# 加油站年终工作总结

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-01-10

*加油站年终工作总结（精选12篇）加油站年终工作总结 篇1 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...*

加油站年终工作总结（精选12篇）

加油站年终工作总结 篇1

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。

加油站年终工作总结 篇2

20xx年即将过去，现将过去一年的工作做一个总结，看一下过去一年做了些什么事，那些事没做。那些事做得到位，那些事需要加强。以便安排20xx年工作时有一个更好的计划，让来年的工作做得更精更细。

20xx年主要工作

(一)销售结算方面，自从20xx年02月开始接xx区城区工行上门收款的9座加油站的销售结。在做该9座站的销售结算期间，认真对待加油站发生的每一项业务，做到让加油站资金按时存入银行，及时查询IC卡网点支票充值到账情况，未出现先充值后入账情况。月末结账时做到该加油站的资金、库存、往来与加油站、零售管理部、营销管理部、非油管理部做到账实、账账、账表、账证核对相符。按时完成每月的结账工作。

(二)20xx年03月-20xx年08月期间，具体负责对加油站和客户经理提供的《发票开据申请》审核。20xx年04月，云南公司接到云南省国家税务总局的要求，为客户开具增值税专用发票时，对方单位必须通过对公司转账。而我公司大客户都是通过银行卡刷卡支付油款，执行起来困难较大。经财务部、零售管理部、营销管理主任和各岗位人员商定，并报主管领导和总经理批准，形成了曲靖公司开具增税专用发票的具体操作流程，对客户的开发、维护、售后服务起到了良好的作用。加油站只对IC卡(单位卡)客户进行开票，开票审核时必须在IC卡系统中进行核销。批发客户非对公司转账支付时，提供垫资金证明、垫资金人身份证复印件、资金接收证明、业务确认单进行开票，大大降低了开错发票的机率。20xx年08月按照云南省国家税的要求，开票时须在国家税务网查找并打印相关的客户信息。在相关岗位人员的大力协助下，按照税局的要求，8月份的开票资料后已附有客户的税务信息。

(三)资金平台加油站模块于20xx年7月上线，20xx年07月进行了资金平台与站级系统集成。加油站不用在WEB界面用工录入，只要在站级系统后台录入。刚开始集显时， 由于手工录入与系统集成并行了三天，资金平台缴存单重复，形成了500多笔异常缴存单，影响了云南公司资金平台加油站模块的考核。取消并行后运行正常，到20xx年10月，资金平台加油站模块的资金缴存率、正确率均达到了99%以上。

(四)今年，我的另一项主要工作是加油站库存管理。主要是对加油站油品购进，销售、自用、损耗进行核对。每月结账时，与零售管理部一起核对每个站、每种油品的购进、途损、销售、自用的数量。并对途损和自用进行账务处理。每月结账时，确保库存商品财务账、业务账、加油站账核对相符。结完账后填制并上报《加油站库存商品盘点明细表》、《加油站商品进销存数量核对表》、《存货盘点盈(亏)及报废审批表》。

(五)与零售管理部岗位人员一起核对小油罐车运费，做到应收客户部分完成收回。

(六)每月根据IC卡系统数据，核销公司车量自用油。

总之，一年以来，做了不少的事。其中大部分还可以。但也有一些足之处，没有做到精化、细化、准备确化。

新的一年即将来临，如何做好下一年度的事呢?

首先就是端正自己对待工作的态度，保持一个好的工作心态，让在岗位上的每一天都是有意义的一天。

再次就是要有良好的工作方法，遇到困难是学会如何解决，不要让时间浪费在琐碎的工作中。

第三就是要跟上公司向上发展的步伐，将自身的状态保持与公司一致，只做给公司增光添彩的事。

最后就是团结同事，取每一个人的长处来补自己的短处，让自己成为一个可以让领导放心，让同事开心的员工。

加油站年终工作总结 篇3

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。

加油站年终工作总结 篇4

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。

加油站年终工作总结 篇5

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。

加油站年终工作总结 篇6

今年以来，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\*\*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，\*\*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\*\*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。

加油站工作员工年终总结范文【2】

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。

加油站年终工作总结 篇7

20\_年,在公司领导的正确领导和各部门大力支持下,兰海加

油站坚持发展主营业务,不断扩大市场份额,强化加油站内部管理,严格控制业务成本,牢固树立 安全第一”的安全生产理念,完善和谐企业建设长效机制,寻找工作中的差距和不足，开展各项工作，现将20\_年上半年度工作总结如下：

