# 加油站员工工作总结(大全17篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-03-01

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。加油站员工工作总结篇一xx年，我公...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**加油站员工工作总结篇一**

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改革，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。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。

**加油站员工工作总结篇二**

一年来在分公司各位同仁的帮助下，在全体员工的积极配合下，在站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。今年的主要工作有以下几点：

进入20xx年，在师分公司提供数质量保证的基础上，积极投身开拓市场中，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场。“高法”有xx辆车，一直在长行加油站加油。我站从就看上一这家客户，他们不仅量大，而且是事业单位，在应收款上没有风险。我站先后登门拜访20余次，但都没有谈下来。可我站并没有因此放弃，我站开始寻找认识“高法”的朋友帮忙，在方方面面的努力下，“高法”已有来我站加油的意思，但担心我站的油品质量，担心司机套取现金。于是我站把xx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xxx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。20xx年我站一方面积极开拓市场，另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，依托市场调研、电话联系、登门拜访等方式，做到客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密融洽的。客户关系。在加油现场，我站员工熟记来我站加油的记账客户。在加油操作中我站一直坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就可以全部完成，把最大的方便留给客户。我站就是凭着兵团人特有的吃苦耐劳的精神，赢得客户的信赖和赞扬。

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在20xx年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。以规范化管理为基础，以创新求发展为目的，在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，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xxx加油站和南湖北路加油加气站合并的第一年，而我站最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我站把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起“兵油人”的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制。努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，激发了员工的工作热忱。

是xx石油公司在xxx的第一座加油站，备受总公司领导和分公司领导的关注。今年兵团石油总公司的高层领导，中油集团的高层领导多次来参观指导工作，并亲切地询问加油站的内部管理情况、销售量情况以及员工收入情况。高管领导在肯定工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

20xx年在坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。大部分是年轻员工，有些员工家不在本地，为方便员工的日常生活，今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题，让员工确实感受到兵团石油的亲情无处不在。

为提高员工的凝聚力，员工过生日，会给员工买生日蛋糕，集体会餐。在“春节”、“五一”、“十一”等节假日，举办各种文体活动、知识竞赛等活动。在丰富员工的文化生活的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

1、今年一直执行管理人员带班制度，带班人员除了要打扫所属的卫生片区外，还要给员工做饭，加油高峰时帮助加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急情况。

2、牢固树立“安全第一”思想，落实加油站的各项安全管理制度。

3、抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

4、每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

5、在日常工作中落实安全责任制，经营作业的安全管理、设施、设备的安全管理，安全检查。做到“以防为主，防消结合”。今年我站未发生一起安全事故。

1、今年未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是；

1）、开拓市场的力度不够。

2）、因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

2、精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

3、员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

4、管理人员的服务意识还有待提高。

5、设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

1、加强市场开发力度，积极开发新客户，努力提高销售量。

2、增强管理服务能力。

3、严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

4、加强员工的思想教育工作，制定完善的考核制度和岗位练兵活动。

5、健全应对突发事件的管理机制，培养员工应对突发事件的能力。

6、加强设施、设备的管理，定期对加油站的设施、设备进行保养和维护。

7、在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

20xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

时光匆匆，回首过去。我以在这个公司工作一年了。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xxx的时候我成为一名普通的加油员，我非常喜欢这份工作，热爱这份工作，当初刚参加工作时，我什么也不明白，看着又脏又重的油枪，我开始怀疑我是不是选择错了，该放弃这份工作了。记得第一次给顾客加油的时候说“您好，欢迎光临”都很吃力，不知道为什么总是结巴。但是在当班主管的帮助下，我不在害怕这句话了，当我第一次听到顾客说“小姑娘，你们的服务真好！”我的心里有一种说不出来的感觉，付出终于得到了认可，我开始喜欢这个工作，我决定用心去干好这份工作，我会进最大的努力，让每位来我们油站加油的顾客都有宾至如归的感觉。

在工作中我总坚持出满勤，不为一点事当误出勤率。我深深明白这份工作的平平淡淡。但我热爱这份工作，但我相信，只要用心去做，就能让顾客满意让社会认可。回顾过去，展望未来。我对前程充满信心，在以后的工作中，我会更加的严格要求自己，努力进取。

**加油站员工工作总结篇三**

解，减少矛盾发生，建立和谐的工作环境。损耗管理工作是加油站的大事，损耗的大小直接关系到员工的薪酬，在协助站长加强损耗管理的工作中我从源头抓起，仔细核对每车进油单据，及时做好记录。从两方面入手：一是量油罐，看油罐空高的变化，二是每月和片区数质量管理员对加油机进行自校，检测加油机是否精确无误，发现损耗及时查明原并做好相关记录向站长汇报。接卸油品时，想方设法卸尽油罐车内的余油，做到点滴归仓。通过全体员工的共同努力，我站损耗管理工作取得长足进步，在片区排名中，取得第一的骄人成绩。

