# 最新加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划(十九篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-07-10

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇一一、经营情况今...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇一**

一、经营情况

今年公司严把数质量关，特别是联管系统管理，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，使我们全年受约任务1880吨得到顺利完成。好源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。20\_\_年销售具有挑战的一年，年初黑龙江油品每升比我们便宜3毛多。我站地理位置处于不临市区。周边又没有机关企事业单位，全靠过往车辆，路上加油站密集等不利因素，面对市场价格竞争混乱的局面。年初销售一天一天下滑。完成销售任务非常渺茫。我们比任何人压力都大。销售和工资挂钩。我单位老职工较多，家庭生活比较拮据，工资开不回去不利与加油站开展工作。看到这里。想到心里。我做一个加油站管理者。有责任。有义务做好本站工作。为员工负责。为他们家庭负责。让他们把工资都拿回去。把生活过好，这是对我最大的安慰。加油站销售不好，我们就联系外销，年直销油品100多吨，如果我不给加油站销售，自己开批发每吨便宜300元算，我自己就可以赚到3万多元，是我的工资一倍还拐弯。一个人是有私心，但你要想到你这个团队，员工收入好不好部门负责人有一定责任。

我站在销售上多联系顾客，比如说：我站张宇鹏，王守成两位同志都能主动与顾客联系处销，我站占地面积较大。凡是来我站停车检修的车辆或是临时休息的顾客他们都能主动上前打招呼，在这加油吧，我们不收你停车费，可以帮我们多销售点油品，你哪都加油。再说我站里有便利店，我们为你免费泡面提供免费开水。短短几句话打动顾客。听到这里很愉快接受我们的想法。有时不缺油也要少补点让我们理解他们。我们还主动联系线上大客车，托关系找门路，请人家吃饭，经我们耐心工作先后有6台大客车在我站加油，他们都是黑龙江。吉林的客户。扩大我们市场占有率。年每台车加油20多吨，我站还利用油源紧缺时抓住时机扩大销售，尽量保证不断档，拉住顾客，即使没有油时也要告诉顾客把电话留下，来油我们就马上给你打电话。及时与客户沟通及时掌握信息。及时宣传。做好市场营销工作。机会不等人，抓住机会就抓住市场，我个人认为人品和品牌是一样的重要。信誉是无价的，抓住市场首先要住顾客的心。把思路要搞清楚。在非油销售上，我们没有向员工摊派，是利用现有资源，那就是走出去请进来，我站每天早上7、30时交接班，正好是客车来我们站加油时间，我们员工就把备好的商品搬到客车上去卖，就这样一瓶水。一包烟。一个肠叫卖，功夫不愧有心人，到年底我们圆满完成公司交给我们非油任务。在滑油销售上。我们利用春耕季节大力宣传销售，确保这项工作顺利完成。全年我们完成汽柴油销售1900吨。非油销售完成2、3万元。滑油小包装完成840公斤，按计划指标完成100%。这些成绩取得与公司正确领导和各科室配合及全体员工努力分不开的。

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。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。清扫积雪是个难题，站里占地面积8000平方米。场地较大。光靠员工清扫是远远不够的。公司要求下雪必须打扫干净。看着白皑皑大雪。我心里犯难。如果找铲车清扫一次大雪就要一千元以上。站里没有费用。又不能找公司帮助。到现在为止先后下了三场大雪，每次找铲车推雪都达两个小时以上。却没有花一分钱。大大降低费用。抓好员工思想工作，我觉得首先要从关心员工入手。他有难处你就要问一下，需要我帮助吗?这时你帮他一下。他会特别感激你的，比如说“我站员工营业时不慎跑车。漏收。假币等”。我们都帮助认真查找分析原因，确实实际情况。站里都伸出援助之手，因为我们的员工不容易，辛辛苦苦上班。家庭条件又不怎么好，帮助他们是我们的责任。执行力我觉得首先要有说服力。才有号召力。

五、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、混泥土搅拌厂，2、沙场，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。20\_\_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。为石油事业作出我们的贡献。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇二**

20\_年时间已过半，我站在公司及上级业务主管部门的领导下，紧紧围绕公司发展总体目标，以“抓服务,保安全,增效益”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：

一、20\_年1-6月销售情况单位：吨

今年销售任务为750吨，1-6月年汽油销售53.16276吨，柴油销售190.66吨，加油机共销售243.82276吨。完成全年任务的32.51%。20\_\_年同期汽油销售66.7316吨，柴油销售203.86037吨，共销售270.59197吨。20\_年加油机销售比去年同期少销售了26.76921吨(其中汽油多销售了13.56884吨，柴油少销售了13.20027吨。

市场分析：

1、由于成品油市场放开，农场外来倒油现象极多。主要是以加油车送油上门为主，价格低于加油站价格，还可以赊欠，这样就吸引走很多在加油站加油的客户，柴油市场被他们抢走了一部分销量。

2、今年古里农场没有工程用油。

3、今年雨水较多在耕地和田间管理用油也减少了。

4、汽油销量的减少原因是促销价格比其他加油站低0.1-0.2元，一大部分私家车客户都搬迁到大杨树镇内居住来站加油次数也减少了。

二、安全管理、责任重大

加油站是经营易燃易爆危险品的场所，员工的安全意识不强，操作不正确都可能酿成大灾难。因此，在平时的管理工作中要十分重视安全工作。具体的做法是：

1、加强员工的安全教育，定期组织员工学习油品安全知识，消防知识和相关的法律法规，探讨如何搞好加油站的安全工作，不断地提高员工的安全意识。

2、加强现场管理，要求员工操作过程中严格按照公司规章制度和操作规程进行操作，杜绝一切违章操作行为。

3、加强消防技能操作演练，提高作战能力，定期组织员工进行灭火预案演练和治安防范预案的演练。让员工在遇到紧急情况时、和危险事故时能够应对各种突发的事件。

三、做好员工的思想工作

对每一位加油站的员工，都要做思想教育工作，让他们在工作中自觉遵守规范服务，员工守则。对老员工的思想动向也要积极观察了解。让他们有一个积极向上乐观的心情来进行工作。