一、经营销售情况

1、经济指标完成情况

上半年累计销售油品10677.72(1-7月12678.32)吨。其中

汽油\_93.928(1-7月1966.588)吨，柴油9183.792(1-7月10711.73)吨。汽、柴油比例为8：136，完成年度计划220\_吨

的48.54%。较上年同期20\_0吨相比,增加328.29吨，增幅为3.07%，日均销售59.321吨 。

上半年累计销售便利店商品481606.3元(不含机油),完成

年度计划万元的%。累计销售润滑油11384.5kg，合计销售金额546585.3元。

2、销售业绩增长的原因

20\_年兰海加油站坚持以市场为导向,深入市场需求,开发与

1 北龙口加油站

维护新老客户,强化加油站油品数质量管理,严把油品进站关,狠抓服务质量水平,不断提高兰海加油站的综合竞争能力,以中石油的良好口碑打造精品加油站.

3月份，我站对京藏高速的青海、宁夏市场进行调研，根据市场销售情况,分析市场环境，及时制定营销策略。通过电话、现场拜访固客户，宣传我站的新形象、油品的数质量，询问客户用油变化情况，拉近与客户的距离，防止客户流失。在此期间，我根据客户档案，制定客户拜访计划，拜访内容，并对客户反馈信息整理、汇总、装订，保证了客户资料的有效性、完整性。每月根据周边市场的调查，取证制成目标市场调查表，顾客满意率调查表，保证了加油站的客户管理工作及时到位，为营销策略的制定提供了依据。

二、安全管理

兰海加油站始终坚持 安全第一,预防为主 的安全方针,依据公司下发的qhse安全学习计划和应急预案演练计划采取加油站经理先学习，将资料重点部分做笔记，再对员工进行培训考核的形式，将学习计划落到实处，使每位员工都能认真听、仔细记，丢弃了以往的赶时间、完任务的应付心态，此外培训的内容多样化、灵活化也提高了培训的质量。有了扎实的培训学习做底子，员工们更加感觉到了各自岗位安全职责的重要性。责任明确实现了“安

全无小事”、“我要安全”的思想转变。开展“lec”法风险识别，做到“能识别，会防范”;建立员工安全学习培训档案卡，使每一位员工从思想上做到本质安全。,在平日的工作中对加油站各重点部位加强夜间巡检及过夜资金的及时抽查,对发现问题的及时更正和更新.

三、强化内部管理

20\_年,在年初工作部署会议中,杨总对今年的工作标准提出了更高的要,在加油站管理工作中,兰海加油站本着诚信经营的理念，抓好油品数质量工作，严把油品质量关,认真履行计量员岗位职责，做好油品的测量、验收、帐表记录等工作。日常工作中，不断提高各岗位人员的业务水平，减少工作中的失误率，保证油品进货的正常。在加油站人员管理中，组织全体员工认真学习站内制定的《交接班管理规定》、《考勤管理办法》、《站荣站貌管理办法》等管理制度，要求每位员工严格要求自己，工作上不放松、不慢怠，利用空闲时间做好”十三步“、”收银六步“的练习，并由经理进行考核。站严格按照公司下发的各种资金管理文件。针对每日交易量大，过夜资金多的情况，制定了《资金管理办法》，规定了资金管理的责任人及管理措施，保证每日经营中，员工随身营业款及时投放，无超额现金;隐蔽式、多投币口保险柜钥匙分人保管;每日银行收款有人复核、监督;各种发票、资金按要求存放，帐务日清月结。

五、培训学习

今年年初,根据公司的要求,我站全体员工要参加了公司安排的操作培训,在培训中员工能够认真揣摩操作服务中的每一个细节,并且参加了公司的统一考核,考试的结果影响到员工工资的增长和合同的续签，是一项不容忽视的工作,通过公司培训,帮助员工提高技能增强业务素质水平，为我站打造精品加油站注入新的力量。

20\_年下半年工作计划及措施

下半年兰海加油站的工作任重而道远。主要为两大块 1、如何实现销量的增加，确保提前超额完成公司下达的各项业绩指标。

2、如何提高加油站的管理工作，确保整体管理上水平、上台阶。

一、集思广益，全员行动，保证销量不减，市场不丢

20\_年销售工作重点就是扩销增量。为此，我站计划从以下几方面入手。1、营造亲情服务氛围，利用营业室各种硬件服务设施全，整体视觉形象好、万吨站的优势，大力宣传兰海加油站，使新、老客户对我站有全新的认识。现场服务中，我站将采取“双组合”形式，由值班经理加前庭主管分别于东、西站现场进行“十三步法”的带领工作，保证每位员工面对客户能够“伸得出手，说得出口”，通过展示标准化服务程序，赢得客户的尊重和认可。我们还将评选出“十三步标兵”、“收银六步标兵”，对于评选出的标兵计入员工成长档案，作为每月之星、服务之星、年度优秀员

