# 加油站内工作总结(实用46篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-07-25

*加油站内工作总结1>一、经营情况：今年师分公司加强加油站数质量管理，油品\*\*购进，密度\*\*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，xx加油站在师分公司提供数质量保证的基础上，积极...*

**加油站内工作总结1**

>一、经营情况：

今年师分公司加强加油站数质量管理，油品\*\*购进，密度\*\*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，xx加油站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xx年就看上一这家客户，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\*\*不用下车，坐在车里就可以全部完成，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\*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xx年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章\*\*和奖惩管理办法，并坚持严格按\*\*办事，做到\*\*面前人人\*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xx路加油站和xx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\*\*，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\*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。

xx加油站是兵团石油公司在乌市建的第一座加油站，备受总公司\*\*和分公司\*\*的关注。今年兵团石油总公司的高层\*\*，中油集团的高层\*\*多次来xx加油站参观指导工作，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\*\*在肯定xx加油站工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。xx加油站就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

xx年xx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。xx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，xx加油站员工过生日，xx加油站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。

>三、安全管理：

1、今年xx加油站一直执行管理人员带班\*\*，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，落实加油站的各项安全管理\*\*。

3、抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

4、每周\*\*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。

>四、工作中存在的不足之处：

1、今年xx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、xx年的工作思路：

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\*\*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\*\*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xx加油站每位员工心底最美好的祝愿吧xx—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\*\*和全体同仁们工作顺利，幸福安康。与大家在一起是我们xx加油站全体员工不变的诺言

**加油站内工作总结2**

尊敬的各位、同事们：

大家好！非常感谢你们能给我竞聘的机会，我本着锻炼，为大家服务的宗旨站到这里，竞聘核算员的职位，希望大家的支持。

我，xxx，于20××年六月份毕业于xxx职业技术学院会计电算化专业，从开始就一直学习会计，期间在北京吉昌代理记账公司实习。多年的会计专业学习和实践，让我养成了谨慎、的工作作风。在核算岗位，我我是称职的。

竞争是残酷的，但企业发展所的，加油站开发科科长竞聘演讲稿机制，就进步的原动力，也那么大的力企业的发展，竞争机制是企业发展的必由之路。核算一样，不在内部竞争激励机制，企业竞争能力，又怎么能闯市场同企业竞争呢？一名竞聘者，应该直接面对与失败，一旦落聘，就学习，踏踏实实地从头做起，用知识武装的头脑，在工作中，下次的机会。但能够受聘核算岗位，我必将以百倍的热情、全身心地投入到工作中去，用行动实践做一名合格核算员的志愿。

核算员是我公司的组成，这次竞聘的话，我想我身上的担子会，也必将有我的工作思路：

一，要提升素质。努力学习核算的内容，核算员的知识，熟悉规定的财务制度和财经纪律及加油站帐务管理制度，规范操作，按章办事。加油站现金、票证的结算工作日清月结，填报报表，反映商品流转情况，帐帐相符，帐实相符。

二，就要学习加油站日常管理的知识，把安全位。领悟公司文件精神，一如既往的全力支持公司和站长的工作。

最后，必不可少的一，那要待人真诚，团结每位同事，与一起学习进步。

这次竞聘报告与否，对我一次锻炼和考验。我将一如既往地服从组织安排，尽职尽责地本职工作。地为公司事业的发展尽的一份力量。

**加油站内工作总结3**

一、销量

1、本年销量、与上年相比增减量、年度计划完成率。（截至20\_\_年x月）20\_\_年110月底截至共完成成品油吨其中柴油吨，汽油吨，本年计划完成960吨，还有月销售占时没有，所以完成率只有，20\_\_年整年完成吨其中柴油吨。汽油吨.

2、单站日均销量。月度最高与最低销量，原因分析。

平均每一天完成吨，最高完成月7月份（柴油打桶），最底完成1月份（春节）

3、本年非油销售状况、与上年相比增减量、年度计划完成率。（截至20\_\_年x月）

20\_\_完成元，主要是本年110月销售，20\_\_年润滑油销售完成8400元，20\_\_年度计划\_\_完成率，

二、客户维护状况

1、全国卡（或者是浙江IC卡）客户数量

20\_\_年110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。

1、20\_\_年110月浙江IC卡全国卡客户累计数5户。与20\_\_年相比

下降了30户左右。主要原因是周边社会型加油站以降价为主要的促销手段以及申嘉湖高速的惯通，造成部分客户的流失。（全国卡无冲值机客户认为不方便）.10月以来，在公司开展的“大干三个月，苦战到年底，争取完成各项销售任务”的活动以来，在加油站全体员工的共同努力下争取完成各项销售任务

三、本年度完成的工作（运营安全、现场培训、计质量、内控执行）

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。

**加油站内工作总结4**

一路走来，步履匆匆，不觉间20xx年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的20xx年回首半年来在嘉绍加油站的工作和生活，感悟良多；记得刚进站的时候，总是担心自己会胜任不了这份工作，有时对顾客说话都不太自然。站长总是会开导我们要把胆子放大一点，经过一段的时间也算适应了加油站的工作。说说加油简单也不简单，简单的是好像只要把油枪\*\*油箱就好，但是往往也会有人加错油品，造成严重后果。给自己和站里造成不必要的损失。做到一问再问，对自己负责也是对别人负责。

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，突出表现在下述方面：

一是从思想上，努力提高全安全意识，逢会便讲、时刻注意互相提醒、互相\*\*，切实提高人员的安全意识和技能；

二是从\*\*上，严格落实上级下发的各项安全管理\*\*规定，严格安全的\*\*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，我们坚持每天进行检查安全，坚持站员交\*\*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、防冻、防抢等安全工作。

在卫生方面，站上卫生我们每天都会进行打扫、一天中又不定时地清扫垃圾等保持了站内整洁。为了不发生散、乱、摊的现象，我们从站上物品摆放、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。

在我们加油站，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；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，这就要我们自己好好调节自己的情绪不能影响到工作，让顾客感到加油也是件快乐的事！

在新的一年中，我要努力改掉自己的不足，争取努力做好每一件事情，为顾客提供更优质的服务。

**加油站内工作总结5**

20xx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\*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\*\*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\*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\*常的工作中，在\*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\*\*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。

**加油站内工作总结6**

记得曾经有位伟人这样说过:苦难是人生的最大财富。只有经历人生苦难,才能体会人生的酸甜苦辣和艰辛。几年来的风风雨雨使我们更加坚强和成熟。无论生活、工作有多么艰辛和困难，也无论压力有多么重，我们只有一个信念——顶住!生活总是让我们遍体鳞伤，但到后来，那些受伤的地方一定会变成我们最强壮的地方。

几年的时光虽然短暂，但我们感到很充实，困难和压力磨练了我们，尽管我们知道在工作中遇到来之上峰(领导)的蛮横无理压力，我们也要顶住，坚强的性格注定我们一定会抗争(据理力争)，因为我们的领导个个都是法盲(以为有权就可以随心所欲)，即便不是法盲，也是一个毫无原则、明哲保身的泛泛之辈。只要保有自己的年薪，还管它什么原则，说什么在中石化的屋檐下，我们不得不低头，这就是我们领导心态。事不关已，高高挂起，民生民本就不管那么多了。一份倡议书弄得他们手忙脚乱，如坐针毡，不知如何处置。

在国企(央企)你必须拿出十二万分的勇气，那怕丢掉“职务”，光脚还怕穿鞋?况且工资也不高，谁怕谁?在我们这样的企业里领导可以随心所欲、违法乱纪，我们顶一下牛又怎样?只许州官放火，不许百姓点灯，谁家定的规矩。更何况还有法律呢!