在加油站过夜，以确保资金的绝对安全。及时检查资金投币情况，严格按投币管理制度办事避免因火灾、爆炸、被盗、被抢造成的资金损失。

卡的好处入手，不分上、下班，只要是遇见熟人就宣传ic卡，在我和同事的共同努力下，全年完成ic卡销售297张，冲值达到400多万元，破该站历史纪录，圆满完成了上级公司下达的任务指标。及时办理各种ic卡业务，用户随时来随时办理，为顾客带来方便，深得用户的好评。带着美好憧憬，步入20xx年，我将不断鞭策自己，为鹤峰片区再创辉煌做出应有的贡献。

**加油站员工工作总结篇四**

我本人对勤勤恳恳、认认真真，从没有怨言，不管顾客如何刁难，我都会认真解释、笑脸相迎，虽然故意刁难的顾客很难对付，可用这样的却给顾客留下了很好的.印象，。在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然是很主要的，但是员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的护肤用品，首先是要让顾客感受到产品品质的信心，其次让顾客感受到的火爆，这个时候购买物超所值，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。我着多收集一些竞品信息和及时，做出相应策略，其他促销员的他们的长处，弥补自己的不足，认真消费者。

**加油站员工工作总结篇五**

加油站是展示企业文化的窗口，是完成销售任务、实现经济效益的承载者，是营造“家庭”氛围的基本单元。作为加油站的管理员，怎样协助站长管理好加油站，是我始终追求的目标和努力工作的方向。

顾客眼前的，每时每刻都是整洁、清新的环境。

加油站是一个员工的集合体，作为加油站管理员一项必不可少工作就是协助站长管理员工。在对员工的管理上我不断加强学习，努力提高自身业务能力。要想管好别人，首先自己要知道去怎么管。我不断向许多有经验的老同志学习，我注重对《加油站管理规范》和公司各种制度的学习，做到自己应该怎样管、对员工怎样要求心中有数。做促进员工和睦相处的促进剂。员工们各有各的生活习惯和脾气，加强了解员工，及时将员工情况及困难向站长以不同方式汇报，使大家相知并相互理解，减少矛盾发生，建立和谐的工作环境。 损耗管理工作是加油站的大事，损耗的大小直接关系到员工的薪酬，在协助站长加强损耗管理的工作中我从源头抓起，仔细核对每车进油单据，及时做好记录。从两方面入手：一是量油罐，看油罐空高的变化，二是每月和片区数质量管理员对加油机进行自校，检测加油机是否精确无误，发现损耗及时查明原并做好相关记录向站长汇报。接卸油品时，想方设法卸尽油罐车内的余油，做到点滴归仓。通过全体员工的共同努力，我站损耗管理工作取得长足进步，在片区排名中，取得第一的骄人成绩。

资金是企业的

“血液”只有管好资金才能避免企业“流血、失血、贫血”等现象发生才能使企业进行有效经营。我按照谁销售、谁负责、谁回笼的.原则及时将销售日报送交情况进行登记汇总，上报财务。狠抓现金管理，及时将加油站现金存入银行，不让大量现金在加油站过夜，以确保资金的绝对安全。及时检查资金投币情况，严格按投币管理制度办事避免因火灾、爆炸、被盗、被抢造成的资金损失。

容美加油站是ic卡发卡站，自中石化加油卡上市以来，以其安全、方便、快捷的服务功能深得用户赏识，被广泛推广和使用，我从宣传ic卡的好处入手，不分上、下班，只要是遇见熟人就宣传ic卡，在我和同事的共同努力下，全年完成ic卡销售297张，冲值达到400多万元，破该站历史纪录，圆满完成了上级公司下达的任务指标。及时办理各种ic卡业务，用户随时来随时办理，为顾客带来方便，深得用户的好评。带着美好憧憬，步入20xx年，我将不断鞭策自己，为鹤峰片区再创辉煌做出应有的贡献。

**加油站员工工作总结篇六**

在x公司领导的亲切关心和大力帮助下，在加油站全体员工的积极配合下，加油站在站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。今年加油站的主要工作有以下几点：

今年师分公司加强加油站数质量管理，油品统一购进，密度统一执行。严把数质量关，给我加油站的经营提供了良好的保证，同时凭着中国石油质优量足的品牌形象，并在站领导细致的管理上，加油站打动来来往往的每一位顾客，并能及时处理顾客提出的力所能及的问题，从而形成了紧密融洽的客户关系，如“加油为什么不能打手机”，“为什么180升油箱能加200升油”等问题能为顾客科学的解答。赢得了八方顾客的信赖和赞扬。