四、下半年工作思路

在上半年经营过程中，加油站的加油机销售量虽然有所减少，但是我们通过走访与用户沟通和培养感情，和及时改变销售方法赢得顾客的满意度和忠诚度，让我站的销量有了很大的进步。在20\_年的工作中我们会努力让顾客了解我们的企业文化和我们的油品质量，牢牢地抓住每个加油用户，在20\_\_年的销量基础上超额完成20\_年的各项指标任务。

在这一年里不管是服务还是营销，还是安全工作方面，我站在原有的基础上都有了明显的提升，我们会把好的工作势头继续发扬下去。当然我们的工作还有很多不足之处。希望在我和我站员工的共同努力下和大家的帮助下，我们站一定会再上一个新的台阶。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇三**

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!

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇四**

过去的一年，我站在零售部的领导下，安全上坚持预防为主、防消结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力;生产上通过齐抓共管，营造全体在岗员工关心和支持加油站优质服务工作的局面，从而切实保障我加油站安全生产和财产不受损失，向大站建设迈出了踏实的一步。

一、安全生产，上下重视，措施有力

我站是2\_\_年3月开始营运的，在上级的要求和加油站的努力下，我们一开始就一步一步做好安全教育工作，切实加强对员工安全教育工作，油站把安全工作列入第一位，加油站站长直接抓，副站长具体抓，各带班长具体分工负责实施。我们制定了详细加油站的劳动纪律和岗位制度，针对加油站的具体情况和上级的要求规定了实际的操作规程，由于我们在工作中尽职尽责，2\_\_年我站没有发生一次事故苗头，员工没有任何违背安全操作的行为。

二、制度保证措施到位

1、建立安全生产领导责任制和责任追究制。由加油站站长负责，将安全生产工作列入各加油班的目标考核内容，和工资挂钩并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成安全隐患苗头的，要严肃追究带班长及直接责任人的责任。

2.优质服务。加油站按照中石化规定的八部工作流程要求在岗职工，与各加油工签订责任书，明确各自的职责和义务。在工作中以老带新，对每一名到站工作的工人要求在第一时间了解八步流程的工作方法，在动作标准后方可以上岗操作。由于我们把工作做到了前面，优质的服务吸引了很多回头客，一位莆田来的客户这样说过：我从莆田到这里一路上很多加油站，我情愿多费点油也要到你们这里加，因为你们的服务让我开心。一位公司老总对我们的加油工说：在你们站加油，数量，质量我们的司机都满意，希望你们能坚持下去，保证油品的质量和数量，我们的业绩也有你们的功劳。听到客户这样的评价，我们的一个老职工这样说，值了，弯腰打车盖，听点难听话，受的委屈都扯平了。

三、生产量化，目标大站

由于我们在安全的前提下抓好了职工的工作态度，我站的工作量也取得了很大的成绩。从2\_\_年三月到今，我们十个月完成汽柴油销售1885.94吨，超前完成了公司制定的营业额187吨全年任务的14.82吨。完成了在公司倡导的创建大站的2\_\_计划中的百分之九十四点二九七吨。这些数据表明我们加油站还是有潜力可挖的，只要领导上在工作上给予更多的帮助和支持，在硬件上满足市场的需要，相信在我们全体员工的努力下，我们会更快的跨进大站的行列。

四、展望明天，更好发展

在新的一年我们会在公司和零售部的领导下，狠抓安全，让每个职工明白要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力。抓好安全教育，会成为我站安全工作的基础。我们会以公司制定的安全规定为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好防范意识及使用灭火器材等安全教育，做好防盗防抢得预防工作。在生产工作中，我们会继续发扬我站良好的优质服务强项，在成绩中找差距，圆满完成上级交给的各项工作任务。

今年以来，\_\_区认真贯彻落实《中华人民共和国农产品质量安全法》，把省、市农产品质量安全工作会议精神作为全年工作的指导思想，坚持以“预防为主，净化源头”的工作方略，按照“政府负总责，三级有机构，监管到村组，检测全覆盖”的商洛农产品监管模式，依据法律赋予的职责，在抓好农产品质量安全专项整治工作中紧紧围绕农业投入品、蔬菜、鲜活农产品等开展市场专项治理，重点监控种养、生产、流通三个环节的质量，加强农业投入品以及农贸市场、超市的农产品质量的监管力度，着力推进农产品标准化基地、质量安全监管体系和监管队伍建设，不断提升生产指导服务能力、品牌创建示范能力、全程综合监管能力，提高广大人民群众的满意率。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇五**

一、轻油销量和ic卡比例

回顾去年，经过我们全站人员的努力，加油站正在逐步走上正规、良性发展的道路。20\_\_年11月10日起，由于上海实现国四标准，加油站的销量有了较大增长，20\_\_年杭浦高速北站销售轻油16642吨，杭浦高速南站销售轻油9245吨，非油品各销售4.5万元。今年公司下达的指标为北站17000吨，南站为9300吨，非油品南北站指标均为5万元。

截止本月初北站销量为2607吨，完成年度指标的15.33%，南站销量为1567吨，完成指标的16.85%。今年的油气改造将对销量造成一定的影响，但按照南北站1月份的销量1500吨和900吨，如无特殊情况，预计到今年年底南北站均能顺利完成指标。

ic卡持卡消费比例

自20\_\_年1月1号至3月1号：

北站ic卡共消费64，222.61元，占总数(17504594.89)的30.39%，原因为北站销量绝大部分都是由柴油销量构成，而柴油车司机一般都为大额消费，消费多为现金，故ic卡持有率偏低。

南站ic卡共消费410，4119.02元，占总数(1350，4265.31)的30.39%，南站持卡比例相对较高原因为汽油车加油较多，且私家车客户ic卡持有量较大。