我们的领导个个屁股擦不干净，这不一抬屁股就露馅,开的是公车,用的是公款,应酬时还要捎点回家,趁着在位有权，不拿白不拿。逢年过节还有人来请安送礼，生活滋润、无忧、吃吃喝喝喜洋洋。在单位人模狗样、一本正经、肆无忌惮、发号施令、蛮横霸道、强势......

我是谁?红帽子经理，上海滩的红帽子都属我管，你一个小站长算啥?臭虫一个，还不是随便揿揿，在这里我说了算。什么?加工资你休想，工作没干好还想......我问你：加油站员工的“八步法”做好了没有?安全工作做得怎样?这月神秘顾客检测几分?便利店销售多少啊?加油现场乱哄哄?这不新闻媒体又曝光了不是?......其实,在我们这些领导的脑袋瓜里,装着是政绩,是年薪,是红包,是灰色收入。什么民生?什么法律?统统站到一边去。

20\_年4月的上海石油零售管理中心(以下简称零管中心)黑云密布，零管中心颁布的《服务窗口服务综合评价考核办法》在员工中掀起波谰，一次神秘顾客检测不合格员工要扣200元，站长连带也要扣200元，三次不合格站长降为见习站长，民怨沸腾。4月零管中心的罚款额高达17万，战功显赫。领导们得意洋洋，就像将军们打了一场胜仗一样，大小会议宣传。

6月零管中心再接再厉又出台《关于近期服务工作开展情况的通知》，通知明确规定从7月份开始员工三次不合格坚决予以辞退，对神秘顾客检测不合格站的站长坚决降为见习站长，绝不姑息。好家伙，脑袋一拍，重拳出击，大有黑云压城城欲摧之势。为了在中石化销售企业中服务规范排名靠前，领导们豁出去了，排名就是命令，排名就是政绩，排名就是年薪，排名就是...“绝不姑息”——在过去是对敌特分子，是对刑事犯罪分子。如今却用在了员工和站长们身上，员工和站长们都成了刑事犯罪分子。

在那一刻，领导们手握的权力被无限放大，政绩就是至高无上的荣誉，有了政绩不就保有了自己的年薪。在那一刻，领导们手握的权力被妖魔化了，法律被权力所替代，理智被政绩牢牢占据。可想而知领导们的决心有多大，领导们是横下一条心，一定要杀出一条利益血路。当权力和私欲叠加在一起的时候，那会是一件多么可怕的事，领导们彻底与员工们站在了对立面，他们竟然让督查员和ME们手持零售管理中心服务规范罚款单，对没有做好服务规范员工进行现场罚款，好像是交通警察在马路上对违章驾驶员进行罚款一样，引起员工和站长们的强烈不满。

零管中心危机四伏，暗流涌动 ,矛盾进一步升级。有的加油站长也对受到扣罚200元员工进行追加处罚，员工则抱成团，故意三次检测不合格好让站长早点降职，加油站站长和员工摩擦不断，站长的命运居然掌握在员工的手上，管理与被管理之间关系严重颠倒。

整个零管中心笼罩在一种压抑、愤懑、怨恨、混乱的氛围中，在这一时期加油站加错油事故频发，服务规范投诉激增。也就在这一时期加油站先后有两位员工因承受不了这过分压力得了精神分裂症。

要生存，就有抗争(据理力争)。几个臭虫一合计----违法,告到市公司。戏法人人都能变，就看掌握在谁的手里，母鸡也能变成小鸡。这不200元变成100元，降为见习站长也变得有弹性了。领导说了，要以人为本，人性化操作，不合理的地方可以改嘛!

加油站劳务工居多，一天不知要加多少油，也不知要喊多少遍“您好”和“再见”，两个加油工忙的时候，前后左右不停来回招呼、加油、收钱、开票，一天忙下来腰酸背痛不讲，稍不留神一佰元就没了。夏天，尤其是三伏天，一天忙下来汗流夹背连\_都湿透了，也不见领导来慰问。冬天，寒风凛冽，一天忙下来一双手肿得像馒头，也没有人来关心你。如果今天碰到刁蛮的顾客还要数落你几句，即便你在理也不能吱声，一个投诉又要扣钱。如果今天你给顾客的油箱盖拧坏了得赔钱，收到了假币得赔钱，加错了油得赔钱，碰到驾驶员逃跑(逃单)还得赔钱。也不知是那个王八蛋弄出个“八步法”，其实，在实际操作中太烦琐，八个步骤不能漏掉一个，漏掉一个就要扣分，要像电脑一样精确，实在是折腾人!

常言道：老虎也有打盹的时候。况且我们是活生生人啊，难免有差错。“您好”和“再见”忙的时候忘了，可偏偏遇到神秘顾客检查，100元说没就没了。晓得伐100元要加一万升油，才能赚回来，碰到神秘顾客算你触霉头。前几年上海公交系统为了减轻售票员工作量装了语音报站器，不是挺好。中石化又不差钱?样板店到精品店，便利店装修又装修，钱哗啦哗啦流，不知流到谁的口袋里。

领导们口口声声以人为本，以人为本在哪里?我们为什么偏要这样不停喊?除了手脚忙个不停，还得一天到晚喊个不停，忙的时候喊得嗓子直冒烟。领导说了，这是服务窗口，一定要展示中石化形象，展示上海石油人精神风貌!要见红旗就扛，见第一就争。听听——多么响亮和豪迈的话语!可在他们的骨子里是见钞票就扛，见利益就争!

在加好油，做好“八步法”的同时，还要推销非油品。非油品中心还要求把非油品指标分解每一个员工，完不成指标就扣奖，每月非油品中心都要下发指标到加油站，而且指标逐月递增，像个无底黑洞，压得员工和站长透不过气来。三个月完不成指标，站长要挨批(戒勉恳谈)，员工要扣钱。怎么办?要知道加油站完全靠地理位置取胜，没车辆进站加油商品就卖不动，站长们思来想去，也没什么好办法。

这不领导又来“调研”了，所谓的调研，不过是走马看花、做做秀而已，实际上像催命讨债鬼。前世作孽，今世还啊!你看开会领导又发调头了伐：“非油品做不上去，你们一锅端”。嘉定片区站长们迫于领导的淫威和压力，急得像热锅上的蚂蚁，怎么办?那就自己掏钱买下来，站长们只得拿出一个月工资买便利店商品，可离这个月的指标还差一大截，怎么办?

领导们的胃口真大，像非洲来的大河马。那就动员亲戚朋友来买，一场轰轰烈烈商品推销活动在上海加油站便利店展开，加油员工变成商品传销员，非油发票混开泛滥。如果便利店商品过期也要买下来自己吃(便利店没有损耗制度)，有的商品不能退货，也要员工自己买下来。多干了一份活，也没有多一份工资。

员工好似一匹纯正的阿拉伯汗血宝马，不吃草也能跑得快。为了领导们的政绩，领导说了，这叫“压力层层传递”，传到员工这里就变成动力，变成摇钱树。领导笑了，四千多万指标完成八千多万，领导们长舒一口气，年薪到手了，还外加中石化大红包。而员工呢，除个别站奖励外，其他站员工一年忙到头，一只铜板也没有，奖励就更谈不上了。

领导们的心真狠，手拿阴阳二本帐，像收租院里的刘文彩，什么都要扣钱。加油站的油品损耗、服务规范、便利店连锁系统、电子帐表册系统等等，月考、季考、半年考、全年考、考得员工晕糊糊，明的暗的多了去了，就是变着法儿、千方百计扣员工的钱，甚至每发给员工一笔钱还要加百分之十的税，领导们的年薪加税也有员工来承担。领导说了，不扣钱什么都做不好，他们就是贱骨头。

20\_年5月，中石化油品销售事业部公布举报电话和邮件网址。哇噻，整个零管中心炸开了锅，举报电话和邮件像冬天里的雪花漫天飞舞，心情憋屈了很久的人们有了宣泄和倾诉的地方，久旱逢干露啊!领导急了，这样下去肯定要坏事。领导说了，你们这样做是塌上海人台，挖上海人墙角。

百年梦想，圆梦上海。今年在上海举办的世博会，会期6个月。加油站的员工忙得不亦乐乎，人人都想争做世博明星，人人都想为世博出力、做贡献。毕竟在自己家门口，再说世博园里还有石油馆，石油馆里4D电影被人们津津乐道，员工们都想去看一看。盼啊!盼啊!望穿双眼!就想等着零管中心发一张世博会门票，可等到了10月份，眼看世博会就要结束了，还没有动静。一打听零管中心把世博门票送客户了，充值满1千元以上都送世博门票，最后连世博门票都没有送完，宁可过期作废，也不发一张世博门票给员工，员工们心凉了半截。领导说了，都去看世博会，加油站的安全怎么办?