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

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

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在20年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。加油员实行末位淘汰制，用人性化来管理。给全体员工一个紧迫的危机感，强化员工的工作效率、服务水平（x加油八步法和岗位责任等来评比、考核，并将评比结果进行公开，对未位者进行教育，引导其走到工作前面，教育也达不到先进者，对其进行下岗处理，考核优胜者，评为每月服务之星，并对服务之星进行奖励，这样做到奖罚分明，做到全体员工心服口服。以规范化管理为基础，以创新求发展为目的，在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。

1、x站长在保证安全生产的平时，对我们进行安全教育，强化我们的安全责任感，要求我们在做每一件事情前，先做到风险识别，要求我们做好本职工作，把安全工作做的更主动更积极，发现隐患及时整改，避免事故的发生，要在员工的脑海中牢固树立“安全第一”

的思想，坚决落实加油站的各项安全制度，时刻将安全知识教育穿贯到日常的工作中，在日常的工作中落实安全责任制，设施设备每天检查，人人做到“以防为主、防消结合”，每天安全员在交班时要讲是否有安全隐患，哪些方面还存在不安全的因素等。

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

3、每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

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

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

客户消费情况进行分类，对重点工程客户实“关键客户管理责任”，实施“点对点”竞争策略，销售有了新的突破，加油站共销售成品油750吨，完成全年计划的115。23%，被x公司评为20先进加油站。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

**加油站员工工作总结篇七**

在公司领导的亲切关心和大力帮助下，在加油站全体员工的积极配合下，加油站在站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。今年加油站的主要工作有以下几点：

一.经营情况：

今年师分公司加强加油站数质量管理，油品统一购进，密度统一执行。严把数质量关，给我加油站的经营提供了良好的保证，同时凭着中国石油质优量足的品牌形象，并在站领导细致的管理上，加油站打动来来往往的每一位顾客，并能及时处理顾客提出的力所能及的问题，从而形成了紧密融洽的客户关系，如“加油为什么不能打手机”为什么180升油箱能加200升油”，“等问题能为顾客科学的解答。赢得了八方顾客的信赖和赞扬。当春耕时节，我公司一方面核准春耕油品需求预期，提前制定春耕油品供应应急预案，并根据实际情况，提前进行油品调配，延长油品供应周期，有效控制了销售节奏；一方面充分利用媒体，宣传中国石油在支持地方经济建设中所履行的“三个责任”，广泛宣传中国石油品牌和服务承诺，保证了春耕油品供应平稳。一年来，我公司坚持以提高加油站综合管理水平、综合形象水平、综合服务水平，综合效益水平为工作目标，从细节抓起，使加油站管理更加制度化、规范化，服务工作更加特色化、亲情化、职业化。同时逐步建立以客户为中心的销售业务运行机制，建立客户档案，按照客户消费情况进行分类，对重点工程客户实“关键客户管理责任”，实施“点对点”竞争策略，销售有了新的突破，加油站共销售成品油750吨，完成全年计划的115．23%，被公司评为xx先进加油站。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

二.内部管理：

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在xx年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。加油员实行末位淘汰制，用人性化来管理。给全体员工一个紧迫的危机感，强化员工的工作效率、服务水平(加油八步法和岗位责任等来评比、考核，并将评比结果进行公开，对未位者进行教育，引导其走到工作前面，教育也达不到先进者，对其进行下岗处理，考核优胜者，评为每月服务之星，并对服务之星进行奖励，这样做到奖罚分明，做到全体员工心服口服。以规范化管理为基础，以创新求发展为目的，在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。

三、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。

3.每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

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

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

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。

**加油站员工工作总结篇八**

和同事的认可和好评。

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

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

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

**加油站员工工作总结篇九**

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篇十**

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”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篇十一**

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20xx的排名中，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。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!

加油站是展示企业文化的窗口，是完成销售任务、实现经济效益的承载者，是营造“家庭”氛围的基本单元。作为加油站的管理员，怎样协助站长管理好加油站，是我始终追求的目标和努力工作的方向。

加油站是我们向社会提供服务，展示精神风貌的窗口。日常管理中我十分重视加油站形象管理，始终做到加油现场环境整洁、卫生，不留死角，并随时清扫加油车辆带来的泥沙纸屑。我承包站上最难搞的卫生区，只要是我在加油现场，基本上是扫把不离手。身教重于言教，员工们每当看到我拿着扫把打扫她们的卫生区时，不用我叫，他们自动就跑过来和我一起清扫了。在我和全站员工的共同努力下，展现在顾客眼前的，每时每刻都是整洁、清新的环境。

