# 中国石油销售公司加油站经理汇报模版

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-02

*第一篇：中国石油销售公司加油站经理汇报模版中国石油销售公司加油站经理汇报模板XX 销售分公司XX加油站XXXX年XX月X日汇报要求1、逻辑清晰：先总后分，准备充分，设置检查路线。2、重点突出：介绍出本站特色和典型做法。3、声音洪亮：反映出...*

**第一篇：中国石油销售公司加油站经理汇报模版**

中国石油销售公司

加油站经理汇报模板

XX 销售分公司XX加油站

XXXX年XX月X日

汇报要求

1、逻辑清晰：先总后分，准备充分，设置检查路线。

2、重点突出：介绍出本站特色和典型做法。

3、声音洪亮：反映出员工精神风貌。

4、折射全面：透过介绍反映与机关、顾客和政府关系。

汇报提纲

一、欢迎辞

二、基本情况介绍

三、特色项目介绍

四、随进度介绍

五、结束欢送

一、欢迎辞

备注：重要领导来站，站经理及管理人员列队欢迎。领导车辆到达后加油站经理为领导开汽车门。

尊敬的及各位领导好：

我代表加油站全体员工欢迎各位领导光临我站检查指导工作！我是加油站经理，叫。（若其他管理人员在场）这是我们站的副经理，这是计量员，这是核算员。

二、基本情况介绍

 下面我首先给领导介绍一下我们站的基本情况：

年月日；属于（资产性质），租期年（若为租赁站）；属类加油站（指按统计报表中的具体类别），是

：；现有员工人；主要客户群体是。

 我们加油站的主要特色：

一是；

二是

三是

（根据实际情况描述，如自助加油、客户管理、定置化管理、非油业务、汽车医生项目等）

三、特色项目介绍

1、特色项目实施的背景

2、特色项目的总体情况

3、特色项目的具体流程或内容

4、特色项目的主要效果

（根据实际情况专题准备，重点介绍）

四、随进度介绍

 以下随检查进度随机介绍，在此基础上临场发挥：

1、销售量及品种

去年零售量为吨，其中汽油吨，柴油。今年

累计，柴汽比，日均销量吨。

2、员工及待遇

现有员工人，副经理人，计量员员人，加油员人，收银员人，便利店营业员人，加油员人。经理月收入元，加油员元。

3、倒班情况

营业高峰时段效率的。

4、客户情况

主要面向周边辆柴油车进站加

油。现有固定客户家，主要为行业，日均加油量为吨，占日销量的 分之。其中最大的客户为，日加油量为吨。

5、便利店

本站便利店属高级/标准/机油店，销售类种商品，日均营业额销量最大为品种，主要客户为。

6、设备及自动化

有台个，罐

容立方米，柴油罐个，罐容立方米；

支付方式；安装视频监控系统情况，安装联网报警系统情况；使用或

安装液位仪情况，实行自助加油机情况；油气回收改造、信息化系统建设情况。

7、五小文化建设

有党员动室为主要内容的加油站“五小建设”活动情况。重点介绍定置化摆放、设施配置、站内文化建设、机关关心基层情况

 做法或思路介绍（举例，穿插上述内容中）：

1、经营策略方面：如何应对竞争、提升销量、发展客户的……

2、提升效益方面：如何降低成本费用、科学组织排班的……

3、细节管理方面：如何做好安全、数质量、资金管理的，如何贯彻《规

范》、开展定置化管理的……

4、现场服务方面：如何提高服务质量的……

5、社区关系方面：如何与当地政府、新闻媒体、社区配合的……

6、企业文化方面：如何实施五公开、营造站内和谐氛围、稳定员工队伍的，机关如何深入基层的……

7、好的意见和建议…………

五、结束欢送

1、重要领导视察工作后，请领导与加油站员工合影或题字。

2、为领导开启车门：“感谢领导检查指导工作，欢迎下次光临”

**第二篇：西安公司加油站经理汇报**

西安公司加油站经理汇报模板

尊敬的我是咀头加油站的站经理王渭林。我代表全体员工欢迎各位领导检查指导工作！这是我们站的兼职计量员范媛。我站位于西安市长安片区韦鸣公路，于2024年8月4日开业；现有员工5人，其中站经理1人、兼职计量保管员1人、加油员3人；实行两班两运转。

