》(怀商发[20xx]45号)文件精神，10月中旬我局再次组织相关人员对辖区内成品油企业进行了抽查，现将安全管理专项检查情况总结如下：

一、组织保障情况。我局领导高度重视成品油安全生产工作，成立了专项检查领导小组，制订了周详的工作方案并要求分管领导在此段时间重点抓该项工作。9月23日，向有关成品油经营企业下发了《关于开展全市加油站安全管理专项检查的通知》，明确了检查目的、方式、方法、时间安排、范围和内容。

二、专项检查情况。根据要求，辖区内各加油站点于9月24日至10月3日进行自检自查，并上报自查评估报告;10月6日至10日我局对照怀商发[20xx]45号文件规定事项到各加油站点进行全面检查。两次专项检查共出动执法人员30人次，第一次并全面检查，共检查加油站点33家，第二次专门抽查加油站5家。

三、存在问题分析。

检查中发现，中石油和中石化所属加油站各项规章制度较为完善，社会加油站安全管理规章制度基本完善，但部分加油站成品油购、销、存管理制度和帐表缺项较多。在第一次执法检查中发现有些加油站存在购销假冒伪劣成品油的现象，情节严重的如岩垅乡、托口镇、雪峰镇三个加油站因销售劣质油品已被公安部门立安查处，现正在处理中。

在第二次检查过程中存在问题主要有：一是加油站点没有在显著位置设置投诉信箱及行政主管部门投诉电话;二是部分加油站巡检查记录不完整;三是个别加油站点摩托车加油未按规定规范操作;四是有些柴油零售点没有健全安全、消防等方面的规章制度;五是部分加油站点没有健全成品油购、销、存和出入库台账和保留证明成品油来源、销售去向的凭证、票据。检查中对问题严重的加油站并下发了整改通知书，要求在规定的时间内务必完成整改工作。

通过此次专项检查，进一步规范了企业经营管理行为，全面排查治理安全隐患，对存在的问题及时督促整改，对健全各项规章制度，严格执行安全规程和标准，做好安全防范工作，有效遏制各类安全生产事故的发生，起到了积极的促进作用。

**加油站年终总结篇十六**

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最衷心的感谢!

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。

21世纪是飞速发展的时代，是以品质取胜的时代，品质是企业的生命，是我们每一位员工的责任，要让品质成为每位员工心中重中之重。我们有好的技术，好的服务，更要有过硬的品质才能在客户心中树立公司良好的形象

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!

品质对公司的利益与成长、及我们每个人的生活都有至关重要的关系。20\_\_年即将过去，20\_\_年是一个崭新的开始，也意味着新的挑战到来。千里之行，始于足下。在新的起

跑线上，将加倍的努力。作为计量员，如何在新的一年让品质更上一层楼，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!

**加油站年终总结篇十七**

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x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。

一是要继续加强学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献的自觉性，而且处处用新时代的员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟；

二是要加强工作技能的学习，特别是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们有熟练符合市场要求的业务技能。就目前自己而言，参加工作的时间还很短，工作的熟练程度还有待提高，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。但是我相信有志者事竟成，在领导和同事们的指导和帮助下，我有决心有信心通过个人努力在业务技能方面百尺竿头，更进一步；

三是要注意虚心求教，我毕竟工作历程很短，经验不足，但是科里的所有同事都是我的良师益友，我恳切的希望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐；

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。

**加油站年终总结篇十八**

为了做好成品油安全生产工作，我局于20\_\_年8月中旬安排两个小组分别对全市加油站点进行了全面检查。为进一步贯彻落实《关于做好全市油库及加油站安全管理专项检查的通知》(怀商发[20\_\_]45号)文件精神，10月中旬我局再次组织相关人员对辖区内成品油企业进行了抽查，现将安全管理专项检查情况总结如下：

一、组织保障情况。我局领导高度重视成品油安全生产工作，成立了专项检查领导小组，制订了周详的工作方案并要求分管领导在此段时间重点抓该项工作。9月23日，向有关成品油经营企业下发了《关于开展全市加油站安全管理专项检查的通知》，明确了检查目的、方式、方法、时间安排、范围和内容。

二、专项检查情况。根据要求，辖区内各加油站点于9月24日至10月3日进行自检自查，并上报自查评估报告;10月6日至10日我局对照怀商发[20\_\_]45号文件规定事项到各加油站点进行全面检查。两次专项检查共出动执法人员30人次，第一次并全面检查，共检查加油站点33家，第二次专门抽查加油站5家。

三、存在问题分析。

检查中发现，中石油和中石化所属加油站各项规章制度较为完善，社会加油站安全管理规章制度基本完善，但部分加油站成品油购、销、存管理制度和帐表缺项较多。在第一次执法检查中发现有些加油站存在购销假冒伪劣成品油的现象，情节严重的如岩垅乡、托口镇、雪峰镇三个加油站因销售劣质油品已被公安部门立安查处，现正在处理中。