加油站是一个员工的集合体，作为加油站管理员一项必不可少工作就是协助站长管理员工。在对员工的管理上我不断加强学习，努力提高自身业务能力。要想管好别人，首先自己要知道去怎么管。我不断向许多有经验的老同志学习，我注重对《加油站管理规范》和公司各种制度的学习，做到自己应该怎样管、对员工怎样要求心中有数。做促进员工和睦相处的促进剂。员工们各有各的生活习惯和脾气，加强了解员工，及时将员工情况及困难向站长以不同方式汇报，使大家相知并相互理解，减少矛盾发生，建立和谐的工作环境。损耗管理工作是加油站的大事，损耗的大小直接关系到员工的薪酬，在协助站长加强损耗管理的工作中我从源头抓起，仔细核对每车进油单据，及时做好记录。从两方面入手：一是量油罐，看油罐空高的变化，二是每月和片区数质量管理员对加油机进行自校，检测加油机是否精确无误，发现损耗及时查明原并做好相关记录向站长汇报。接卸油品时，想方设法卸尽油罐车内的余油，做到点滴归仓。通过全体员工的共同努力，我站损耗管理工作取得长足进步，在片区排名中，取得第一的骄人成绩。

资金是企业的“血液”只有管好资金才能避免企业“流血、失血、贫血”等现象发生才能使企业进行有效经营。我按照谁销售、谁负责、谁回笼的原则及时将销售日报送交情况进行登记汇总，上报财务。狠抓现金管理，及时将加油站现金存入银行，不让大量现金在加油站过夜，以确保资金的绝对安全。及时检查资金投币情况，严格按投币管理制度办事避免因火灾、爆炸、被盗、被抢造成的资金损失。

我们加油站是ic卡发卡站，自中石化加油卡上市以来，以其安全、方便、快捷的服务功能深得用户赏识，被广泛推广和使用，我从宣传ic卡的好处入手，不分上、下班，只要是遇见熟人就宣传ic卡，在我和同事的共同努力下，全年完成ic卡销售297张，冲值达到400多万元，破该站历史纪录，圆满完成了上级公司下达的任务指标。及时办理各种ic卡业务，用户随时来随时办理，为顾客带来方便，深得用户的好评。带着美好憧憬，步入20xx年，我将不断鞭策自己，再创辉煌。

长夜漫漫，遥遥无期。这是我自毕业以来第一次感觉黑夜是如此漫长。心情是如此寂寥。伴着站里微弱的灯光、静静地矗立在营业厅前的加油机，我(们)独自坐在营业厅里，透过玻璃看着外面近乎完全黑暗的世界。正对面叔叔的小卖部的一盏灯仍然亮着，它好像是怕我(们)害怕黑夜，酷酷地点亮自己与我(们)作伴似的。不远处有一洗车行，时不时地看见有人走动，夹杂着冲洗车的水声。远处建筑楼层上面有四点昏红的灯光，看似几点繁星点缀在天空中，俯瞰着大地。除此之外，在通向商业街的路上仍有几盏路灯亮着，种种陪伴着我。让我没着没落的心有了一点点安慰。好在不是我一个人而是有这么多灯光陪伴。坐在我旁边的兄弟也只是静静地摆弄着手机，手机里响起比较幽伤的歌声，伴着这音乐的旋律，此时此刻的我还是会想起远方的老爸老妈，真的好想家啊!——思绪飘到遥远的家乡......

六月份毕业，也许与中石油有缘吧，不知不觉地便来到了中油，听从公司安排来到花垣县大营盘加油站作了一名普通的加油员。也是我第一次体会到做人难、挣钱更不易啊!!这是我作为一名加油员以来最初的。真的，原来我老爸出外打工回到家后向我们几个唠叨他外出打工上夜班的种种，多么多么地辛苦、多么多么地累之类的话语，我那时从来都没有任何反应，只是左耳听右耳冒，从不在乎也从来体会不到老爸的辛苦，只是看见老爸他说话时每谈及到工作时，他眼睛都是饱含着泪水，湿润地、红红地，而我却从不多想。但此时此刻，我终于体会到了老爸的辛苦。的确，打工挣钱不容易啊!这与我在学校不用挣钱只花钱的感觉真是完全不同啊!这些真的感谢我的第一份工作，它让我变得成熟、变得懂事变得能够体会天下父母的不易。使我日益成长起来，不再是只靠花父母钱的活寄生虫了。让我靠自己的劳动养活自己，让我自立，让我不再花钱大手大脚，懂得一切从俭不再奢侈。