提高持卡消费比率，主要可以从以下几方面进行：

1、一定要做好ic卡的宣传工作，张贴海报，发放传单等措施。让用户了解使用加油卡不仅能够在全国储值加油，而且具有限油量加油、限品种加油、限车号加油等众多功能，加油卡就等于一个不要工资的车辆管理员2、希望公司在开展加油卡办理业务，并开展办卡送礼品的营销活动，进一步促进加油卡持卡率。

3、放大加油卡的作用，提高加油卡利用率，例如可以使用ic卡购买润滑油，交纳交通违章罚款等等。

二、非油品指标

高速站的非油品销售主要取决于燃油宝，今年公司的指标为北站汽油600瓶，柴油500瓶;汽油1000瓶，柴油300瓶，平均每月北站汽油50瓶，柴油42瓶。南站汽油83瓶，柴油25瓶。

今年1-2月北站燃油宝销量为柴油53瓶，汽油116瓶。南站销量为柴油18瓶，汽油157瓶。从以上数据看，汽油燃油宝南北站均能顺利完成，但柴油燃油宝离指标仍有一定的差距，今年将针对柴油燃油宝进行重点推销，做到每辆车都能技巧化推销，大力宣传燃油宝的作用。高速站目前的毛利率为50.41%，继续加大力度销售燃油宝，从而提高的毛利率。

三、硬件问题

由于站内设备使用率较高，设备容易发生故障，特别是南站，站内新装加油机已多次发生故障。南北站加油机多个计量器有一定程度的渗漏。以上设备均已及时和维修方取得联系，等待近期维修。

南站餐桌损坏，北站卸油区移动门也有一定的损坏，南北站雨后地面积水较严重希望公司给予维修。

四、内部管理

今年本站根据管理需要，按照最新中石化加油站规范化管理标准，以提升强化加油站服务管理细则为依据，结合神秘顾客访查制度的需要，并借鉴其他加油站的先进经验，进一步完善站内的考核制度。

存在问题：卫生细节做的不够到位，上月南站考核，发现有卫生死角。台帐记录项有遗漏等。员工安全意识有待提高。

针对以上问题：本站将细化加油站卫生管理制度，明确责任对象，做好奖惩工作，细心对待台帐的遗漏问题，做好站内台帐的复核工作。加强站内员工的安全培训和应急预案的演练。从而提高加油站的管理水平。

五、神秘客户检查

去年南北站的神秘顾客检查都较好，今年本站1月份，2月份都顺利通过了神秘顾客的检查，为本站开了个好头。今年的目标：继续保持现有的水平，并努力提高。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇六**

一、经营情况。

截止到12月15日轻油纯枪量销售实现46542.7吨，完成全年计划任务的94.4%;同比增长1.35%。截止到11月份，直销实现20\_\_吨。1至11月份非油品营业额实现473.4万元，完成全年计划任务的87.7%。20\_\_年非油品日均营业额达14135元，较去年相比增长率为49.54%。

20\_\_年\_\_区域内油品消费量呈缓慢增长趋势，主要受大的市场经济环境的影响，本地经济发展速度、政策，区域市场竞争激烈，能源替换等因素的影响。为把握好市场，单县公司严格按照上级公司的工作部署落实好各项工作要求。在市场上方面，开展全员营销，鼓励员工积极开发客户。加油站加强完善客户档案的管理，做好客户的开发和维稳工作，积极构建客户诉求，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，客户的诉求及时回应，客户的建议及时处理，以此形成紧密融洽的客户关系。在客户服务方面，结合“加油站现场服务和环境卫生整治提升”活动及优质服务月活动，组织员工严格按照活动内容学习、落实，向实现更高水平的规范服务努力，真正实现实质性的工作进步。在扩增销量方面，抓好市场监控，及时准确的掌握市场信息。落实好汽柴油油非互动营销活动及高标号97#汽油营销活动的开展，开展好自助站、半自助站营销活动及加油卡积分优惠。在活动中做好与客户的互动，加强与客户的沟通交流，稳定开发客户。在公司提供数质量保证的基础上，积极投身开拓市场，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场，在复杂多变的市场环境中力求销售额稳步增长。

非油品经营过程中，克服便利店营业场地面积小，无营业场所等客观劣势，积极走出去寻找销售市场，利用人际关系，抓客户资源。加强商品库存结构的管理，利用季节性对重点商品销售的鼓励政策，鼓励员工抓销售机遇，积极销售，提高便利店营业额。

二、管理情况。

1、员工管理。\_\_公司持续发扬“比、学、赶、帮、超”的良好精神，组织员工学习好理论知识，遵守各项工作纪律，以良好的工作态度投入到工作中。在工作中，比技术操作，比能力发挥，树立良好的价值观念，提高员工自身的岗位技能和综合业务素质。结合“强化小站管理活动”、“站长素质提升年活动”、“两微改造”等活动内容，组织加油站各管理工作岗位人员共同学习，每周一次对学习情况进行考核评比。通过考试结果显成绩，对管理相对落后的站以先进站为目标。在工作中，树榜样，帮提高，促进步，促进加油站综合管理水平的提升。

2、安全管理。加强日常监管，督促帮扶各加油站做好防火、防爆、防静电、防盗、防抢劫、防破坏等一系列安全防范工作。做好日常隐患排查，及时查找，认真分析，明确隐患治理的目标，发现问题及时整改，加油站及片区无力整改的问题及时上报，并采取合理有效的安全防范措施，做好加油站安全防范工作。定期组织检查预案演练执行情况，督促指导加油站组织员工做好各类预案演练，在实践中得经验，提高加油站应急处置能力。定期对市公司下发的各项安全文件进行梳理，加强对安全规章制度的学习，要求加油站做好未遂通报对员工的传达，提高安全风险防范。落实各项安全工作要求，做好加油站安全生产经营的保障工作。

三、下步工作计划与安排。

1、加大市场开发力度，做好老客户维护工作，积极开发新客户、大客户，积极寻找市场机遇，努力扩增市场销量。

2、抓好员工管理，提高员工综合素质，增强管理服务能力。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。

