# 加油站工作总结范文(热门11篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-06-01

*加油站工作总结范文120xx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...*

**加油站工作总结范文1**

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，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。

**加油站工作总结范文2**

20\_\_年武威分公司的经营工作在公司领导的正确领导下，在各相关处室的大力支持和配合下，工作开展顺利，成绩振奋人心，现将有关状况汇报如下：

20\_\_年工作回顾：

(一)零售管理工作水平不断提升，零售销量实现跨越式增长

加油站始终是我们公司提高销量、稳步发展、展示形象的支柱，因此我们始终把加油站的促销增量作为加油站管理工作的首要目标，把加强加油站经营管理作为最主要的手段。今年以来，我公司多措并举，不断学习摸索、实践创新了加油站的管理方法，透过努力我公司的零售完成状况取得了可喜的成绩，实现了跨越式增长，提前超额完成了省公司下达的任务目标，为甘肃公司扩销增量做出了重要贡献。

1、今年初我公司制定了加油站管理制度，加强对加油站的检查监督力度，采取了现场检查、监控检查、突击抽查相结合的方式，保证了每周下站一次的检查力度，根据省公司制定的每月检查计划，分别对站内的站容站貌、经营管理、安全管理、财务管理、IC卡管理等各方面资料进行详细的检查，保证检查时不留死角。检查中将发现的问题拍照留档，并在月底建立加油站督查简报督促问题的整改，这些措施一方面规范了加油站的日常管理，另一方面也为促销增量工作打下了基础;

2、针对加油站设施落后的问题，我公司多次向省公司申请对其进行改造提升。今年分别对加油站发电机进行更换，油罐塌陷、罩棚脱落等相继进行了改造，有利于加油站日常工作的开展，能够说形象的提升必须程度上是提高了顾客对我公司加油站的认知度，从而促进了销量的提升;

3、用心协调经营管理处，保证加油站的油品供应。我公司长期从酒泉和青海两地调配油品，路途遥远、突发状况多;加之加油站本身销量具有季节性和不确定性，导致油品需求量时时变化，不能很好地满足加油站的需要。对此，我公司一方面关注加油站的库存状况，预测市场需求的变化，指导加油站把握销售节奏，给出合理的要油推荐，协调经营处为加油站配送油品;另一方面，用心协调武南油库的正常使用。目前，武南油库基本上能到达满足客户的需求量。

4、做好非油品、IC卡、翼支付、小额配送等工作，争取到达油非互动、油卡互促的目的。非油品是加油站提高销量的重要武器，我公司始终把非油品工作放在重要的位置，要求凡是新开的加油站，能够到达开设便利店要求的务必配备非油品项目。IC卡项目今年以来，开始逐步进入正规化，已成为吸引顾客、资金的重要手段。小额配送工作截至今年11月底共配送油品2526吨。翼支付活动已吸引很多电信客户来我加油站消费，效果理想。

正是因为零售管理工作水平的不断提升，才使得零售销量实现跨越式增长。20\_\_年截止9月份我公司经营加油站4座，10月份新增加油站1座，目前共有5座加油站。虽然公司在营站数有限，但单站的销售潜力十分可观，宁福站今年上半年就跻身万吨站行列，三兴站也到达年销量吨的标准，这些成绩在全省加油站排行中均名列前茅。截至11月底，我公司加油站已完成零售量30893吨，非油品完成销售元，分别完成了全年30000吨零售任务的102%和非油品154万元任务的107%;其中油品零售量比20\_\_年增长了51%，非油品销量比20\_\_年增长了124%。

(二)加强协调武南油库正常运营，精细管理不断规范经营工作迈上新台阶

由于武南油库的正常运营，直分销业务方面的资源调配力度较去年有了突飞猛进的提升，同时由于资源偏紧造成的调配困难也不断加大，这要求我们对调配资源的精确度和大局意识务必加强。今年我公司加大了对武南油库的协调力度，使其能够正常使用。截止武南库累计卸油530车次，进油24544吨，累计付油24324吨。正是由于武南库的正常使用，在很大程度上及时配给了加油站的油品供应，缓解了我公司直分销业务开展难的不利局面，降低了物流运输成本，提高了我公司经营工作的水平，为我公司业务的开展、促销增量带给了有力保证。

与此同时，我公司用心配合经营管理处做好资源要货计划、二次物流配送安排、运费的测算结算、经营报表统计及油库管理等工作，逐步建立完善了各种台帐和规范，加强了经营工作的精细化管理，经营工作迈上新台阶。