其二心得体会便是让我感到受气的——有时欢喜有时忧，在给那些出租车司机师傅加油时，常常遇到很多司机师傅态度超级恶劣，对我总是大喊大叫甚至还出口骂人。当我热情问他们话时，他们却恶语相向，还说些侮辱骂人的脏话。此时的我感觉我那作为人仅有的一点点尊严也顷刻间荡然无存。我很想与他们争辩争辩来维护我仅有的一点尊严，但我没有，忍气吞声地让自己承受这一切。真的，说心里话，我真的感觉我生的伟大、活的憋屈!!就是觉得自己活得一点尊严都没有了。这一个多月以来我碰到类似这样的司机师傅多得去了，有几次我真受不了了便忍不住大哭了一场。真的，说实在话，不是我自己当加油员才说辛苦，大部分甚至所有的加油员都很辛苦。我以一名加油员的身份建议公司能否对普通加油员多一点关心、多一点照顾。作加油员的确很辛苦，这也许就是大部分人特别是女员工一般都做不了多久便会辞职的缘故吧!咱中国举国上下不是正高唱：“以人为本”的宗旨吗?咱中油作为国有企业也应该奉行此种理念，切实地为员工着想，想员工之所想、急员工之所急，尽量为员工解决各种工作上的困难，积极地调动员工的工作热情。只有如此，才能更好地为中油创效益、促发展。从而也有效地推动咱湘西分公司整体向前发展，迈上一个新台阶，永葆青春生命力、立于不败之地。这只是我作为一小小加油员的一点真心感受，也是我向公司提起的一点点建议，绝没有批评的意思，望各位领导多多包涵。

其三，最重要的收获便是我认识了很多新哥们、好兄弟，我与他们相处都很融洽，刚开始不熟到现在已经打成一片了。我也融入了他们的集体，成为他们中的一员。感受到了大家庭小集体的温暖，上班时我们一起努力，认真地上班，有人生病请假时我们都积极为他代班，从不计较谁干的多谁干的少，都主动积极跑去加油;下班时，我们一起去吃饭、一起去上网。反正就是感觉超爽!此时上班时的劳累顷刻消失。才感觉到生活的乐趣多多!!有啥好吃的我们一起吃、有啥困难我们一起面对——可谓“有福同享，有难同当”。我们都统一行动，让我们形成了强烈的集体意识。具备了团队精神，互相帮助、互相关照，感觉幸福!!

我真心地希望我们每一位加油员每天在给别人加油的同时，不要忘记给自己加油奥!!我们要与中油共进退、齐发展。不能每天毫无目标地盲目地去上网打游戏了。希望我们都能每天给自己加一点油，“发展是硬道理”嘛!

以上是我作为一名加油员的工作总结，望各位领导多多指教，如有不妥之处，还望谅解。

**加油站员工工作总结篇十二**

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。

今年公司严把数质量关，给我站经营提供了良好的保证，同时凭着中国石油质优量足的品牌形象，并在站领导细致的管理上，酒泉加油站打动来来往往的每一位顾客，并能及时处理顾客提出的力所能及的问题，从而形成了紧密融洽的客户关系，如“加油为什么不能打手机”，“为什么200升油箱能加240升油”等问题能为顾客科学的解答。赢得了八方顾客的信赖和赞扬。截止11月底共完成了成品油18000吨，完成年计划的。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

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

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。

一路走来，步履匆匆，不觉间半年已悄然向我们挥手作告别。回首半年来的工作和生活，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，半年了，静下心来总结半年工作中的得失、查找自己的不足，为下半年的工作做好安排和计划，是很有必要的。因此，本人就这半年的工作小结如下：

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，更加强对中燃企业文化的理解，对自己工作讲严谨、对人讲诚心，认真听取他人给与的意见和建议；同领导和同事之间要上下有沟通，左右有交流，内外有配合，以公司的利益为出发点，管好自己的一言一行，无条件的支持同事之间的工作。

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加气站工作的重要性的理解。加气站运行的正常和加气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，加气站是不需要这样的聪明，在这个工作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篇十三**

今年师分公司加强加油站数质量管理，油品统一购进，密度统一执行。严把数质量关，给加油站的经营提供了良好的保证，同时也树立了兵团石油质优量足品牌形象。

进入\*年，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00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0余次，但都没有谈下来。可我站并没有因此放弃，我站开始寻找认识“高法”的朋友帮忙，在方方面面的努力下，“高法”已有来我站加油的意思，但担心我站的油品质量，担心司机套取现金。于是我站把兵团石油的数质量管理，以及油品进站没有中转环节，在经营管理中我们会帮助用油单位管理司机，使用油单位节约成本的管理方式向“高法”作了详细地介绍。用我站细致的管理工作终于打动了该客户。通过一个月的试运行，“高法”对我站的油品质量、内部管理、员工的服务都非常满意。最让该客户高兴的是，在我站加油后，每月油款比以前降低了5000元。“高法”的车队队长对我说：“我就是喜欢和兵团人打交道，兵团人实在、讲诚信。”