我站今年油品任务量为2024吨。截止目前累计销售396.477吨，完成任务79%，日均销量4.4吨，人均销量79吨，柴汽比为1.8:1。

我站主要客户群是农用车、摩托车，平均每日有151辆小轿车，110辆柴油车进站加油。现有固定客户家，其中最大的客户为一辆沙石车，日加油量为0.2吨。我站今年的工作思路是：

一、以开展客户圈线建设和劳动竞赛为抓手，细分任务到人，严格薪酬分配，强化服务，全员促销，锁定客户，提高效率，扩大轻油和非油销售，积极推进三大战略，确保完成各项销售指标。

二、强化岗位责任心教育和技能培训，通过积极开展“庆双节迎两会优质服务”活动、岗位风险“一口清”活动，落实标准站创建“24字”要求，严守“三条红线”，提高加油站精细化管理水平。

三、认真落实“四清楚、三必访、三个一”工作要求，完善“五小”建设，实行站务公开，全面推进“家”文化主题建设，营造站内“敞亮公开、协作奋进、温馨和谐”的工作氛围。

各位领导请往这边走，这是我站的便利店。咀头加油站便利店，开业于2024年9月1日。营业面积35平方米，主要经营昆仑润滑油，目前日均销售额60元左右。

在商品陈列上，我们严格按照公司35度角的摆放规定，整齐划一，美观大方，每天安排人员打扫灰尘，使商品时刻保持干净、崭新。

在营销方面，我站主要采取了以下措施：一是细分任务到人，建立员工销售台账，月底进行考核，以此来调动全员销售积极性；二是本着“谁开发、谁受益”的原则，制定站内轻油、非油促销奖励方案，激励员工主动推销。

**第三篇：中国石油销售公司加油站经理资格认证管理办法(试行)**

中国石油安徽销售公司加油站经理

资格认证管理办法

（试行）

第一章 总则

第一条 为建设一支与国际水准销售企业相适应的加油站经理队伍，不断提高管理水平，持续推进精细化管理，落实集团公司“人才强企”战略，规范加油站经理的培训、考核和管理工作，特制定本办法。

第二条 加油站经理资格认证，是对加油站经理实行岗位管理，明确入职门槛，打通职业发展通道；是通过先进、适用的指标评价体系，用统一的评价标准，对加油站经理知识结构、专业技能、综合素质能力进行综合评估，科学评定等级。

第三条 加油站经理资格认证，对培养和建设一支政治素质好、社会责任感强、业务水平高、具有市场竞争能力、应变能力的加油站经理队伍，对提高加油站运行的效率效益，具有十分重要的意义。

第四条 工作原则

（一）顶层设计，分级实施。销售公司对资格认证体系进行顶层设计，安徽公司负责具体组织实施，地市公司配合执行。

（二）全面覆盖，公开公正。覆盖现任和后备加油站经理，认证结果进行公示，接受全体员工的监督。

（三）统筹安排，稳步推进。按照销售公司制定的工作方案，积极稳妥地开展认证工作，首轮初级认证、逐级认证结束后，实现认证的常态化。

（四）系统考核，共享成果。考核内容包括理论知识、实操技能和综合素质能力；其中，实操技能的考核部分直接采用技能鉴定结果。

（五）评聘分开，动态管理。认证资格是岗位聘任的前提，资格到期要重新参加认证。

第五条 本办法适用于安徽公司所属各分公司。

第二章 等级设置

第六条 加油站经理资格分初、中、高三个等级。第七条 初级加油站经理应具备的素质能力：

政治素质好、社会责任感强；能够熟练运用基本技能和专业技能完成较为复杂的工作；能独立处理工作中出现的问题；能够指导加油站员工进行工作或协助培训一般操作人员；具有良好的安全环保意识、市场竞争意识、效率效益意识、维护品牌意识；具有一定的组织领导能力、协调沟通能力、营销服务能力。

第八条 中级加油站经理应具备的素质能力：

政治素质好、社会责任感强；熟练运用基本技能和专业技能完成较为复杂的工作；独立解决加油站关键技能操作和工艺难题；在加油站技术攻关、工艺改革和技术改革方面有创新；能够组织指导加油站员工进行工作和培训初级资格人员；具有一定的资源分配能力；具有良好的安全环保意识、市场竞争意识、效率效益意识、维护品牌意识；组织领导能力、协调沟通能力、营销服务能力。