20\_年我们参加是平安医疗保险，到了20\_年突然变成人寿医疗保险，许多常规药如血压高、糖尿病之类的在20\_年都可以报销，换了家保险公司许多常规药都不能报销了，实在让人看不懂!个中的猫腻只有领导们心里明白。一问，领导说了，就你们花头透，好了，我们开会研究研究。

近期，市场柴油又开始紧张了。这不禁使我们想起20\_年4、5月份为了保市场供应，(当时市场柴油供应紧张)员工们日夜不停加油，一、二佰元加(限量加油)，超限量还要扣钱，条件苛刻也必须执行。就为了保市场、保供应，为了中石化上海零售管理中心的面子，员工们冒着被顾客打骂的危险，以血肉之躯保证市场供应，顺利完成保市场、保供应的任务。然而，到了6月份零管中心签发工资调整案，这月工资青一色1200元。辛辛苦苦，为了保市场供应干了两个月员工们都傻眼了，员工们的心都放进冰箱里，透心凉啊!一问，领导说了，加得多亏得多，所以没有钱发。

20\_年中石化加薪，上海石油零售中心也加薪。站长的岗位工资从1200元增加到1550元，加了350元、普通员工加200元，并且补发20下半年工资，但是到了20\_年8月份后，站长加的350元和普通员工加的200元变为了绩效工资。在既没有通知员工、也没有召开职工代表会议表决的情况下，糊里糊涂被挪到绩效工资这一块。按销量在500吨以下加油站计算站长们的工资足足少了300元，也就是说原本可以拿2400元，放到绩效工资后变为2100元。站长们心情郁闷、闹心啊!员工们心都散了!

20中石化减员增效，上海石油分公司买断了一大批员工。原本指望通过减员增效增加员工收入，可是一等就是7年，7年之痒啊!好不容易等到这一天，说没就没了。上海石油分公司在十年里利润(净利润)从1个多亿猛增到十个亿，而领导们(处级)的年薪也从靠十万蹿升至三、四十万，还不包括灰色收入。在这期间社会物价节节攀升，我们的工资却不增反降，350元岗位工资一夜之间消失在绩效工资里，变得模糊不清。就像原本住在固定的房子里一夜之间强拆了一样，活生生搬到了活动房，连你想当钉子户机会都没有，说拆就拆，说没就没了。

面对这种严重违法的行为，面对这种严重克扣员工工资行为，领导们还振振有词说，反正到了年底钞票不少你们就可以了嘛。而领导们的年薪一个铜板也不少，他们损害的是广大员工的切身利益，他们以牺牲广大员工的利益保全自己的年薪，他们比台巴子(富士康)还要狠心，他们是一群来自西伯利亚饿狼。

也就是这一群西伯利亚饿狼，到了20\_年底竟然预发20\_年1到9月份工资，实在让人目瞪口呆，太不可思议啦!也太给力啦!20\_年我们一天活都没干，况且20\_年国内经济形势和企业经营状况还是未知数，怎么就预发20\_年的工资了呢?令人愤怒的是一个在中石化辛辛苦苦干了近四十年的员工，到了20\_年1月退休时，就因为预发少拿8千元。这是什么逻辑?这是“强盗”逻辑。

在光鲜亮丽的中石化——上海，竟然会发生这种让人匪夷所思的事情，令人百思不得其解。其实，当领导们权力膨胀到极致时，什么事情都会发生。他们可以公开欺骗媒体(七莘路加油站事件)就是一个明证，现今七莘路加油站的成品油经营许可证还躺在零管中心油站管理组档案柜里;他们可以巧取豪夺、剥夺员工按劳取酬的权利，至今加油站的员工还在补差，最高补差额高达555元;他们可以不顾法律明文规定肆意妄为违法——加油站便利店在没有二证(营业执照、食品卫生许可证)情况下非法经营;他们可以偷逃国家的税收——加油站便利店可以实物奖励给员工;他们可以浑水摸鱼剥夺企业员工知情权;他们可以明目张胆、巧立名目克扣员工的工资。

明抢暗偷是他们的拿手好戏，忽悠、愚弄、蒙骗是他们一贯伎俩，欺上瞒下、违法乱纪也是他们一贯手段。

这就是中石化上海石油公司，也是我们这个社会一个缩影!领导的年薪制是造成干群关系对立和紧张的根源。脱离广大群众，心中没有装着老百姓，鱼水关系变为油水关系。

**加油站内工作总结7**

20xx，加油站在处、公司\*\*的正确\*\*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\*\*，客户都按规定进行排队、限量加油，站上秩序井然，\*均日销柴油900多升，较好地\*\*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\*\*，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\*\*上，严格落实上级下发的各项安全管理\*\*规定，严格安全的\*\*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\*\*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。

四、团队建设方面

融洽、\*\*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\*\*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\*\*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\*\*、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。

**加油站内工作总结8**

我叫xxx，现任xxxxxxxxxxxx，管理着1xxxx加油站。今天我发言的题目是《投身\*\*,积极转型,实现人生的第二次飞跃》。

XX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\*\*，取消了原有的1xxxx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。 \*\*前，我担任原延庆公司办公室\*\*，对加油站的经营管理工作并不真正了解。体制\*\*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：\*\*是大势所趋，对石化销售企业来说，只有深化\*\*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\*\*就没有出路！而作为一名\*员，面对时代的发展要求，只有站在勇于推动\*\*、实践\*\*的前列，才能充分体现\*员的\*\*\*，发挥\*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\*\*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\*\*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1xxxx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\*\*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\*\*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。

**加油站内工作总结9**

今年以来，我站在零售部的\*\*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\*\*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XX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\*\*，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，XX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、\*\*保证措施到位：

1、建立安全生产\*\*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\*\*，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\*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XX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\*\*上在工作上给予更多的帮助和\*\*，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\*\*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\*\*\*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。

**加油站内工作总结10**

通过加油站安全培训活动，我积极的学习了加油站的安全知识，参与了加油站安全问题的讨论。通过学习，我从思想深处认识到了安全工作的重要性，真正树立了“我要安全”、“责任在我”的理念。为什么我们要安全?上级三令五申，加强安全管理，可是从事实情况看，加油站的安全事故还是不断出现，说明了什么?说明了事故就在我们身边，事故就在我们的麻痹大意里，就在我们的松懈思想里。所以，讲安全，重安全，是我们每个人的责任，也是我们每个人的需要。安全，是油站工作的重中之重，是我们一切工作的核心，也是我们责任的核心，我们必须树立“没有安全就没有效益，没有安全就没有一切”的观念，把安全作为第一要素，把安全作为第一需要，把安全作为应尽的首要责任。我们的安全责任是什么?我们如何保证安全?我们的首要责任，就是安全，首先是对自己的岗位安全责任制有正确的认识，有熟练的安全理论水平和强烈的安全意识;其次，要严格遵守各项操作规程，严格按安全流程办事，坚决杜绝“三违”现象，认真工作，实事求是。