当与客户签完协议，不过是表示完成销售的第一步，而真正的成功是保持住已有的客户。今年我站一方面积极开拓市场，另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，依托市场调研、电话联系、登门拜访等方式，做到客户的信息及时更新，客户的需求及时回应，客户的抱怨及时处理，形成紧密融洽的客户关系。在加油现场，我站员工熟记来我站加油的记账客户。在加油操作中我站一直坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就可以全部完成，把最大的方便留给客户。我站就是凭着兵团人特有的吃苦耐劳的精神，赢得客户的信赖和赞扬。

一个加油站的管理水平不仅仅体现在销售量上，应该反映在多方面、多层次。因此，我站在0xx年，根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度和奖惩管理办法，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。以规范化管理为基础，以创新求发展为目的，在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，全面理解规范管理的内涵，增强忧患意识。从细节入手，确实抓好加油站的规范运营。

今年是路加油站和北路加油加气站合并的第一年，而我站最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我站把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起“兵油人”的现代形象。我站每周选定一个项目进行岗位练兵，每月办一次综合性岗位练兵，培养员工自觉学业务、钻技术的良好风气，促使员工苦练基本功，真正提高操作技能水平和职业素质。树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制。努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，激发了员工的工作热忱。

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

\*\*年加油站在坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。加油站大部分是年轻员工，有些员工家不在本地，为方便员工的日常生活，今年我站又添置了太阳能淋浴器和两个电暖气，解决了员工夏天洗澡和春秋季节营业室温度低的问题，让员工确实感受到兵团石油的亲情无处不在。

为提高员工的凝聚力，加油站员工过生日，加油站会给员工买生日蛋糕，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。

今年加油站一直执行管理人员带班制度，带班人员除了要打扫所属的卫生片区外，还要给员工做饭，加油高峰时帮助加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急情况。

1牢固树立“安全第一”思想，落实加油站的各项安全管理制度。

2抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

3每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

4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”

5今年我站未发生一起安全事故。

今年加油站未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是；

1开拓市场的力度不够。

2因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

3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。

4员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

5管理人员的服务意识还有待提高。

6设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

**加油站员工工作总结篇十四**

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，思想汇报专题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。

与计划。

本文主要从思想认识到位;组织领导到位;工作责任到位，对国土局煤炭系统信访进行讲述。其中，主要包括：把信访稳定工作列入重要的议事日程、层层深入思想发动、具体分工、责任明确、加强监管、狠抓落实、信访稳定工作对我局来说是一项复杂的系统工程，摊子大、人员多、战线长、问题复杂，要抓好信访稳定工作，不可能一蹴而就，更不能一劳永逸、由于我们在信访稳定工作上严格执行县委、县政府的指示，结合实际，完善了规章制度，进一步加强了对信访稳定工作的领导，使上访不断的势头得到有效遏止，具体材料请详见：

今年以来，我们局党委一班人继续围绕“抓稳定保发展、求发展保稳定”的工作思路，进一步健全了切实可行的信访稳定工作机制，完善了信息网络系统和严格的工作制度及过硬的工作措施，使一起又一起的上访事件化解在源头，一桩又一桩的矛盾解决在萌芽状态。一年来基本消除群体上访事件，给全县的社会稳定和经济发展营造了安定的环境，给全县的信访稳定工作尽了我们应尽的责任，主要表现在如下三个方面：

一、思想认识到位。

一是把信访稳定工作列入重要的议事日程。我们把信访稳定工作当作本系统致关重要的大事来抓，做到条条会议讲信访稳定工作，项项工作讲信访稳定工作，人人下矿抓信访稳定工作。并根据本系统实际，党委专门下达了《关于进一步强化领导责任制切实做好信访稳定工作的通知》，对抓好信访稳定工作的“包保”责任制、信息网络、工作纪律、信访接待、奖惩措施、责任追究等都做了详细部署，做到思想上有位子，工作中有班子，工作经费上有“票”子。

二是层层深入思想发动。在统一一班人思想的基础上，我们层层召开会议，进行思想发动，形成全局上下齐抓共管信访稳定工作的局面，提高全体干部职工抓信访稳定工作的意识。局里召开中层以上负责人抓信访稳定工作会议两次，参会人员达20余人次;各矿召开班组以上骨干人员会议达xxx人次。在会上由主要领导反复传达学习局党委的xxx号文件精神，反复讲清抓信访稳定工作的重要性、必要性和紧迫性，从而普遍提高干部职工齐抓共管信访稳定工作的积极性和自觉性。