第九条 高级加油站经理应具备的素质能力：

政治素质好、社会责任感强；熟练运用基本技能和专业技能完成复杂的工作；独立解决加油站高难度的技术操作和工艺难题；在加油站技术攻关、工艺革新和技术改革方面有创新；在加油站管理领域有先进做法；能够组织开展技术改造、技术革新和进行专业技术培训；具有较好的资源分配能力；具有良好的安全环保意识、市场竞争意识、效率效益意识、维护品牌意识；具有优秀的组织领导能力、协调沟通能力、营销服务能力。

第十条 初、中、高三级资格通过认证考评体系量化考核，分级确定。

第三章 职责分工

第十一条

安徽公司主要职责是：

（一）负责制定认证实施方案。

（二）负责认证申报及资格审查工作。

（三）负责组织理论知识和实操技能培训。

（四）负责组织理论知识和实操技能考试。

（五）负责组织中、高级综合能力考评，做出认证结论。

（六）负责制定使用认证资格的管理办法。

（七）负责认证人员聘用、推荐交流、动态管理工作。成立安徽公司加油站经理资格认证工作领导小组，成员为公司领导班子成员；下设办公室，办公室成员由各业务处室负责人组成。办公室定期向领导小组汇报工作。

第十二条

各分公司主要职责是：

（一）负责对资格认证工作的动员宣传工作。

（二）负责组织认证报名工作。

（三）负责组织远程培训学习、集中培训。

（四）负责配合鉴定站做好现场考核（试）工作。

（五）负责组织初级综合能力评价，做出认证结论。

（六）负责做好资格认证其他各项工作。

成立分公司加油站经理资格认证工作领导小组，成员为分公司领导班子成员；下设办公室，办公室成员由各业务部门负责人组成。办公室定期向领导小组汇报工作。

第四章 资格申报

第十三条 申报条件

（一）初级：已取得加油站操作员中级及以上职业资格的现任加油站经理。

（二）中级：已取得初级加油站经理资格两年以上的现任加油站经理。

（三）高级：已取得中级加油站经理资格3年以上并取得加油站操作员高级及以上职业资格的现任加油站经理。

第十四条 鼓励机关人员参加加油站经理资格认证。

（一）初级（具备以下条件之一）1.主办岗位； 2.具有助理职称。

（二）中级（具备以下条件之一）1.主管岗位； 2.具有中级职称；

3.具有技师及以上职业资格。

（三）高级（具备以下条件之一）1.高级主管及以上岗位； 2.具有高级职称。

第十五条 其他人员参评资格参照第十四条相关条件。第十六条 首轮认证的资格年限执行以下条件：

（一）取得初级加油站经理资格，并在加油站经理岗位上工作5年以上，可参评中级。

（二）取得中级加油站经理资格，具备加油站操作员高级及以上职业资格，并在加油站经理岗位上工作8年以上，可参评高级。

第十七条 后备加油站经理可参加初级加油站经理资格认证。

第十八条 破格申报

具备以下条件之一的初、中级加油站经理，可破格申报高一级资格认证：

（一）在加油站经营管理方面，总结出先进、适用的做法并广泛传授应用的；

（二）在加油站技术改造、技术攻关、技术革新中作出突出贡献的；

（三）获得国家级一类竞赛（国家有关部委、行业、集团公司联合组织的跨行业、跨地区竞赛）前五名和国家级二类竞赛（行业、集团公司牵头，与国家有关部委联合组织的同行业、跨地区竞赛）前三名的，安徽公司级竞赛第一名的。

第十九条 参加认证人员，发生安全环保责任事故、重大质量计量责任事故、重大新闻事件和重大违纪违规案件的，两年内不得参加高一等级的资格认证申报。

第二十条 高级加油站经理资格认证数量由销售公司实行指标调控，中级加油站经理资格认证数量由安徽公司实行指标调控。

第五章 认证工作管理

第二十一条 资格认证工作遵循“培训与资格认证相分离”的原则，实行统一标准、统一教材、统一培训、统一认证、统一发证（五统一）的制度。

第二十二条 认证工作分为培训、考核（试）、认证三个环节。

第二十三条 培训

（一）理论知识培训。主要以远程培训形式进行。设置油品基础知识、HSE知识、现场管理与服务、营销与客户管理、油品业务（计量、质量）、非油品业务、加油卡业务、设备管理与维护、财务知识、信息系统、企业文化、人力资源管理、管理沟通、团队建设、加油站媒体应对等15门课程，40个学时。