通过一天的培训，再结合现实中我们加油站的管理，发现了不少隐患：

1.不少新员工对安全知识重视不到位，没有把安全摆到第一位，比如司机师傅进站的时候，没有给予他们提醒在加油站内不能使用手机等等安全问题;

2.由于加油站某些时段车辆进出站加油较多，员工都在忙着加油，不能及时制止加油站周边以及站内一些容易引发安全事故的行为。

3.某些时段加油站车辆进出较多，员工忙着加油，没能对车辆进行正确方便的引导，致使车辆停滞在站口一带，对过路以及进出站的车辆造成了不便，并且存在事故隐患。

4.很多油站把油站安全自检当成是一个任务来完成，不是为了油站的安全而去自觉、认真的进行检查。

5. 对安全事故隐患的处罚力度不够。经研究发现，许多安全事故的发生都是因企业的不安全状态所引起的，在发现问题和隐患时不及时解决和排除，只能在最后的阶段以更高的代价解决，甚至付出生命的代价，给企业经济代来不可挽回的损失，企业的形象也将受到严重的损害。通过一天的培训，我觉得我们的安全问题可以从以下几个方面去防微杜渐：1.安全生产应该上下重视，切实加强对员工的安全教育工作，油站要把安全列到第一位，并且要针对油站的实际情况，结合上级的要求规定，制定出符合自己油站的安全操作规程;

2.加强安全生产宣传教育工作，营造良好的安全生产环境氛围。让员工都能明白安全生产与个人、家庭、企业、社会之间的关系。

3. 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;

4.油站站长应该培养每个员工集体意识，让员工把油站当成一个大家庭，互相帮助，当班员工人员紧凑而且车辆较多的时候，站长与其他空闲员工应当积极的帮助疏通引导车辆加油等;

5.加强油站的安全应急预案演练，在演练中让每个员工都熟悉自己的职责与分工，加强同事之间的团结与配合。

加油站的安全工作就像在战场上打仗一样时刻绷紧神经，因为你也许一不小心，就会血染沙场。只有持之以恒，坚持不懈地抓好每个环节，做到不违章操作，才能真正确保加油站的长治久安，才能真正的做到警钟长鸣、事故为零，也只有这样，才能不断的提升我们企业的经济效益，毕竟，安全出效益。

加油站员工作心得体会篇5

记得曾经有位伟人这样说过:苦难是人生的最大财富。只有经历人生苦难,才能体会人生的酸甜苦辣和艰辛。几年来的风风雨雨使我们更加坚强和成熟。无论生活、工作有多么艰辛和困难，也无论压力有多么重，我们只有一个信念——顶住!生活总是让我们遍体鳞伤，但到后来，那些受伤的地方一定会变成我们最强壮的地方。

几年的时光虽然短暂，但我们感到很充实，困难和压力磨练了我们，尽管我们知道在工作中遇到来之上峰(领导)的蛮横无理压力，我们也要顶住，坚强的性格注定我们一定会抗争(据理力争)，因为我们的领导个个都是法盲(以为有权就可以随心所欲)，即便不是法盲，也是一个毫无原则、明哲保身的泛泛之辈。只要保有自己的年薪，还管它什么原则，说什么在中石化的屋檐下，我们不得不低头，这就是我们领导心态。事不关已，高高挂起，民生民本就不管那么多了。一份倡议书弄得他们手忙脚乱，如坐针毡，不知如何处置。

在国企(央企)你必须拿出十二万分的勇气，那怕丢掉“职务”，光脚还怕穿鞋?况且工资也不高，谁怕谁?在我们这样的企业里领导可以随心所欲、违法乱纪，我们顶一下牛又怎样?只许州官放火，不许百姓点灯，谁家定的规矩。更何况还有法律呢!

我们的领导个个屁股擦不干净，这不一抬屁股就露馅,开的是公车,用的是公款,应酬时还要捎点回家,趁着在位有权，不拿白不拿。逢年过节还有人来请安送礼，生活滋润、无忧、吃吃喝喝喜洋洋。在单位人模狗样、一本正经、肆无忌惮、发号施令、蛮横霸道、强势......

我是谁?红帽子经理，上海滩的红帽子都属我管，你一个小站长算啥?臭虫一个，还不是随便揿揿，在这里我说了算。什么?加工资你休想，工作没干好还想......我问你：加油站员工的“八步法”做好了没有?安全工作做得怎样?这月神秘顾客检测几分?便利店销售多少啊?加油现场乱哄哄?这不新闻媒体又曝光了不是?......其实,在我们这些领导的脑袋瓜里,装着是政绩,是年薪,是红包,是灰色收入。什么民生?什么法律?统统站到一边去。

4月的上海石油零售管理中心(以下简称零管中心)黑云密布，零管中心颁布的《服务窗口服务综合评价考核办法》在员工中掀起波谰，一次神秘顾客检测不合格员工要扣200元，站长连带也要扣200元，三次不合格站长降为见习站长，民怨沸腾。4月零管中心的罚款额高达17万，战功显赫。领导们得意洋洋，就像将军们打了一场胜仗一样，大小会议宣传。

6月零管中心再接再厉又出台《关于近期服务工作开展情况的通知》，通知明确规定从7月份开始员工三次不合格坚决予以辞退，对神秘顾客检测不合格站的站长坚决降为见习站长，绝不姑息。好家伙，脑袋一拍，重拳出击，大有黑云压城城欲摧之势。为了在中石化销售企业中服务规范排名靠前，领导们豁出去了，排名就是命令，排名就是政绩，排名就是年薪，排名就是...“绝不姑息”——在过去是对敌特分子，是对刑事犯罪分子。如今却用在了员工和站长们身上，员工和站长们都成了刑事犯罪分子。

在那一刻，领导们手握的权力被无限放大，政绩就是至高无上的荣誉，有了政绩不就保有了自己的年薪。在那一刻，领导们手握的权力被妖魔化了，法律被权力所替代，理智被政绩牢牢占据。可想而知领导们的决心有多大，领导们是横下一条心，一定要杀出一条利益血路。当权力和私欲叠加在一起的时候，那会是一件多么可怕的事，领导们彻底与员工们站在了对立面，他们竟然让督查员和ME们手持零售管理中心服务规范罚款单，对没有做好服务规范员工进行现场罚款，好像是交通警察在马路上对违章驾驶员进行罚款一样，引起员工和站长们的强烈不满。

零管中心危机四伏，暗流涌动 ,矛盾进一步升级。有的加油站长也对受到扣罚200元员工进行追加处罚，员工则抱成团，故意三次检测不合格好让站长早点降职，加油站站长和员工摩擦不断，站长的命运居然掌握在员工的手上，管理与被管理之间关系严重颠倒。

整个零管中心笼罩在一种压抑、愤懑、怨恨、混乱的氛围中，在这一时期加油站加错油事故频发，服务规范投诉激增。也就在这一时期加油站先后有两位员工因承受不了这过分压力得了精神分裂症。

要生存，就有抗争(据理力争)。几个臭虫一合计----违法,告到市公司。戏法人人都能变，就看掌握在谁的手里，母鸡也能变成小鸡。这不200元变成100元，降为见习站长也变得有弹性了。领导说了，要以人为本，人性化操作，不合理的地方可以改嘛!