在第二次检查过程中存在问题主要有：一是加油站点没有在显著位置设置投诉信箱及行政主管部门投诉电话;二是部分加油站巡检查记录不完整;三是个别加油站点摩托车加油未按规定规范操作;四是有些柴油零售点没有健全安全、消防等方面的规章制度;五是部分加油站点没有健全成品油购、销、存和出入库台账和保留证明成品油来源、销售去向的凭证、票据。检查中对问题严重的加油站并下发了整改通知书，要求在规定的时间内务必完成整改工作。

通过此次专项检查，进一步规范了企业经营管理行为，全面排查治理安全隐患，对存在的问题及时督促整改，对健全各项规章制度，严格执行安全规程和标准，做好安全防范工作，有效遏制各类安全生产事故的发生，起到了积极的促进作用。

**加油站年终总结篇十九**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!我演讲的题目是：一个加油站长的“三心二意”。大家一定觉得奇怪，“三心二意”是个贬义词，怎么跟加油站长扯到一块了呢?别急，且听我慢慢道来。

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园。要每一位员工爱站如家，作为管理者，首先必须要让油站有家的感觉，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。“百涓之水，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!

**加油站年终总结篇二十**

x年，我公司按照集团公司、销售公司的部署和要求进行了经营管理体制改革，取消了原有的1x区县公司，对整体经营管理体制进行了重组，同时也形成了零售经营管理工作的一个新生事物，即片区经理，又称me。 改革前，我担任原延庆公司办公室主任，对加油站的经营管理工作并不真正了解。体制改革撤消了原有的区县公司机构，作为中年人，何去何从，今后如何发展?这是我在人生道路上遇到的一个绕不开也躲不过的难题。将近半个月的时间，我彷徨、犹豫，甚至茶饭不思。经过冷静思考，最终我理清了思路：改革是大势所趋，对石化销售企业来说，只有深化改革才能把企业做强做大，才能在应对入世挑战的竞争中立于不败之地，不改革就没有出路!而作为一名共产党员，面对时代的发展要求，只有站在勇于推动改革、实践改革的前列，才能充分体现共产党员的先进性，发挥共产党员的先锋模范作用。思想通了，包袱也减轻了，于是我在去年7月底勇敢地报名参加了片区经理的竞聘，通过考核，以优异的成绩走上了新的岗位。俗话说：“有志者，事竞成”。经过近半年的认真学习和大胆实践，我已经基本胜任了现在的工作岗位，顺利地由一名机关管理人员转变为加油站的一线管理者，这其中的酸甜苦辣，现在回想起来真是别有一番滋味在心头。

在走上片区经理岗位之前，我知道自己对加油站的经营管理还只是局限在表面，停留在浅层次上，只有通过不断学习，才能尽快弥补自己在加油站经营管理经验上的先天不足，才能使自己尽快地熟悉情况并进入新的角色。虽然已经有了一定的心理准备，可真正工作起来，我才知道困难远远超出我的想象。

记得刚被任命为延庆片区经理时，我召集所管理的站长开了一次见面会，会前站长们就在私下议论，“给我们选了这么一个带头人，她一天加油站的实际工作都没干过，还能领导我们，看来我们这个片区是没希望了”。开会时，一些站长就当面向我发问：“我站过往的绝大多数是柴油车，司机要求有加水服务,我们站没有设备怎么办?”、“我站商品总帐是否要重新分罐填写”… …有关销售、安全、设备、帐册的问题一个接一个，一时间听得我头都大了-——我所管理的加油站怎么会有这么多的问题，如何答复?面对站长们疑惑、不信任的眼神，我强迫自己冷静下来，先把站长的问题一个一个地记了下来，并诚恳地向大家表示：“我对加油站的工作是不太熟悉，今天你们提出的问题，请给我一个月的时间，一月内我一定会给大家一个满意的答复”。

为了掌握第一手情况，全面了解加油站的各项工作，在随后一个月的时间里，我抓紧一切可以利用的时间，白天积极配合公司做好加油站各项交接工作，利用晚上时间辗转奔波于自己管辖的1加油站熟悉情况，对每个站的地理位置、站容站貌、日均出库量、人员配备、设备安全、代管户等情况一一进行了解，向站长咨询周边地区的市场竞争情况，向结帐员学习帐表册单的填写和管理。深入基层有时充满了艰辛，一次我去京西加油站了解情况，下午开车出发，由于该站位于110国道北京市与河北省交界处，经常被来往的大货车堵得水泄不通，等我到达该站并解决完问题后，辗转回到家时已是凌晨1点多钟，因山区手机信号不好,一时联系不上，急得家里人团团转。