3、加强数质量管理，定期抽检加油站计量器、铅封、分罐帐实际库及水高的真实情况。合理控制库存损耗。

4、抓好安全管理。加强设施、设备的管理，做好加油站的设施、设备进行保养和维护工作。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。

5、跟进新建站建设，做好与政府等各部门的沟通协调工作。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇七**

? 一路走来，步履匆匆，不觉间x年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的x年。在璀璨的“宝石花”照耀下，回首一年来的加油工作和生活，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：

? x年对所有国人来说是不同意义的一年，有四川汶川地震悲痛和北京奥运会的无限骄傲，还有全球经济危机的巨大压力。但这个春天我非常有幸来到大连加油站工作，虽然工作只有短暂的大半年时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才有体会。更重要的是我从当初的“菜鸟”到砺渐的成熟，让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

? 大连加油站是一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：站长，计量员，核算员，安全员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成：第一大块是加油区，第二大块是油罐区，第三大块是办公大厅。第四大块就是工作人员餐厅。

? 在未上岗前的培训，了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销售额最大的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在排名中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排名第52位，而中国石化排名63位。中国石油是xx年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”;企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩,和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户提供全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺;质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

? 来到大连加油站加油站里工作，x站长和x班长，安全员吴x强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“熄火加油”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

? 在加油站工作，首先就必须学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。工作的第1天，x站长就派了x班长来教我。她先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我也学得不亦乐乎。所谓加油十三步曲：第一步，站立迎候。第二步，指引车辆。第三步，开启车门。第四步，微笑招呼。第五步，热情询问。第六部，开启油箱。第七步，归零预置。第八步，提枪加油。第九部，收枪复位。第十步，简易擦车。第十一步，提示付款。第十二步，礼貌送行。第十三步，盘整清洁。我要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事，也犯了一些错误：如加冒油，但最大的是一时疏忽被司机把加油机的计量器打碎幸运的是没有伤到人，没有造成重大事故，此事通过x站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决!在这里我非常感谢她，我们尊敬的x站长!

? 在加油站里工作的第二事就是开发票。据我自己所体验到的，开发票就是要细心，特别是一些微小的地方，一定要注意到。稍不小心就会给一些思想动机不纯的人提供做假账的机会。总之，大概要注意这些方面：一，填写金额时要区分大小写，不能涂改，否则作废。二，在所填金额前要封顶。三，注意所填单位和开发票的日期。开发票还需要讲究速度，要快要准。

? 在与司机朋友的服务中最初我有些不耐烦，甚至达到大大出手的地步，通过x站长的批评和耐心教育，我知道：生活不能缺少微笑，服务更离不开微笑。微笑很简单，因为每个人天生都会笑，但要时刻保持微笑，哪怕心情不好的时候也能微笑自如，那恐怕就不易了。中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护。如果你不知道该怎么办，那就露出你的八颗牙齿，微笑一下吧!只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，“宝石花”就一定能在中国大地光芒四射。“奉献能源，创造和谐”。让我们一起用微笑告诉顾客，用微笑感动顾客，用微笑创造价值。

? x年在加油站的工作，或多或少学到了一些东西。无论从理论知识上还是从社会知识上，都有了不小的收获，也许有一天我会离开我心爱的加油站工作，但让我值得感谢的人，给我帮助和教育的人是在我人生中却无法把遗忘的!

? x年我将以崭新的姿态来对待我的工作，学习“铁人“王进喜的吃苦精神，遵守公司六大禁令一、严禁特种作业无有效操作证人员上岗操作。二、严禁违反操作规程操作。三、严禁无票证从事危险作业。四、严禁脱岗、睡岗和酒后上岗。五、严禁违反规定运输民爆物品、放射源和危险化学品。六、严禁违章指挥、强令他人违章作业。爱岗敬业，微笑、热情、礼貌的为顾客服务，“以人为本”“从”心开始”听从x站长领导，服从x站长指挥!像一系列违规事件说”不“!希望阎站长和领导们看我是实际行动吧~~!

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇八**

20--年在公司带领的亲切关怀和大力大举赞成下，以强化内部办理锻造佳构站为重点，以降本减费为中间，确保加油站安定出产无隐患为目标，二年来在我们全部员工的自动竭力和精密互助下，加油站在站容站貌，典范办事，以及员工本质都有了较大的改进，综合程度获得了周全提拔。销量也大幅度提拔，我现将一年的工作报告请教以下。

一、策划环境

本年公司严把数质量关，给我站策划供给了精良的包管，同时凭着中国煤油质优量足的品牌形象，并在站带领细致的办理上，酒泉加油站打动来来每每的每一名顾客，并能及时处理顾客发起的力所能及的题目，从而构成了精密和谐的客户干系，如“加油为甚么不能打手机”，“为甚么200升油箱能加240升油”等题目能为顾客科学的解答。博得了八方顾客的相信和称赞。中断11月底共结束了成品油18000吨，结束年筹划的。如今，我们正向前着更高的目标冲刺。

二、安定办理

1、站长在包管安定出产的平常，对我们进行安定教诲，强化我们的安定责任感，要求我们在做每一件事变前，先做到风险识别，要求我们做好本职工作，把安定工作做的更自动更自动，发觉隐患及时整改，禁止变乱的产生，要在员工的脑海中牢靠建立“安定第一”的思维，坚定落实加油站的各项安定轨制，时候将安定知识教诲穿贯到平常的工作中，在平常的工作中落实安定责任制，办法配置每天查抄，大家做到“以防为主、防消联合”，每天安定员在交班时要讲是不是有安定隐患，哪些方面还存在不安定的身分等。