工的评选条件。此外，每位员工要通过自己的努力争取一批属于自己的客户，提高车辆进站率、油箱加满率、客户回头率。2、明确客户开发维护责任，客户的开发与维护是一项长期而又细致的工作。一两个人难以做到面广、及时，准确。对此，我站计划发动全员参与客户的开发与维护中。对年销量20吨以下的客户分解到每位加油站联系维护。50吨以下的客户由加油站经理出面开发。通过全员的分工协作，增加客户信息的获取途径，提高客户开发的效率。另外，我站还将成立“油品业务拓展小组”。利用员工们的公共关系，深入各个领域，了解用油需求，拉近相互关系，争取建立长期合作机制，扩大油品销量。

二、认真学习，严格执行，保证管理上水平、上台阶

1、员工管理

20\_年兰海加油站以新形象展示。人员的形象、综合素质都要发挥很大的作用。我站按照培训计划继续加快《规范》的学习工作。确保员工对《规范》的内容了解，熟记，并很快地运用到工作中。其次严格按照站内制定的各项规定的要求，加强员工违纪、违规的考核，保证每位员工将良好的形象展现给客户。以创建“五型班组”即“学习型、安全型、清洁型、节约型，和谐型班组为目2提高班组的凝聚力，培养出一些知识型、技术型的优秀员工。做好员工队伍的模范与带头人，保证班组的管理向站长管理考齐，构建一支能管理的团队，使站内的管理层层分解，为员工创造提升自身价值的舞台。

三、安全方面：

安全工作是我们的第一生命线，我站围绕公司安全工作要点，深入开展“安全环保基础年”活动，严格落实集团公司反违章禁令及实施细，每天在站训时背诵反违章六条禁令内容，让员工入脑入心，以提高员工的安全意识，责任意识和自我防范能力，要求每位员工都要熟记各自安全职责，明确责任，用制度约束自己的不安全行为。制订“安全环保基础年”活动方案;设备检修计划，并按计划实施，我们不仅严格落实安全日检查、周检查和月检查，将安全隐患排除在第一时间里，对于检查出的问题，我们自己不能排除的就立即上报公司相关部门，及时解决。每月我站还按计划开展qhse应急救援预案演练和总结工作，员工不仅熟悉了预案演练中自己的岗位职责，还增强了配合能力，实现了预案演练的最终目的。

加油站年终工作总结 篇8

0\_年在\_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：

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\_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。

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。

三、安全管理

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。

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\_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。

加油站年终工作总结 篇9

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：

一、进一步做好加油站安全管理工作

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。

二、营销工作

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。

三、加油站的精细化管理

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。

四、继续学习，不断提高

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！

加油站年终工作总结 篇10

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。

加油站年终工作总结 篇11

我叫\_\_，现任油站站长工作，在20\_\_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，我明白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 我的选取无怨无悔，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忙，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。此刻我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的状况汇报一下。

一.加强学习，注重思想和业务素质提高:

自从20\_\_年竞聘为和平站站长助理之后，深感自己肩上的职责，确认自己该怎样做，在这短短的几年期间，在分公司的严格要求下帮忙指导下，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，以身作则用心投身到，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，以高度的政治职责感，认真履行工作职责，用心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。对设备保养必须要到达重维护，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，对于有困难的顾客必须要帮忙。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，每一天站上污染太大，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持续站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路最后修好了。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20\_\_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期望的，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，当时脸部烫的就仿佛在火炉里烤着，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，醒来望见同事们的拥护，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，互相帮忙，才能步调一致把效益搞上去，团结就是力量。

四：自己对20\_\_年的和打算

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，站长是站里的第一职责人，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，带给优质的服务，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，销量必须会增加。

2.要对油品的必须要自己把关，卸油前必须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一天测量罐内核算，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，同时也离不开每一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，必须能再上一个台阶，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，但是挑战还在未来，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。

今后我必须要多学习，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潜力。在今后工作中继续努力，得到大家的指点和帮忙。

加油站年终工作总结 篇12

一路走来，步履匆匆，不觉间\_\_\_\_年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的\_\_\_\_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

\_\_\_\_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20\_\_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20\_\_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，\_站长和\_班长，安全员吴\_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，\_站长就派了\_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\_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\_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\_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。

\_\_\_\_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!

\_\_\_\_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\_站长领导，服从\_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!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！