加油站劳务工居多，一天不知要加多少油，也不知要喊多少遍“您好”和“再见”，两个加油工忙的时候，前后左右不停来回招呼、加油、收钱、开票，一天忙下来腰酸背痛不讲，稍不留神一佰元就没了。夏天，尤其是三伏天，一天忙下来汗流夹背连\_都湿透了，也不见领导来慰问。冬天，寒风凛冽，一天忙下来一双手肿得像馒头，也没有人来关心你。如果今天碰到刁蛮的顾客还要数落你几句，即便你在理也不能吱声，一个投诉又要扣钱。如果今天你给顾客的油箱盖拧坏了得赔钱，收到了假币得赔钱，加错了油得赔钱，碰到驾驶员逃跑(逃单)还得赔钱。也不知是那个王八蛋弄出个“八步法”，其实，在实际操作中太烦琐，八个步骤不能漏掉一个，漏掉一个就要扣分，要像电脑一样精确，实在是折腾人!

常言道：老虎也有打盹的时候。况且我们是活生生人啊，难免有差错。“您好”和“再见”忙的时候忘了，可偏偏遇到神秘顾客检查，100元说没就没了。晓得伐100元要加一万升油，才能赚回来，碰到神秘顾客算你触霉头。前几年上海公交系统为了减轻售票员工作量装了语音报站器，不是挺好。中石化又不差钱?样板店到精品店，便利店装修又装修，钱哗啦哗啦流，不知流到谁的口袋里。

领导们口口声声以人为本，以人为本在哪里?我们为什么偏要这样不停喊?除了手脚忙个不停，还得一天到晚喊个不停，忙的时候喊得嗓子直冒烟。领导说了，这是服务窗口，一定要展示中石化形象，展示上海石油人精神风貌!要见红旗就扛，见第一就争。听听——多么响亮和豪迈的话语!可在他们的骨子里是见钞票就扛，见利益就争!

在加好油，做好“八步法”的同时，还要推销非油品。非油品中心还要求把非油品指标分解每一个员工，完不成指标就扣奖，每月非油品中心都要下发指标到加油站，而且指标逐月递增，像个无底黑洞，压得员工和站长透不过气来。三个月完不成指标，站长要挨批(戒勉恳谈)，员工要扣钱。怎么办?要知道加油站完全靠地理位置取胜，没车辆进站加油商品就卖不动，站长们思来想去，也没什么好办法。

这不领导又来“调研”了，所谓的调研，不过是走马看花、做做秀而已，实际上像催命讨债鬼。前世作孽，今世还啊!你看开会领导又发调头了伐：“非油品做不上去，你们一锅端”。嘉定片区站长们迫于领导的淫威和压力，急得像热锅上的蚂蚁，怎么办?那就自己掏钱买下来，站长们只得拿出一个月工资买便利店商品，可离这个月的指标还差一大截，怎么办?

领导们的胃口真大，像非洲来的大河马。那就动员亲戚朋友来买，一场轰轰烈烈商品推销活动在上海加油站便利店展开，加油员工变成商品传销员，非油发票混开泛滥。如果便利店商品过期也要买下来自己吃(便利店没有损耗制度)，有的商品不能退货，也要员工自己买下来。多干了一份活，也没有多一份工资。

员工好似一匹纯正的阿拉伯汗血宝马，不吃草也能跑得快。为了领导们的政绩，领导说了，这叫“压力层层传递”，传到员工这里就变成动力，变成摇钱树。领导笑了，四千多万指标完成八千多万，领导们长舒一口气，年薪到手了，还外加中石化大红包。而员工呢，除个别站奖励外，其他站员工一年忙到头，一只铜板也没有，奖励就更谈不上了。

领导们的心真狠，手拿阴阳二本帐，像收租院里的刘文彩，什么都要扣钱。加油站的油品损耗、服务规范、便利店连锁系统、电子帐表册系统等等，月考、季考、半年考、全年考、考得员工晕糊糊，明的暗的多了去了，就是变着法儿、千方百计扣员工的钱，甚至每发给员工一笔钱还要加百分之十的税，领导们的年薪加税也有员工来承担。领导说了，不扣钱什么都做不好，他们就是贱骨头。

5月，中石化油品销售事业部公布举报电话和邮件网址。哇噻，整个零管中心炸开了锅，举报电话和邮件像冬天里的雪花漫天飞舞，心情憋屈了很久的人们有了宣泄和倾诉的地方，久旱逢干露啊!领导急了，这样下去肯定要坏事。领导说了，你们这样做是塌上海人台，挖上海人墙角。

百年梦想，圆梦上海。今年在上海举办的世博会，会期6个月。加油站的员工忙得不亦乐乎，人人都想争做世博明星，人人都想为世博出力、做贡献。毕竟在自己家门口，再说世博园里还有石油馆，石油馆里4D电影被人们津津乐道，员工们都想去看一看。盼啊!盼啊!望穿双眼!就想等着零管中心发一张世博会门票，可等到了10月份，眼看世博会就要结束了，还没有动静。一打听零管中心把世博门票送客户了，充值满1千元以上都送世博门票，最后连世博门票都没有送完，宁可过期作废，也不发一张世博门票给员工，员工们心凉了半截。领导说了，都去看世博会，加油站的安全怎么办?

20我们参加是平安医疗保险，到了20突然变成人寿医疗保险，许多常规药如血压高、糖尿病之类的在年都可以报销，换了家保险公司许多常规药都不能报销了，实在让人看不懂!个中的猫腻只有领导们心里明白。一问，领导说了，就你们花头透，好了，我们开会研究研究。

近期，市场柴油又开始紧张了。这不禁使我们想起4、5月份为了保市场供应，(当时市场柴油供应紧张)员工们日夜不停加油，一、二佰元加(限量加油)，超限量还要扣钱，条件苛刻也必须执行。就为了保市场、保供应，为了中石化上海零售管理中心的面子，员工们冒着被顾客打骂的危险，以血肉之躯保证市场供应，顺利完成保市场、保供应的任务。然而，到了6月份零管中心签发工资调整案，这月工资青一色1200元。辛辛苦苦，为了保市场供应干了两个月员工们都傻眼了，员工们的心都放进冰箱里，透心凉啊!一问，领导说了，加得多亏得多，所以没有钱发。

20中石化加薪，上海石油零售中心也加薪。站长的岗位工资从1200元增加到1550元，加了350元、普通员工加200元，并且补发下半年工资，但是到了年8月份后，站长加的350元和普通员工加的200元变为了绩效工资。在既没有通知员工、也没有召开职工代表会议表决的情况下，糊里糊涂被挪到绩效工资这一块。按销量在500吨以下加油站计算站长们的工资足足少了300元，也就是说原本可以拿2400元，放到绩效工资后变为2100元。站长们心情郁闷、闹心啊!员工们心都散了!