为了使自己在加油站管理中不说“外行话”、不办“外行事”，我还利用业余时间系统地学习《加油站经营与管理》、《成品油市场营销》、《石油成品油计量》等专业书籍。

就这样，通过我的不懈努力，在不到一个月的时间内，我就把站长会上提出的问题和在检查中发现的问题逐一加以解决，站长们再看到我时，眼神也逐渐由“疑惑”转为“认可”。

我担任me之时，恰逢中石化销售系统加油站规范化管理百日竞赛活动在北京公司红红火火展开之际。我清醒地认识到，这次百日竞赛对促进加油站经营管理是一个极好的机会，同时对自己如何定位me的工作，如何提高自身工作水平也是一个难得的机遇，一定要紧紧抓住。

我从抓制度建设入手，在所管辖的加油站中建立了站长周例会制度，每次例会都尽可能地把公司关于百日竞赛各阶段的工作安排和各项要求进行详细布置，尽可能地帮助站长解决实际问题。由于片区所属1加油站分布在方圆20xxxx平方公里内，为了不占用站长们更多的工作时间，我就尽量减少片区会议，而为了保证每次会议的效果，自己经常会后逐站去抓落实，常常忙到深夜才回家

去年11月初，为了再次对照百日竞赛中帐表单评分77项检查标准抓好整改，我就逐站去同记帐员对照检查，对不规范的地方写出书面整改意见。我所管辖的片区有两座山区站，其位置与延庆县城形成三角区，到这两座站转一圈将近200公里，需要一天时间。有一次到古海城加油站检查帐表册，还没看完就已到下午四点钟了。为了赶在天黑之前出山，我就把该站当年全部表单带回家，按照表单之间的相互平衡关系，一项一项地核对，将查出的错误点逐项记录下来，并写出整改意见，直到凌晨3点才全部检查完毕。第二天开站长会时，我把整改单交给站长，他感动地说：“领导多次在会上要求各站检查帐表册，我都没重视起来，这次你给我纠正了不少不规范的地方，我回去后一定认真改正，要不就真对不起你了”。

我深知制度、服务归根到底都是为了增量增效做保证，增量增效才是检验加油站经营管理工作的最终标准。在抓好百日竞赛的基础上，我丝毫没有放松抓加油站的增量增效。随着天气转冷，柴油的需求量逐渐增加，我要求加油站抓住这一有利时机增加出库量，为完成全年任务赢得保障。

我们片区的延柏加油站，硬件设施不是很好，且向北2公里处有社会加油站，向南5公里处有我公司的加油站，该站被紧紧地夹在其中，而附近又没有大的工厂或建筑工地，以往日销量只有1.5吨，在这样的环境下，不经过超常的努力，要想增量谈何容易?上任伊始，我就与站长共同想办法。通过多次调研，我们发现到该站加油的车辆大多来自赤城、沽源等地，因为站长的老家也在赤城，我们便利用这一关系进行沟通，联络感情。过往的拉煤车普遍存在超载现象，从黑口梁下来，梁大坡陡，刹车过热，容易发生事故，我就与站长想方设法通过各种关系为加油站搞来加水设备。这下可好了，大货车终于可以免费加水、冲车。有了这些便民服务措施，该站的销售量直线上升，平均日出库达到了8吨左右。

通过我与所属加油站的共同努力，延庆中心片区克服了远郊区站的诸多不利因素，去年9月份在北京公司所属4片区中零售量计划完成率排名第6位，综合加权积分排名第16位。

片区所属加油站遍布于延庆县境内各乡镇，与当地政府部门建立良好的关系是保证其正常运转的必要条件。于是, 我利用多年在办公室工作建立

的关系，协助区域做好各种社会关系的协调工作。我所管辖的1加油站xx年营业执照年检按照往年常规应该去工商所进行办理，这工商所遍布延庆县x乡镇，方圆30x公里。为了减少往来奔波，提高办事效率，我通过与县工商局协调取得了他们的理解和支持，简化了办照手续，提高了工作效率。

xx年，可以说是我人生道路上实现重要转折的一年。经过不懈的学习、实践和努力，我实现了自己人生中的第二次飞跃，我衷心感谢各级领导对我的关心、理解和支持。作为一名me，我对今后的工作充满信心，更对我们企业的发展充满希望。百日竞赛虽然已经过去，但巩固百日竞赛成果、提升加油站经营管理水平的任务将更加艰巨，新的挑战在等待着我们。我决心把过去作为起点，继续在me的岗位上尽职尽责、尽心尽力!xx年，做为一名共产党员，我要在保先教育中认真学习领会“”的重要思想，进一步坚定共产主义理想信念，在工作中努力发挥党员的先锋模范作用，以此来体现党的先进性。在日常工作中，我打算在所管辖的片区内进行销售信息共享，服务规范定期考核，员工轮岗，各岗位后备人员储备等项改革，使加油站在销售量、规范化服务、安全运行等方面做得更好，为加快企业发展贡献出自己的全部力量。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找