2、加强了加油站的预案练习练习，在练习练习中谙练本身的职责与分工，加强了同事之间的联合和互助。

3、办事方面

从现场办事程度来看，我们加油的办事程度在连续提拔，现场办事能三人以上，做到车到人到，办事以“微笑办事”、“三声办事”为主导，以“加油十三步”和“收银六步曲”为标准，在办事中与每一名司机拉近间隔，让一路劳顿的他们稍感一丝暖和，使他们在我们站加满油，大略在这不经意间多了一名回头客。我们要紧记“顾客便是上帝”是亲人、是朋友的理念，在办事中做实事感触顾客。俗语说“有耕耘才会有成果”，为顾客供给救助、顾客必定给你回报。

企业成长不是一个人的事，只要我们齐心合力把公司的各项策划办理目标当真落实到位，我们的企业才华像种子一样在阳光下抽芽，茂盛成长，为兑现“海内一流”的企业，我们为此目标竭力，加油搏斗。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇九**

过去的一年，我站在零售部的领导下，安全上坚持预防为主、防消结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力;生产上通过齐抓共管，营造全体在岗员工关心和支持加油站优质服务工作的局面，从而切实保障我加油站安全生产和财产不受损失，向大站建设迈出了踏实的一步。

一、安全生产，上下重视，措施有力

我站是20xx年3月开始营运的，在上级的要求和加油站的努力下，我们一开始就一步一步做好安全教育工作，切实加强对员工安全教育工作，油站把安全工作列入第一位，加油站站长直接抓，副站长具体抓，各带班长具体分工负责实施。我们制定了详细加油站的劳动纪律和岗位制度，针对加油站的具体情况和上级的要求规定了实际的操作规程，由于我们在工作中尽职尽责，20xx年我站没有发生一次事故苗头，员工没有任何违背安全操作的行为。

二、制度保证措施到位

1、建立安全生产领导责任制和责任追究制。由加油站站长负责，将安全生产工作列入各加油班的目标考核内容，和工资挂钩并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成安全隐患苗头的，要严肃追究带班长及直接责任人的责任。

2.优质服务。加油站按照中石化规定的八部工作流程要求在岗职工，与各加油工签订责任书，明确各自的职责和义务。在工作中以老带新，对每一名到站工作的工人要求在第一时间了解八步流程的工作方法，在动作标准后方可以上岗操作。由于我们把工作做到了前面，优质的服务吸引了很多回头客，一位莆田来的客户这样说过：我从莆田到这里一路上很多加油站，我情愿多费点油也要到你们这里加，因为你们的服务让我开心。一位公司老总对我们的加油工说：在你们站加油，数量，质量我们的司机都满意，希望你们能坚持下去，保证油品的质量和数量，我们的业绩也有你们的功劳。听到客户这样的评价，我们的一个老职工这样说，值了，弯腰打车盖，听点难听话，受的委屈都扯平了。

三、生产量化，目标大站

由于我们在安全的前提下抓好了职工的工作态度，我站的工作量也取得了很大的成绩。从20xx年三月到今，我们十个月完成汽柴油销售1885.94吨，超前完成了公司制定的营业额1807吨全年任务的104.82吨。完成了在公司倡导的创建大站的20xx计划中的百分之九十四点二九七吨。这些数据表明我们加油站还是有潜力可挖的，只要领导上在工作上给予更多的帮助和支持，在硬件上满足市场的需要，相信在我们全体员工的努力下，我们会更快的跨进大站的行列。

四、展望明天，更好发展

在新的一年我们会在公司和零售部的领导下，狠抓安全，让每个职工明白要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力。抓好安全教育，会成为我站安全工作的基础。我们会以公司制定的安全规定为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好防范意识及使用灭火器材等安全教育，做好防盗防抢得预防工作。在生产工作中，我们会继续发扬我站良好的优质服务强项，在成绩中找差距，圆满完成上级交给的各项工作任务。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇十**

一路走来，步履匆匆，不觉间x年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的x年。在璀璨的“宝石花”照耀下，回首一年来的加油工作和生活，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，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作小结

x年对所有国人来说是不同好处的一年，有四川汶川地震悲痛和北京奥运会的无限骄傲，还有全球经济危机的巨大压力。但这个春天我十分有幸来到大连加油站工作，虽然工作只有短暂的大半年时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才有体会。更重要的是我从当初的“菜鸟”到砺渐的成熟，让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

大连加油站是一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：站长，计量员，核算员，安全员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成：第一大块是加油区，第二大块是油罐区，第三大块是办公大厅。第四大块就是工作人员餐厅。

在未上岗前的培训，了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销售额的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在20xx的排行中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排行第52位，而中国石化排行63位。中国石油是20xx年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”;企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩，和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户带给全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺;质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

来到大连加油站加油站里工作，x站长和x班长，安全员吴x强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“熄火加油”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

在加油站工作，首先就务必学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。工作的第1天，x站长就派了x班长来教我。她先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我也学得不亦乐乎。所谓加油十三步曲：第一步，站立迎候。第二步，指引车辆。第三步，开启车门。第四步，微笑招呼。第五步，热情询问。第六部，开启油箱。第七步，归零预置。第八步，提枪加油。第九部，收枪复位。第十步，简易擦车。第十一步，提示付款。第十二步，礼貌送行。第十三步，盘整清洁。我要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事，也犯了一些错误：如加冒油，但的是一时疏忽被司机把加油机的计量器打碎幸运的是没有伤到人，没有造成重大事故，此事透过x站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决!在那里我十分感谢她，我们尊敬的x站长!