中石化减员增效，上海石油分公司买断了一大批员工。原本指望通过减员增效增加员工收入，可是一等就是7年，7年之痒啊!好不容易等到这一天，说没就没了。上海石油分公司在十年里利润(净利润)从1个多亿猛增到十个亿，而领导们(处级)的年薪也从靠十万蹿升至三、四十万，还不包括灰色收入。在这期间社会物价节节攀升，我们的工资却不增反降，350元岗位工资一夜之间消失在绩效工资里，变得模糊不清。就像原本住在固定的房子里一夜之间强拆了一样，活生生搬到了活动房，连你想当钉子户机会都没有，说拆就拆，说没就没了。

面对这种严重违法的行为，面对这种严重克扣员工工资行为，领导们还振振有词说，反正到了年底钞票不少你们就可以了嘛。而领导们的年薪一个铜板也不少，他们损害的是广大员工的切身利益，他们以牺牲广大员工的利益保全自己的年薪，他们比台巴子(富士康)还要狠心，他们是一群来自西伯利亚饿狼。

也就是这一群西伯利亚饿狼，到了20\_年底竟然预发年1到9月份工资，实在让人目瞪口呆，太不可思议啦!也太给力啦!20\_年我们一天活都没干，况且20\_年国内经济形势和企业经营状况还是未知数，怎么就预发20\_年的工资了呢?令人愤怒的是一个在中石化辛辛苦苦干了近四十年的员工，到了20\_年1月退休时，就因为预发少拿8千元。这是什么逻辑?这是“强盗”逻辑。

在光鲜亮丽的中石化——上海，竟然会发生这种让人匪夷所思的事情，令人百思不得其解。其实，当领导们权力膨胀到极致时，什么事情都会发生。他们可以公开欺骗媒体(七莘路加油站事件)就是一个明证，现今七莘路加油站的成品油经营许可证还躺在零管中心油站管理组档案柜里;他们可以巧取豪夺、剥夺员工按劳取酬的权利，至今加油站的员工还在补差，最高补差额高达555元;他们可以不顾法律明文规定肆意妄为违法——加油站便利店在没有二证(营业执照、食品卫生许可证)情况下非法经营;他们可以偷逃国家的税收——加油站便利店可以实物奖励给员工;他们可以浑水摸鱼剥夺企业员工知情权;他们可以明目张胆、巧立名目克扣员工的工资。

明抢暗偷是他们的拿手好戏，忽悠、愚弄、蒙骗是他们一贯伎俩，欺上瞒下、违法乱纪也是他们一贯手段。

这就是中石化上海石油公司，也是我们这个社会一个缩影!领导的年薪制是造成干群关系对立和紧张的根源。脱离广大群众，心中没有装着老百姓，鱼水关系变为油水关系。

**加油站内工作总结11**

岁末将至，回想自己一年来的工作，想了很多，分析一下自己所分管的加油站工作，真想好好总结一下自己。把一年的工作写在纸上，却不知从何落笔，盘点自己的工作，有得有失。对于成绩，得力于公司领导的正确指导和帮助，全站员工的秉力支持，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了一定的成就，有了新的进步。但纵整体工作，也有不尽人意之处，下面本人就全年工作情况总结如下：

>一、营业情况

截止11月份，汽柴油销量达xx吨，完成年度任务的xx%，其中柴油xx吨，同比xx%，汽油xx吨，同比xx%。润滑油销售xx吨，同比xx%。

>二、加油站管理

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。为方便员工的日常生活，公司为我站添置了热泵和空调，解决了员工夏天洗澡和冬季营业室温度低的问题，让员工确实感受到了公司对我们的关怀。为提高员工的凝聚力，每逢节假日就组织员工集体会餐或举办各种文体活动、知识竞赛等活动，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。

狠抓规范化服务。要求每位员工都要熟练掌握加油“八步法”，用优质、热忱、周到的服务留住我们的回头客，与社会加油点、中石油站展开竞争，在同等价格下比质量，在同等质量上比服务，让广大顾客感觉到在中石化加油站消费放心、舒心。

>三、安全管理

今年，是“我要安全”主

题活动的.第二年。我就以“我要安全”主题活动为契机，认真组织员工学习各项安全管理制度，营造了浓厚的活动氛围，员工围绕“为什么我要安全，”“我的安全责任是什么”，“我如何保安全”，“如何落实谁主管谁负责安全责任制度”等问题开展讨论，通过大讨论知道了“安全是对自己生命负责”、“我对安全有责任”、“你我保安全，安全有保障”，从自身出发，自觉履行安全职责，严格执行安全禁令和纪律，规范了作业行为;同时，组织员工开展事故预想，查找挖掘未遂事件，增强了员工对身边存在的安全危害及时发现并消除的能力。结合加油站实际情况，细化加油站安全纪律和规定，在加油站日查、周查、月查中仔细检查，不走过场，不留死角。严格执行资金油品管理制度，加大检查力度，及时开展隐患治理，完善应急预案，组织员工开展预案推演，提高了员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

根据公司要求，分别与me签定《安全责任状》，与员工签订安全承诺书。明确加油站与安全责任的关系，方便了安全管理。强化安全管理工作，消除事故隐患。

>四、加强数质量管理，努力降低油品消耗

坚持对油罐车进行卸油前的准确计量，油品的核对，对油罐做到每天计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度，特别是元丰站，因的主要用户大都为小流量加油的摩托车。在校对加油机的准确度时，必须要考虑到发油方法、数量、频率等因素。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。

>五、设备管理

本人本着“大修早处理小修不出门”的原则，通过对领班的培训，每日进行设备检查，做到了早发现，早解决。基本保证了加油站设备全年运行正常，在维修中心的大力配合下，基本做到了加油站的设备完好。

>不足之处：

1.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。

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。

>三、下一步工作计划

>1、工作目标

维持全年成品油零售量在万吨以上，力争万吨，其中纯出枪量争取万吨。确保安全生产事故为零，无安全隐患，无行政处罚。为\*\*分公司培养后备计量员、后备核算员，为公司的继续发展输送人才。加强内务管理，全面实行半军事化管理，精细化管理。

2、加强hse体系建设，全面落实消防安全工作

加强hse体系建设，必须做到四个到位;“人员安全培训到位、管理措施到位、现场安全监督到位、制度标牌设置悬挂到位”我们牢固树立“安全第一”的理念，以抓安全为基础，加强hse体系建设，有效控制损益。积极开展“安全监督大比拼”活动。组织全站参与安全教育活动和安全知识培训，不断强化员工安全意识，完善员工安全知识，提高加油站安全管理水平。针对各时期不同任务和加油站的实际情况，不断完善应急预案体系，有针对性的加强预案演练，提高加油站对事故、灾害的防治能力。深化hse管理体系建设，对各加油站风险点实行加油站与营销中心两级监控，通过检查、指导、整改三步落实，切实提高加油站风险控制能力。

3、坚持优质服务理念，不断提高服务水平。

落实加油十三步曲，收银六步曲等服务规范的同时，加强服务手式、说话语气和语调等各方面的培养，公开热线电话和服务承诺等，全方位的为客户提供服务。无论是司机半路没油，还是遇到纠纷，只要往加油站打个电话，加油站都会及时进行帮忙和调解，切实履行服务承诺，在顾客中赢得了良好的口碑。

4、学习先进技术，引进先进设备，实现降废增效，节能环保

先进的技术和设备在加油站的建设过程中占据着不可替代的位置。我站将加大培训力度，或请专家“走进来”，或让员工“走出去”以学习先进的科学技术。同时，我站将申请引进油气回收装置等先进设备，只有学习到了先进的技术才能运用先进的设备，实现降废增效，节能环保。

20xx年，我们在分公司的领导下，以扎实的工作作风和工作热情为销售工作，做出应有的积极贡献。

**加油站内工作总结12**

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。

>5、>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：××

××.××.××

**加油站内工作总结13**

关于减负的问题，在上世纪90年代就已引起社会各界的高度关注，并在教育领域进行了大讨论。最近，在推进新一轮的课程改革中，减负问题又成了热议的话题。网络、媒体纷纷刊登类似于《xxx》等文章，教育主管部门也频频出招，出台减负新招。然而，似乎还是举步维艰，有人还戏称现在的学校是“轰轰烈烈搞素质教育，扎扎实实搞应试教育”。面对来自社会的不同声音，学校教育也处到了两难的境地，一方面要满足家长对名校、对分数的追求，要对家长、学生负责，保证他们的理想得以实现;另一方面又要满足社会发展的需要，要为社会尽可能多地培养出具有创造性、开拓性能力的人才。