（二）实操技能培训。内容为加油站操作员中级、高级职业资格所对应的实际操作项目。

第二十四条 理论知识考试。直接纳入鉴定考试序列。由各单位鉴定站按照鉴定考试流程，组织现场考试，参评人员在规定的时间和地点参加考试，80分以上为合格。考试成绩进行公示，有效期两年。

第二十五条 实操能力考核。直接使用加油站操作员技能鉴定结果。

第二十六条 理论知识考试和实操能力考核合格后进入认证环节。机关及其他参评人员，没有实操技能鉴定结果的，要在一年内取得相应的鉴定考核结果。

第二十七条 认证

（一）组织综合能力评价

按照《加油站经理资格认证综合能力评价表》内容，制定评价细则及方式，成立5-9人的综合能力评价小组，由有关领导、相关部门及专家组成，评价小组成员对亲属、师生、师徒等实行回避制度。其中：

初级：本人提交述职报告，不组织面试，评价得分在60分以上为合格。

中级：本人提交述职报告，由各分公司组织答辩，在指标调控范围内，评价得分在80分以上为合格。

高级：本人提交述职报告，由安徽公司组织答辩和综合能力评价。

（二）公示。根据考核（试）成绩和综合能力评价结果，确定认证等级，公示认证结果。

（三）发证。认证合格人员的相关资料，由公司上报销售公司备案，并由销售公司核发资格证书。

第二十八条 首轮认证结束后，加油站经理资格认证工作原则上每年组织一次，每年10月份安徽公司上报本认证结果，11月份销售公司核发证书。

第六章 资格使用及管理、第二十九条 初级认证同时为上岗资格，新上岗加油站经理须具备初级资格。现任加油站经理要在规定限期内取得初级资格证。

第三十条 资格证书三年有效，到期须重新参加本等级的认证。

第三十一条 《加油站经理资格证》证书如在有效期内遗失，可向所在单位人事部门提出补办申请。

第三十二条 建立和完善激励约束机制，将加油站经理资格同选拔使用、聘任上岗、考核评价、薪酬待遇、津贴补贴、成长发展挂钩，作为重要依据。

第七章 附则

第三十三条 本办法由安徽公司人事处负责解释。第三十四条 本办法自印发之日起实施。

**第四篇：加油站经理汇报**

加油站站经理汇报模板

尊敬的各位领导好：

我代表xx加油站全体员工欢迎各位领导莅临我站检查指导工作！我是站经理，叫XXX。这是我们站的核算员xxx

xx加油站隶属xx分公司；我站位于xx省xx市xx县xx镇xx村（xx公路旁10公里处），于2024年10月1日开业，占地面积2680平方米，罩棚面积680平方米；是全资型加油站。现有员工4人，日销量2.5吨，柴汽比为1：1。

我站的主要特色：

1、免费为加油车辆加水；

2、为客户准备了开水，增设了饮水处。

3、我站周边都是农田，故农忙时农用油会有大幅度的增加。

4、目前我站周边暂无商品便利店，可增设非油品销售，提高我站收入水平，同时也能提高车辆进站率。

我站去年10—12月零售量为174.072吨，日均销售为2吨，其中汽油97吨，柴油77吨，（其中柴油断档70天）柴汽比为1：1。今年零售量（到3月20日止）累计为200.73吨，其中汽油118.347\*吨，柴油82.383吨，柴汽比1：1.3。与去年同期相比，我站今年日平均零售量增/降幅为15%。我们站所处的xx县范围内还有xxxx加油站4座，分别为xx、xx、xx、xx加油站，我们这几站目前共占据了该地区市场约38%的份额。