在加油站里工作的第二事就是开发票。据我自己所体验到的，开发票就是要细心，个性是一些微小的地方，必须要注意到。稍不留意就会给一些思想动机不纯的人带给做假账的机会。总之，大概要注意这些方面：一，填写金额时要区分大小写，不能涂改，否则作废。二，在所填金额前要封顶。三，注意所填单位和开发票的日期。开发票还需要讲究速度，要快要准。

在与司机朋友的服务中最初我有些不耐烦，甚至到达大大出手的地步，透过x站长的批评和耐心教育，我明白：生活不能缺少微笑，服务更离不开微笑。微笑很简单，因为每个人天生都会笑，但要时刻持续微笑，哪怕情绪不好的时候也能微笑自如，那恐怕就不易了。中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护。如果你不明白该怎样办，那就露出你的八颗牙齿，微笑一下吧!只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，“宝石花”就必须能在中国大地光芒四射。“奉献能源，创造和谐”。让我们一齐用微笑告诉顾客，用微笑感动顾客，用微笑创造价值。

x年在加油站的工作，或多或少学到了一些东西。无论从理论知识上还是从社会知识上，都有了不小的收获，也许有一天我会离开我心爱的加油站工作，但让我值得感谢的人，给我帮忙和教育的人是在我人生中却无法把遗忘的!

x年我将以崭新的姿态来对待我的工作，学习“铁人“王进喜的吃苦精神，遵守公司六大禁令一、严禁特种作业无有效操作证人员上岗操作。二、严禁违反操作规程操作。三、严禁无票证从事危险作业。四、严禁脱岗、睡岗和酒后上岗。五、严禁违反规定运输民爆物品、放射源和危险化学品。六、严禁违章指挥、强令他人违章作业。爱岗敬业，微笑、热情、礼貌的为顾客服务，“以人为本”“从”心开始“听从x站长领导，服从x站长指挥!像一系列违规事件说”不“!期望阎站长和领导们看我是实际行动吧!

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇十一**

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。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇十二**

xx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。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇十三**

公司\_\_年工作安排，确立了“一二三四”的发展思路，即围绕“一个中心”，突出“两大主题”，完成“三项任务”，实现“四个一流”。我部门在1-6月份紧密结合公司整体工作思路和相关工作要求，切实运用“五有工作法”，着重在加油站基础管理、加油站人员技能培训、管理稽查、管理创新增效等方面开展了卓有成效的工作，同时对部门的日常职能管理工作毫不放松，促使各项管理工作有序开展，保障了公司加油站平稳运行。

一、开展的主要工作

1、强化加油站基础管理工作，提升基础管理水平为进一步精细化、规范化、标准化加油站基础管理工作，我部门于今年1月份初开始，组织部门人员历时一个半月，制作了加油站基础工作管理指导手册，将内控实施证据、站务管理、hse管理、财务管理、设施设备管理、营销管理、员工管理等加油站基础管理工作涉及的各种常用和必用的100余种工作表单统一分类装订成册，对每一种表单的使用、填写格式及要求、保存方式都一一详细说明。将装订成册的表单下发到各加油站，使之成为加油站基础管理的工具箱，方便查询使用，也简化了管理。在加油站基础工作管理手册的制作过程中，我部门对涉及的管理制度和表单工具，逐一进行了核对和校正，并利用加油站日常管理稽查的机会到加油站进行了实地调研，与加油站的实际工作进行一一对照，同时充分尊重、听取了加油站基层管理人员的使用意见。在加油站基础管理指导手册正式发布之前，我们还在公司内网上开辟了专项讨论区，广泛听取了各片区及加油站的意见，同时，将该指导手册初稿发送到公司相关职能部门，充分征集和听取了各专业管理职能部门的意见。通过以上多渠道、多方式、多层次的意见征集和论证，公司加油站基础管理指导手册得以正式应用，得到了公司加油站的应用好评，对于公司加油站基础管理工作的规范化、精细化收到了明显的成效。

2、狠抓加油站技能培训，提升业务能力

1)坚持定期组织设备维护技能培训，提高设备养护能力根据我公司各片区及加油站专、兼职设备维护人员技能水平普遍偏低的现状，加油站管理科作为业务主管部门，制定了定期联系设备厂家举行维护技能培训的计划。今年1月份，我们通过与长吉加油机厂家协调，由该厂家派出培训工程师到我公司免费组织了一期加油机维护技能培训班。培训班分为理论课堂和现场操作课堂两部分，理论课堂由各片区及加油站专、兼职人员全体参训，主要讲解加油机日常维护保养的基本知识，使加油站人员掌握最基本的加油机保养技能;现场操作课堂主要针对公司及片区设备维修人员，主要针对日常维修中的常见问题、疑难问题进行现场交流和演练。

2)以技能比武为契机，组织各片区广泛开展岗位技能大练兵今年3月份公司启动了三年一届的岗位技能比武大练兵活动，旨在促进公司开展全员岗位技能大练兵，提升各工种岗位技能，选拔优秀员工参加省公司组织的岗位技能竞赛，进而在全公司范围内形成学技能，用技能的学习氛围。我部门结合公司技能比武大练兵方案要求，以基础技能为重点，狠抓加油站操作人员岗位技能的培训工作。

我部门通过对各片区加油站人员基础操作技能的摸底调查、往年技能比武的重点分析，并结合公司新增业务技能要求，形成了详细的`，重点突出的加油站人员操作技能培训总体方案，促进了公司、片区、加油站三级联动协作的培训机制运行。组织制定了便利店操作、卸油操作、加油“十三步”、发电机操作等培训资料，并在公司内网上发布，供各片区及加油站相关人员进行学习，同时组织人员到加油站将便利店操作、卸油操作、加油“十三步”的规范操作拍摄成视频，并通过配音和解说字幕，制作成了音像学习资料，使得学习资料更加生动实用;组织人员依次到各片区进行了现场巡回规范操作演示和培训，参训人员达130余人次;组织各片区推荐的岗位技能操作尖兵和培训师28人，到孟家加油站进行有针对性的强化和细节培训，重点对技能比武竞赛的操作细节、重点以及培训练习方法进行了讲解和传授，使各片区技能尖兵和培训师对技能操作的重点和练习方法有了更深的理解和领会，对进一步的技能提高起到了良好的促进作用。

3、积极开展加油站环境综合整治

为进一步贯彻落实集团公司和省委、省政府关于“城乡环境综合治理”工作的要求，省公司开展了加油站环境综合治理活动。我部门结合公司加油站实际情况牵头组织相关部门和片区制定了适合我公司实际的加油站环境综合整治方案。重点是狠抓加油站现场环境和客户服务工作，保持加油站现场环境整洁有序，强化员工服务意思和良好习惯养成成为常态，增强员工危机意识提高应急处置能力，创建营销、形象、服务和管理精品，推动加油站服务质量和管理水平再上新台阶。