二、组织领导到位。

一是成立专门领导班子。根据本系统信访稳定工作的特殊性，成立了特别领导小组。局长朱德照同志亲自任领导小组组长，指挥全系统的信访稳定工作;常务副组长全裕后同志主管全系统的信访稳定工作;副组长王爱香同志协助全裕后同志抓信访稳定工作;副组长张晓叶同志兼任信访稳定工作办公室主任，负责信访稳定日常工作;各矿长为领导小组成员。使信访稳定工作人人有事做、事事有人做，也使全系统的信访稳定工作逐步走向规范化、日常化、制度化。

三、工作责任到位。

2、加强监管、狠抓落实。信访稳定工作对我局来说是一项复杂的系统工程，摊子大、人员多、战线长、问题复杂，要抓好信访稳定工作，不可能一蹴而就，更不能一劳永逸。因此我们从提高广大干部职工的思想觉悟，提高信访稳定工作意识入手，一手抓发展生产、扩大再就业，一手抓信访稳定，一手抓平时监管。严格按照县委、县人大、县政府《溆浦县非正常上访行为处理办法》和《关于严禁中共党员和国家机关工作人员非正常上访规定》等文件精神，按照全县维护社会稳定工作责任体系，明确责任，落实好各项工作措施，在全系统内确保不发生任何严重影响社会稳定的群体上访事件，不发生“\*\*\*\*功”人员上省进京滋事事件，不发生造成重大社会影响的安全生产责任事故。出现群众上访事件，严格按县委、县人大、县政府的有关文件规定处置到人。

今年，由于我们在信访稳定工作上严格执行县委、县政府的指示，结合实际，完善了规章制度，进一步加强了对信访稳定工作的领导，使上访不断的势头得到有效遏止。仅全年内，我们共化解各类矛盾xxx人次，化解群体上访苗头事件30余起，接待来信来访者80多人次，使全系基本无上访，给全县的经济发展营造了良好的环境，也给县委、政府对煤炭系统这一块上访“重灾区”的担心排了忧、解了难。

**加油站员工工作总结篇十五**

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！

**加油站员工工作总结篇十六**

经过加油站的实习我或多或少学到一些东西。无论从理论知识上还是从社会知识上，这次实习是一次难得的机会。都有了不小的收获，希看以后有更多锻炼实习的机会。

固然只有短暂的七天时间，这个暑假我非常有幸来到昌平的兴寿兴农加油站实习。但其中的乐趣只有亲身经历的人才有体会。更重要的七天的实习让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

一名计量员，兴寿兴农加油站是直属于中国石油企业的一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：一名站长。一名核算员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的局部由四大块组成：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。其中还包括一个监控室和一个财务室。第四大块就是工作职员的住处及餐厅。

就了解到有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油自然气股份有限公司，国内销售额最大的.企业之一。与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。xx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年年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是奉献能源，发明\*\*\*\"企业精神：维护国家利益，守业，求实，奉献。中国石油的核心经营治理理念：诚信，创新，业绩,来到加油站的第一天。\*\*\*，平安。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。福彩双色球双色球开奖结果加油站的服务许诺;质量达标，计量正确，环境整洁，健康平安，方便快捷。

夸大最多的就是平安题目。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\"不准修车\"等。意在提醒进进加油站的每一个职员安全第一。加油站的工作职员经常教育我加油站里不准穿化纤的衣服，加油站里。要穿全棉的不准穿带铁钉的鞋。给顾客加油时，一定要等司机把车熄火之后才能进行…这些平安的教育算是来到加油站后所上的第一堂\"通识教育课\"吧。

首先就必须学会加油。规范的加油操纵被称为\"加油十三步曲\"实习的第二天，3d字谜加油站实习。站长就派了一个男加油员来教我先给我示范，时不时给我纠正错误。也学得不亦乐乎。所谓加油十三步曲：第一步，迎候。第二步，指引车向。第三步，给司机开启车门。询问是否加满。第四步，为车主开启油箱盖。第五步，预置油量。第六部，取下加油枪。第七部，加油。第八步，收好加油枪。第九部，拧上油箱盖。第十步，为车主擦车。第十一步，提示付款。第十二步，开发票。第十三步，清洁场地。要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件轻易的事。

初步的熟悉及了解了加油机。加油机的前后面分别显示着三行数字：油量，接下来。金额及单价。加油机的右侧有一个不大的显示屏，旁边是一些按键。这些主要是用来预置油量的把握这些实在是为我实习加油打基础的清楚地记得我第一次实习加油，之前的取枪，插进油箱的方法都没出题目。由于我加油的车是一个小型的卡车，像这种柴油车的油箱喜欢呛油，要特别留意。心中难免有些恐慌，不过还是尽量镇静。双手紧握着加油枪，即不敢定枪也不敢把油量控大。只能加一会停一会，快加满的时候。忽然一股油葱油箱喷了进往，溅了一地。当时的心情不能言传，连忙向车主赔罪。并收好加油枪清理油箱口。加油员见状出来跟车主解释我实习生。还不住地安慰：这种情况是难免发生的何况是初次，以后熟练有经验就好了。