我站周边有社会加油站2座，（往xx方向有一座加油站距我站2公里左右，位于xx镇路口旁，再往前10公里处又有一座加油站位于xx农场旁）xxx加油站 1座。（往xx方向13公里处）其中，对我站影响较大的竞争对手为我们公司的xx加油站，占地面积约为2024平方米，罩棚面积约为480平方米，日销量约3.5-4.5吨，柴汽比1.8：1，主要客户为出城私家车及xx、xx方向车辆；对我站的影响主要体现在地理位置方面。

我站主要面向周边农业客户群，平均每日有45辆小轿车，100辆左右柴油车进站加油。现有固定客户3家，主要为农业客户，日均加油量为0.8吨，占日销量的三分之一

我站现有员工4人，其中站经理1人，核算 员1人，加油员2人。经理月收入约1500元，其他管理人员约1100元，加油员约900元。我们站的营业高峰时段7：00到8：30，该时间段采取一管理人员带一加油员倒班制度。

我站有4台加油机，4把93#汽油汽油枪，4把0#柴油枪；油罐4个，总罐容120立方米，其中汽油罐2个，罐容60立方米，柴油罐2个，罐容60立方米。

在上级公司正确领导下，我会带领全站员工坚定不移发展本站油品及非油业务，坚持不懈完善每个细节。力挣把三联加油站打造成合格的三星级加油站！

中国xxxxxxx加油站

2024年3月20日

**第五篇：加油站经理汇报**

文昌加油站经理汇报模板

尊敬的各位领导大家好：

我代表文昌加油站全体员工欢迎各位领导莅临我站检查指导工作！我是加油站经理张明志，这是我站综合员娄亚玲。

各位领导，我们现在已经进入加油站现场，请您勿接打手机，注意过往车辆，谢谢！

下面由我向各位领导介绍文昌站的基本情况：

文昌站隶属中国石油宁夏银川销售分公司西夏区，属于租赁类型二类加油站，租赁期10年，占地面积4200平方米，去年销售油品顿，非油收入万元，日均销售顿人，均销量顿。柴汽比9:1，主要客户群体为散户和固定客户。

今年的销售目标是油品.500顿，非油收入万元，上边年销售油品顿，其中汽油顿，柴油顿，同比增长，非油收入万元，同比增长，卡销比30%。

我站现有员工11人，分为三班次，每天实行三班二运转，合同化员工月收入2500元左右，市场化员工月收入1500元左右。我站的主要特色因受交通限制，以夜间销售为主，各位领导，以上是文昌站的基本情况。

各位领导这边请：

这是我站昆仑好客便利店于2024年4月1日开业，营业面积25平方米。属于机油店，实行24小时营业，共销售十大类，种

商品，今年我站的非油目标是万元，已完成万元，日均营业额是万元，销售商品是烟和饮料，占营业额的70%。各位领导这边请：

这是我站的交接班室和文化活动室，这是我站巡检牌，情绪看板，站务公开栏，图书柜，通过巡检牌可以了解当天各种设备的运行和检查情况;站务公开栏，一目了然反应出我站的水、电费以及工资奖金发放情况和小食堂的开支情况；图书柜便与员工业余时间学习，充实生活。

各位领导，下面请您到加油区检查指导（加以手势）：

这是我站的加油现场，加油现场过往车辆较多，请您注意安全。公司推行加油站安全目视化管理，安装了油品导视牌，油号标牌，立柱警示牌、防撞柱，减速带，为确保安全经营，我站配置了视频监控系统，我站主要经营90#、93#汽油和季节性柴油，我站共有5具油罐，总罐容150立方米。

我站客户群体主要以散户为主，日均进站车辆290辆左右，现有固定客户8家，主要有赛马水泥厂，二民院等，日均加油量为5吨左右，占日销量的1/4，我站针对加油、卸油、加错油、油品的数质量等五个关键点制定有相应的应急预案，每天班前开展一次安全经验分享，每周开展一次应急预案及操作规范的演练，不断提高员工技能素质，现在我站已有三名员工取得加油操作职业技能证书。

尊敬的各位领导，我们将继续按照公司精细化管理的要求，以多加一升油，少华一分钱为抓手，千方百计扩销增效，努力确保今年目标任务的完成，文昌站的汇报就到这里，恳请各位领导留下宝贵意见（鞠躬致谢）。

请各位领导与我们加油站员工合影留念。

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！