处于这样的境遇中，学校是否就不能有所作为了。我们认为，还是要强调“教育是做明白的”。尽管减负不仅仅是教育内部的问题，而是一个社会问题，但我们还是要为学生的全面、可持续发展承担责任。为此，在落实金山区教学工作会议中，我校在分析了学校的教育教学现状后，对减负增效工作提出了自己的想法。我们感到，针对我校的具体情况——学生的课业负担不是很重，那我们在做好常规的工作——实化管理、细化教学、活化课堂、精化作业、深化评价的基础上，我们还应该有新的突破。而怎样寻找突破口，那就要改变我们固有的心智模式。

在我们的传统意识中，我们总认为学生负担重是因为学生作业太多了，认为课堂上少讲一些，作业少做一些，就是减负，这就大错特错了。我们需要换一种思维方式，想想我们减负的目的是什么?不就是为了让学生的学习生活变得快乐起来，不再厌恶单调的校园生活，但学习的质量不减反增嘛?那我们就不应该把减负的眼光仅仅落在课堂、作业等方面，而应该在快乐上大做文章。

何谓快乐?快乐其实是一种心境，所谓境由心生，心情快乐了，看任何东西都是美好的，做任何事情都是心甘情愿的，所谓一种美好的心情比十付良药更能解除生理上的疲惫和痛楚。因而，只有让学生的学习生活变得快乐起来，学生不觉得学习是苦的，那我们减负增效的问题不是也能迎刃而解呢?当然，怎样让校园生活的快乐元素多起来，这就是学校管理者需要深思的问题。为此，我校强调给教育教学过程注入丰富而多元的内涵，让实践活动与课堂同行，让创新梦想与生活相伴，让学生成为快乐的实践者和体验者。

>一、小课题长探究——让学生在实践中体验快乐

作为xx市二期课改的实验学校，近年来，我们不断开展教育教学的实验研究。在课程建设中，我们依托探究型课程，引进探究型课程的学习理念——让学生在探究性学习活动中，体验科学的态度、科学的规范、科学的思想，体验与人合作和分享成果的感觉，引导学生关注身边的人、事、物、景，以小课题探究性实践活动为载体，设置了多个研究项目，让学生在探索中，在实践中学会观察、学会发现、学会思考、学会总结，从而体验学习的快乐，发展的快乐，成长的快乐。

今年是xxx的关键一年，如何通过学校的课程渗透世博的理念，使学生参与到世博活动中，并成为快乐的实践者和体验者呢?为此，在上半年，我们以“实践、探索、合作、分享”为主题，组织开展了为期一个学期的“享受世博、走进绿色”活动。我们以班级为单位，组织种植植物、美化班级的活动，让学生通过亲手种植，亲自呵护，从中了解植物的生长过程、生活习性和生命周期，学习记录自己的种植过程、植物的生长过程以及种植中的感受、体会等，从而培养学生观察、记录、查阅资料等各方面的能力，使学生学会总结和积累失败的经验，体验到成功的快乐。整个活动中，在探究型课程、班主任、语文老师、自然老师的指导下，学生参与的热情高涨，从领到种子的那刻起，校园中就开始忙碌起来。我们时常能看到几个同学围在花盆前边浇水，边指指点点，还不时记录着。当春暖花开时节来临的时候，校园成了花的海洋，学生的笑容也像花儿一样绽放，那是耕耘后的心情释放，那是收获后的由衷自豪。

从今年xx起，我们又把学生关注的目光引到了对生存环境的思考上。我们发现有一个小生灵在渐渐退出我们的视野，这是环境恶化的不良信号，为此我校以“关注小动物—萤火虫”为活动主题，开展“走进萤火虫”科技实践活动。我们组织学生对萤火虫生命周期以及萤火虫生长环境进行探究，从而培养学生对萤火虫的认识、了解、考察、调查与研究的能力，推动小学科普实践活动以及环境教育的广泛开展。

我们根据学生的年龄特点，设置了不同的观察要求。一二年级在查找资料的基础上，饲养萤火虫，了解萤火虫的生长需要和各种生活习性，包括温度、食物、光线等;掌握萤火虫生命周期，包括幼虫阶段经历的蜕皮次数及时间，成虫的变化时间等，让学生尝试为萤火虫营造一个适合生长的小型生态系统。三-五年级除了了解萤火虫的生活习性和生长周期，将萤火虫的资料基本掌握，同时着重了解萤火虫的生长对水的要求，通过采集各种不同的水样进行饲养，开展对比实验，了解不同的水对萤火虫生长的影响，以及成虫生活的习性、繁殖方式和产卵对环境的要求。

几个月中，是不是所有萤火虫都会发光?萤火虫的光是什么颜色?萤火虫一般什么时候发光?萤火虫的发光部位是哪里?随着对萤火虫的深入观察，许多缠绕在学生心中的问题被一一解开。学生们留下了许多观察日记，快乐的活动体验也驱赶走了酷暑带给他们的烦恼。

有一位低年级学生观察后写道：经过观察，我发现幼虫对于弄死的蜗牛还是吃的，把弄碎的蜗牛放置在盆子里后，幼虫能很快找到蜗牛。两天之后，蜗牛已经变得小了很多，说明幼虫肯定是吃了蜗牛，而且吃的还是比较多的。

有一位高年级学生实验后记录:为了看看我们的幼虫是水生还是陆生的，我将一只幼虫放到了水当中，发现它好像不是很喜欢水，在水中不知道怎么办，放了大概五分钟之后，发现它不行了，所以只能将它捞出来放到泥土上，由此可见，我们的幼虫应该不属于水生的。应该是半水生半陆生的，也就是幼虫喜欢的是潮湿但又不是完全都是水的地方。

这样的发现还有很多，为此，今年10月6日，xxx《xx》上以《不让萤火虫成为传说——xxx小学关注正在消失的小生物》为题，介绍了我校的实践经验。本次萤火虫的人工饲养活动，既培养了学生的观察、记录、实验、思考、探索的科学研究态度，也使学生真正感受到了校园生活的快乐。

>二、小活动长年伴——让学生在活动中感受快乐

我校课程的主体目标是以二期课改和学校美育特色办学相结合，形成适应每个孩子成长需要的校本多元课程。因而在实施中，我们也注重发挥学校艺术社团、生活实践和校园特色活动的资源优势，注重课程的整合与课程的开发，以满足每一个学生的学习需求，促进每一个学生的快乐发展。

1、小社团日日转——练出才艺

如何利用学生的在校时间，并让他们的在校时间变得快乐起来?我们本着“给学生一种氛围，让他们去体验;给学生一个平台，让他们去实践;给学生一份自信，让他们去创造”的理念，以社团文化活动为载体，努力为学生搭建展示自我的舞台。我们开展了“动感8点”和“4点社团”活动。每天早上的8点整到8点25分，我们安排了“动感8点”活动。而每天的4点以后，我们让那些学有余力的学生在学校骨干教师或外聘教师的引领下，进入红领巾“4点社团”参加活动。我们开设了小戏迷锡剧社团、小风车文学社团、民族动漫画社团、陶艺社团、机器人社团等，从社团的取名到设计标志、策划活动内容，力求做到师生共同辅导，学生自主探究。为了扩大学生发展的舞台，学校还出资聘请了周边教练资源，利用双休、周一下午时间(2小时)，开展了排球、跆拳道和毽球等社团活动。社团活动既培养了学生的兴趣爱好，也发展了学生的合作、管理、实践能力。

学生参加了活动后这样说道：

每逢星期一放学后，我总要背着书包兴高采烈地来到四楼舞蹈房参加小精灵舞蹈社团。

平时辅导我们的老师是个男生，你看!他不胖不瘦的身材，走起路来抬头挺胸，神气得很!我觉得非常羡慕，就暗暗下定决心，一定要在社团里刻苦练习，学好跳舞的本领!