整治活动分宣传动员、综合治理、总结提高、验收评比四个阶段逐步开展和深入。截止到目前已经完成第一阶段，整治活动初见成效。通过日常稽查和专项检查的情况来看，加油站现场环境有了一定程度的改观，现场服务水平以及员工精神面貌总体上得到了改善。

4、优化加油机配置，确保加管系统全面上线

受省公司加油机配置计划的限制，我公司仍然有10台长空加油机无法更换，导致无法实现公司加油机全面上线的目标，我部门组织相关人员对公司加油机使用情况进行全面普查，根据加油站实际需要制定了加油机优化配置方案，从其它加油站调剂出闲置和富余加油机对长空加油机进行了更换，保障了公司加油站加管系统全面上线索目标的顺利实现。

5、及时跟进重建、技改站标识标牌制作安装

我部门及时根据重建、技改加油站的施工进度和验收情况，主动了解加油站在标识标牌需求情况，第一时间组织完成了秋月、绵竹城南、土堂、回龙、齐福等加油站的标识标牌制作安装工作。

6、坚持加油站稽查、指导工作不放松

今年上半年我部门对加油站的现场检查、监督方式以及对检查结果的处理上更加人性化和科学化。结合公司加油站管理实际情况，以达到发现问题，整改问题，提高基层管理水平为主要目的，实行稽查立项消项制度，对于重复发现相同问题未整改的加油站仍然要给予扣分处罚。对于发现问题，并经过现场指导后认真整改的加油站不再扣分，通过这种更加人性化的稽查管理方式，对加油站的基础管理改善起到了更好的效果。同时，我们在稽查方式上也发生了重大改变，我们充分利用公司加油站已经建成的视频监控系统，通过监控平台来观察加油站现场服务和现场环境，并且建立了视频监控系统检查台帐每周进行汇总，实现了远程检查，检查结果更具客观性和实效性，同时视频监控系统本身的使用也对加油站日常基础管理工作起到了良好的监督作用。1—6月份我部门共稽查加油站467余座次，夜间检查加油站36座次，电话抽查加油站89座次，视频监控系统检查加油站256座次。发现各类问题331个，现场指导加油站整改123个，限期整改208个。

7、积极申报管理创新课题，为公司发展贡献智慧今年年初我部门在公司杨莉副总经理以及省公司加管处的指导下，对公司加油站环节人员的技能和培训现状进行了详细调研，认识到公司加油站层面存在员工队伍素质不高、执行能力欠缺、公司目前的培训方式与基层员工需求不匹配等现象，已经对加油站员工素质进一步提高，基层学习氛围的形成产生了严重的阻碍作用。鉴于以上现状，我们提出了建立加油站在岗培训体系的创新课题，以期改善公司的培训和学习模式，从而促使加油站环节环节人员队伍素质持续提高，为公司形成强有力的人力资源竞争力持续优势打下良好的基础。目前该课题已经被省公司列为四川销售系统的重点立项课题，我部门正组织相关人员在信息科的配合下对该体系的信息化框架进行研讨和搭建。

二、工作难点及存在问题

(一)工作难点：

1、在我部门督促落实加油站管理规范和公司相关管理制度的过程中最大的工作难点是公司、片区、加油站经理三级管理机构未达到有机结合，在思想和工作方法上都存在一定分歧，致使一些工作要求不能落到实处或工作成效不明显。

2、当前各加油站员工编制较紧，员工连续劳动时间长、劳动强度大，加管系统上线后更加剧了这种困局，也是加油站现场管理水平始终难以得到根本提升的重要原因之一。

(二)存在问题

1.公司维修技术力量极度薄弱，维修组织机构已经无法适应维修工作的需要，无法做到及时、准确排除故障和设备的精细保养。特别是加油站管理系统上线后公司各种设备的信息化联系程度更加紧密，故障的诊断、排除和处理更具有综合性，难度更大，同时这种设备信息化集成的发展趋势会越来越明显。鉴于以上情况，组建专门设施设备管理机构，形成具备快速反应能力的维修队伍具有重要意义。

2、在日常与公司片区、加油站的管理互动中，信息传递不够及时准确、执行不到为的情况始终存在，导致管理效率大大降低，从而在深层次上影响到了片区及加油站管理人员的行为模式和工作作风。

三、下半年工作计划

1、根据公司加油站环境综合整治要求，继续深入推进加油站环境综合治理工作。

2、继续狠抓公司加油站岗位技能比武培训，选拔出优秀的选手代表我公司参加省公司技能比武竞赛，争取实现公司确立的“保三争二”的目标。

3、继续深入宣贯对08版《加油站管理规范》和《加油站细节管理手册》，以培训、现场指导和考核等方式促进加油站环节的每位员工自觉学习规范。在具体工作中，抓好新规范的落实，重点解决加油站管理中工作起点不高、有标准执行不严等问题。

力争在一季度之前，新版规范和细节管理手册的有关要求普及到加油站员工。

4、积极开展加油站“达标创星”和示范站建设工作，着力打造一批精品站。原本定于\_\_年的达标创星考评工作因故推迟，\_\_年我们将把加油站达标创星作为加油站管理水平上台阶的头等大事来抓。在做好现有星级站保星的基础上，重点做好三星级以上加油站的创建。力争新增5星级站2座(八角服务区、交通)，4星级站1座(天元)，3星级站9座(秦密、珠江、兰新、黄河、龙泉、新丰、连山、金马、土堂)。深化公司示范站建设工程，在完成首批示范加油站建设基础上，新增示范站座数达营运站总数的10%，力争20%。