特别是一些微小的地方，加油站里学到第二件事就是开发票。据我自己所体验到开发票就是要细心。一定要留意到稍不小心就会给一些思想动机不纯的人提供做假的机会。总之，大概要留意这些方面：一，填写金额时要区分大小写，不能涂改，否则作废。二，所填金额前要封顶。三，留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。还学习了测油。很遗憾由于汽油味太重受不了所以没有亲手操纵。只是看计量员给我示范了一次。

**加油站员工工作总结篇十七**

大家好，在演讲之前，我想首先感谢兰州公司为我们提供了这样一个展示自己平台，也感谢领导及策划人员对此次活动的重视及周密的安排，今天是周末，如果不是最近兰州的空气污浊，还将感谢上帝能让我早早的见到升起的朝阳，并和亲爱的同事们坐到一起，紧张成一片。

我叫xxx，秦是秦始皇的秦，百家姓中排83位，据史载，乃秦王嬴政之子民，祖籍陕西，秦氏英勇善战、且性格热情善良、多才多艺、为秦国壮大立下汗马功劳，秦王赐秦姓，秦亡后，因连年征战，民不聊生，秦氏因不堪做亡国奴，又生活所迫，一部分留在咸阳做油泼辣子发家致富，一部分提着打狗棒要饭到全国各地，少部分秦氏世代习武，流落到定西临洮，我便出生在那里。

我今年25岁，20xx年毕业于西安石油学院计算机信息管理专业，进入中石油之前，曾在西安杨森做市场管理，20xx年9月父亲不幸车祸去世，本着照顾病弱的母亲和正在大学校园就读的妹妹回到兰州，成为中石油的一名员工。

车水马龙的大街上咬着牙发誓若干年后我回首的不仅仅一段简单的过程，创业的激情开始在我的意识中荡漾开去，弥漫了我的整个灵魂。

我想要说的是，感谢中国石油接纳了我，感谢中国石油让我成为宝石花中骄傲的一员，从进入中国石油的那一刻起，我对自己的妈妈说，这将是一个新的开始，我将以不懈的努力报答无时不刻关心我们的石油公司，以及无时不刻惦念着我们的人们。

在滨河加油站工作期间，我曾任发油员、营业员、分帐等职并任滨河加油站团支部书记，在领导的衷衷教诲之下，在同事热情的帮助之下，我以严谨的工作作风，丰富的创造力及谦逊的学习态度得到领导及同事的喜爱及信任。我深知学习是提高自身素质的最佳途径，在站内，我向加油站领导及同事们努力学习加油站管理规范、帐务知识、安全知识及专业操作技能，业余，我抱着极大的兴趣学习组织与管理概论、营销管理、心理学、客户管理、人力资源管理等等专业理论知识，以不断提高自身的理论水平及素质修养，希望能在工作过程中加以运用。在滨河加油站工作期间，还参与制订了滨河加油站员工考评细则、员工学习培训计划及培训内容、qhse管理体系、温馨提示ci设计，得到领导及同事的一致好评。

两年的工作经历，使我对加油站有了一个较深的认识，加油站作为石油行业的销售终端，承载着行政管理、营销管理、客户管理、人力资源管理、财务管理等等一系列职能，是一个创造效益的、有机的、完整的、负有社会责任的实体单位。

随着信息技术的飞跃发展和知识型经济的出现，加油站的运作与管理正在发生前所未有的变化。如今的加油站管理不在是传统意义上的功能性管理，而是一种基于新的经营理念的集成化管理，其目的在于整合加油站的有效资源，最大限度的发挥团队和所有员工的智慧和创造力，使加油站保持持续的竞争优势。

因此，我们将要面对的加油站，首先是一个学习型的组织，每一个加油站的管理者或普通员工都必须把学习放在重要的位置，强化专业学习，加快知识更新，切实提高技能，全面完善自己，从而达到自我管理的内涵式发展目标。零售市场的放开让中国石油面临着日益激烈的市场竞争，而所有竞争归根到底是人力资源的竞争、智力的竞争，高素质的管理者与高素质的员工是实现企业变革和创新、振兴和发展的必要条件基础。

加油站管理规范的指导思想是，对加油站实行专业化、标准化、信息化管理，提高加油站的经济效益和综合管理水平，实现股东、管理者、员工、顾客及社区利益的最佳结合。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找