一学期的社团活动后，我学会了许多舞蹈动作。比如：芭蕾手位，踢前腿、后腿、旁腿、正腿和压腿。我练得非常认真，跳起舞来，动作优美，就像是一只翩翩起舞的小孔雀!

哈，连我的身材也明显比以前苗条了，身体也越来越强壮了。啊!原来跳舞不仅可以修身养性，还可以强身健体呢!我喜欢跳舞!我更喜欢在舞蹈社团里快乐的活动!

2、小擂台周周赛——赛出快乐

增强青少年体质、促进青少年健康成长，是学校教育的基本目标之一，也是学校教育的永久追求。为落实《\_中央\_关于加强青少年体育增强青少年体质的意见》，大力推进素质教育，我校从“扬奥运精神，做阳光少年”的运动理念出发，积极开展阳光体育活动，引导学生走向操场，走进阳光，在享受运动的快乐中能健康快乐地成长。在每天的动感8点时间，我们根据学生的年龄特点，既为各年级安排了自主活动项目，又自编了动感十足的韵律操、毽球操等，让学生在这25分钟中尽享运动的快乐，使人人有项目、个个有技能、班班有团队、天天有活动成为现实，并成为学校素质教育的有效抓手。

为了营造学校踢毽球的氛围，从今年四月份起，我校设计了“周周比，月月比”毽球擂台赛方案。每周二、三、四在“动感8点”时间，学生自主开展毽球踢多训练，每周五开展擂台赛，各年级产生男女擂主各一名，由校长颁发奖品。如此，周周比，月月比，全校掀起了踢毽球热潮。学生的毽球活动从动感8点，拓展到了课间、午间时间，人、毽飞舞的情景也随处可见，成了校园一道风景线。

3、小节日月月伴——玩出精彩

对于学生的教育，我们强调文化的潜移默化作用。因而，我们非常注意构建优美的物化环境，浓厚的文化环境，和谐的人际环境，通过多种渠道、多种方式，不间和地点，育德育于无形，化人文于自然，形成了多个学生和谐发展的快乐节日，它们分散在每一个月中，成了学生快乐学习、快乐创造的有效途径。如快乐体育节，我们开展广播操、田径、跳踢、游戏等比赛，培养学生顽强拼搏的团队精神;快乐艺术节，我们开展工艺制作、书法、陶艺、纸版画、动漫画等民族文化体验活动，展示学生艺术才华;快乐科技节，我们开展智力七巧板、四驱车、船模、航模等比赛，培养学生开拓创新、科技兴国的民族意识;快乐消防节，我们开展逃生疏散演习，观摩消防表演，提高学生消防意识;快乐读书节，我们指导学生博览群书，开展免费书摊、红领巾跳蚤书市、书本剧比赛等活动，让学生感受祖国语言文字的精深博大……通过快乐的节日和文化活动，学生的校园生活变得更加精彩，学生的学习经历变得更加丰富多彩。

有这样一句话：“没有自主实践的学习是不完整的学习，没有自主实践的童年更是缺乏生机的童年”。童年往往是我们人生中最美妙、最值得回忆的一段时间，它是在“无忧无虑”中用“多姿多彩”绘制而成的。作为学校教育，就应该为学生创造这种“多姿多彩”和“无忧无虑”的生活，使学生的童年生活充满生机、充满快乐。为此，我们还将不懈努力，不断增加学生的实践平台，把发展的舞台让给学生，把发展的空间留给学生，让学生的发展天空更加广阔，让学生的校园生活快乐起来，使校园真正成为学生的快乐家园。

**加油站内工作总结14**

时光流逝，岁月如梭。来到加油站工作已有十年多了，我通过自己不断地学习以及经过公司多次的培训不断的成长，从最基本的加油员做起到记账员、计量员、站长。通过这些年我在加油站的各个岗位上工作对加油站业务及管理应用积累了一些经验，就如何做一个称职的站长，我也有自己的感悟、体会。

还记得在一次培训中，省公司的一位处长说过：加油站虽小，但五脏俱全，资产规模大，诸位切不可掉以轻心。确实如此，自上任站长以来我一直在思考怎么做才能最大限度的调动员工的积极性，怎么做才能超过竞争对手，怎么做才能拉近加油站与客户的关系。总之如何使我站最佳运营我总结为三个“如何”。

>一、如何把员工真正凝聚到一起发挥出最大能量。

比尔、盖茨说“团队合作是企业成功的保证”。的确在这个满大路都是加油站的竞争时代，仅凭个人能力要想取得胜利是不可能的。而我作为站长就是如何带领好这个团队。在工作生活方面，我们之间虽有职位上的差异，但人格上却都是平等的。在员工面前，只是一个领头带班而已，没有什么了不得的荣耀和得意之处。在平时与员工们多沟通交流，因为员工们的积极性发挥得愈好，工作就会完成得愈出色，也让你自己获得了更多的尊重，树立了开明的形象。而聆听员工提出的建议更能体味到每个人的心境和了解工作中的情况，为准确反馈信息、调整管理方式提供了详实的依据。在布置工作任务时就会游刃有余，使各项工作更好的落实。

>二、如何提升加油站销量。销售量是一个企业的命脉。

而加油站作为中石化的窗口单位，销量的好坏直接影响着我们企业的兴衰。所以我们必须想方设法来提高我站的销量。

1、保证环境、卫生和服务质量。建立卫生责任制，设立明确的标准和赏罚制度。建立三级检查机制：责任员工自查，带班长逐项检查，站长进行抽查。对主要部位、易出问题部位、或强调过的部位重点检查，抽查可以随机进行。建立员工服务测分制，与顾客互动起来，由带班长执行站长监督。

2、建立客户档案。开展客户调查，深入研究本地油品市场客户特点，对市场做出理性分析。稳固已有客户，善于发现新客户、大客户。和客户群经常进行沟通交流，增进了解、促进友情、巩固合作。根据客户的需要不断的调整销售方向。例如：中铁十二局的一支施工队用油量相当大，由于我经常与其队长交流沟通，得知施工队提前需要—20号柴油，可对于其他客户来说还用不着—20号柴油。由于其用量还没有达到专门为其调油量，我给队长提议让他带其他施工队的也来我站加油，我们就可专门为他们一个罐提前变为—20号。最终协议达成，使我站销量增加百分之二十。

3、充分发挥中国石化的品牌优势。积极发展非油品业务，由加油员向顾客推销非油品，以我站的油品业务来带动客户来便利店消费。

>三、如何做好加油站的安全管理工作。

建立健全安全组织，加强班组安全管理。各个班组要设立安全员，负责督促、检查站内的安全管理措施，要建立严格的安全岗位责任制。做好消防安全设施的日常维护保养工作，并完成安全方面的日常记录，建立完善安全台帐。在规范加油站安全防范措施并抓好落实基础上，要加强加油站安全管理措施的宣传，严禁在加油站内从事可能产生火花的作业。要经常开展各种形式的安全检查，并对查出的\'问题要分类排队，落实责任，限期整改。

**加油站内工作总结15**

我在加油站担任实习加油员，已经三个月时间了，对我来说这是场真真正正的考验，在挑战自我的同时也在鞭策自己，我定要岗位上多学习，勤奋工作，不辜负组织和领导对我信任，在我心里也默默的叮嘱自己，这还是我第一次接触，工作起来找不到头绪，不知从哪里起步，要不是公司领导对我的鼓励与支持，站长对我的关怀指导，各位同事的细心帮忙，我是不可能这么快就熟悉这项工作的。

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