5、完善加油站资产实物管理制度，联合财务等相关部门建立加油站资产管理系统。

6、全面推行加油站设施设备三级维护管理制度，组织好加油站兼职维修人员的培训，联系加油机等设备厂商对技术尖子进行专业培训，确保加油站设备的正常运行。

7、继续加强对加油站的稽查指导，完善检查激励机制。通过定期对稽查情况进行通报和考评与薪酬挂钩激励加油站自觉执行规范。并严格执行检查责任追究制度，对发现的问题跟踪整改过程，做到发现问题并解决问题。对每期综合排名靠后的加油站进行重点帮扶。同时，完善加油站环节不在状态人员的再培训机制，提升加油站员工队伍素质。

8、加强先进加油站和个人典型的选树，积极向上级公司推荐展示公司形象，同时在公司内部加大宣传力度，带动员工热爱本职工作、立足岗位成才的热情。

9、深入调研，结合实际继续完善和落实省公司立项的重点管理创新课题。

10、强化部门管理，定期开展业务培训提升部门业务能力，完善岗位考核机制，对各岗位工作进行量化考评，强化执行力建设。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇十四**

一路走来，步履匆匆，不觉间年已悄然向我们挥手作别。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，是很有必要的本人就这一年的工作总结如下：

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。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇十五**

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：

一、 抓好经营工作

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。

二、 抓好安全教育和安全管理

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。

三、 抓好数质量管理

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。

四、 工作中存在的不足

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。

五、下一步工作计划

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。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇十六**

一路走来，步履匆匆，不觉间x年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的x年。在璀璨的“宝石花”照耀下，回首一年来的加油工作和生活，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：

x年对所有国人来说是不同意义的一年，有四川汶川地震悲痛和北京奥运会的无限骄傲，还有全球经济危机的巨大压力。但这个春天我非常有幸来到大连加油站工作，虽然工作只有短暂的大半年时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才有体会。更重要的是我从当初的“菜鸟”到砺渐的成熟，让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

大连加油站是一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：站长，计量员，核算员，安全员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成：第一大块是加油区，第二大块是油罐区，第三大块是办公大厅。第四大块就是工作人员餐厅。

在未上岗前的培训，了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销售额的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在排名中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排名第52位，而中国石化排名63位。中国石油是xx年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”；企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩，和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户提供全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺；质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

来到大连加油站加油站里工作，x站长和x班长，安全员吴x强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“熄火加油”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

在加油站工作，首先就必须学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。工作的第1天，x站长就派了x班长来教我。她先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我也学得不亦乐乎。所谓加油十三步曲：第一步，站立迎候。第二步，指引车辆。第三步，开启车门。第四步，微笑招呼。第五步，热情询问。第六部，开启油箱。第七步，归零预置。第八步，提枪加油。第九部，收枪复位。第十步，简易擦车。第十一步，提示付款。第十二步，礼貌送行。第十三步，盘整清洁。我要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事，也犯了一些错误：如加冒油，但的是一时疏忽被司机把加油机的计量器打碎幸运的是没有伤到人，没有造成重大事故，此事通过x站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决！在这里我非常感谢她，我们尊敬的x站长！

在加油站里工作的第二事就是开发票。据我自己所体验到的，开发票就是要细心，特别是一些微小的地方，一定要注意到。稍不小心就会给一些思想动机不纯的人提供做假账的机会。总之，大概要注意这些方面：一，填写金额时要区分大小写，不能涂改，否则作废。二，在所填金额前要封顶。三，注意所填单位和开发票的日期。开发票还需要讲究速度，要快要准。

在与司机朋友的服务中最初我有些不耐烦，甚至达到大大出手的地步，通过x站长的批评和耐心教育，我知道：生活不能缺少微笑，服务更离不开微笑。微笑很简单，因为每个人天生都会笑，但要时刻保持微笑，哪怕心情不好的时候也能微笑自如，那恐怕就不易了。中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护。如果你不知道该怎么办，那就露出你的八颗牙齿，微笑一下吧！只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，“宝石花”就一定能在中国大地光芒四射。“奉献能源，创造和谐”。让我们一起用微笑告诉顾客，用微笑感动顾客，用微笑创造价值。

x年在加油站的工作，或多或少学到了一些东西。无论从理论知识上还是从社会知识上，都有了不小的收获，也许有一天我会离开我心爱的加油站工作，但让我值得感谢的人，给我帮助和教育的人是在我人生中却无法把遗忘的！

x年我将以崭新的姿态来对待我的工作，学习“铁人“王进喜的吃苦精神，遵守公司六大禁令一、严禁特种作业无有效操作证人员上岗操作。二、严禁违反操作规程操作。三、严禁无票证从事危险作业。四、严禁脱岗、睡岗和酒后上岗。五、严禁违反规定运输民爆物品、放射源和危险化学品。六、严禁违章指挥、强令他人违章作业。爱岗敬业，微笑、热情、礼貌的为顾客服务，“以人为本”“从”心开始“听从x站长领导，服从x站长指挥！像一系列违规事件说”不“！希望阎站长和领导们看我是实际行动吧~~！

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇十七**

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：

一、 抓好经营工作

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。

二、 抓好安全教育和安全管理

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。

三、 抓好数质量管理

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。

四、 工作中存在的不足

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。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇十八**

一路走来，步履匆匆，不觉间年已悄然向我们挥手作别。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，是很有必要的本人就这一年的工作总结如下：

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。

**加油站员工工作总结三篇 加油站员工工作总结及计划篇十九**

xx年在公司的亲切关怀和大力支持下，以强化内部铸造精品站为重点，以降本减费为中心，确保加油站生产无隐患为目的，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，综合平得到了全面提升。销量也大幅度提升，我现将一年的工作如下。

一、经营

今年公司严把数质量关，给我站经营提供了良好的保证，同时凭着石油质优量足的形象，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，避免事故的发生，要在员工的脑海中牢固树立“安全第一”的，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“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，让一劳累的他们稍感一丝，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、是的理念，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下发芽，茁壮，为实现“国内一流”的企业，我们为此目标努力，加油奋斗。

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