20\_\_年工作思路：

加强对加油站的检查、指导力度，从硬件方面给予全力支持，在软件方面给予严格管理，继续加强对促销增量的考核力度，不断促进零售工作各方面的发展。

**加油站工作总结范文3**

又一个月过去了，感觉时间飞逝般的告别了金秋十月，泰莱片区在十月份做了以下工作：

>一、10月份的主要经营管理工作：

1、经营情况：

10月份各加油站销售情况：三站10月份销售93#汽油60吨，97#汽油吨，柴油吨；中海站销售汽油吨，柴油吨（因前期停业整顿，10月x日开始营业）；十一站因修路一直在停业中。

2、管理情况：

泰莱片区在十月份积极配合公司领导协调各级关系，使中海站于10月x日重新营业。

因三站地理位置的特殊性，国庆期间汽油销量大增，三站狠抓优质服务工作，能在最短的时间内给客户加注油品，缩短了客户的等待时间。

>二、安全管理工作：

为保障国庆期间各加油站的`安全，片区经理及业务主管增加巡站次数，及时了解一线经营情况，发现问题迅速解决，为各项优质服务的顺利实施排除困难，并实行不定期检查及夜间抽查，杜绝了脱岗、睡岗现象的发生。

>三、11月份的工作打算：

1、做好员工思想工作，加强员工培训工作

2、端正服务态度，提升服务形象，提高服务水平，以较好的油品质量和优质的服务态度增加客户满意度，尽最大努力留住老客户，增加新客户。

3、及时考察了解市场动向，掌握市场行情，准确掌握当前市场动态，积极抢抓机遇，适时调整油品的销售策略，提升各加油站销量。

4、安全方面，我们要严格执行各项安全规章制度，不断加强员工的安全防范意识，坚决杜绝各类事故的发生。

**加油站工作总结范文4**

回首一年来的工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多的时间写工作总结，年底了，静下心来总结今年工作中的得失，检查自己的获得成绩和不足，为明年的工作做好安排和计划。因此，本人就这一年的工作小结如下：

>一、思想方面

自从20xx年进入中石化，在单位领导和站长的精心培育下，通过自身不断努力，无论思想上、学习上还是工作上，都取得较大的收获。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加油站相关规章制度，认真执行上级按排的工作和任务;学习上，认真学习，刻苦钻研，对油站各方面都深入了解，积极参加各种交流和培训，在此期间获得中级工证书和省计量证。

>二、工作方面

围绕公司零管部的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务，总结以下三点经验：

1.认真负责：不管什么行业，什么职位，我认为做事做人都要认真负责，做加油员更要如此，加油员对自己不认真就是对公众生命的不负责、对国家财产不负责。

2.团结互助：加油站工作的正常运行和加油站各位员工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,都要实事求是及时反应，多方援助、灵活处理;不要不理不睬、置之不理。

3.沟通交流：员工与员工要加强沟通，因为员工不是一个人在工作，而是一个团队在工作，一个人工作不到位会影响整个团队情绪;员工与顾客也要加强交流，不要理解错误、不要自以为是，一定要问清楚对方要什么、要多少，以免产生不必要的麻烦和损失。

>三、管理方面

自从当了主管以后，主要是分配和督促各员工的工作，其次就是以身作则从以下三方面带动员工积极展开工作：

1.吃苦耐劳、认真负责，积极带动员工做好油品销售，提高加油站各油品的销量;

2.热情服务、真诚对待每一位顾客，争取获得更多顾客对中石化品牌的认可;

3.组织员工学习、了解油站安全隐患，提高员工安全防范意识，做到促销量保安全;

一年来积累了一些小经验也取得了一定的成绩,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，争取尽快提升到另一级别。

**加油站工作总结范文5**

时光的流逝可能会使许多记忆渐行渐远，渐渐模糊，但20xx年这几个字，却深深地烙进了勐拉加油站的集体记忆，因为20xx年是勐拉加油站发展进程中很不寻常、很不平凡的一年，也是一个注定要在加油站史册上写下浓重笔墨的年份。石油石化受20xx年的金融危机影响后，20xx年的石油石化市场成为变化多端的年份，加油站成品油的销售经历着严峻的考验，然而，我们依然在峰回路转中写下了绚丽篇章。

>一、 20xx年目标、任务完成情况

20xx年公司给勐拉加油站总共下达了2518吨的轻油销售任务和吨润滑油任务，20xx年勐拉加油站完成轻油销售吨，超指标吨，比去年的吨增加吨，增长率为，其中93#轻油完成吨，0#柴油完成吨。

其中93#汽油的销售比重占总销售的，润滑油销售吨，欠任务吨，比去年的吨增加吨，增长率为。

6至12月勐拉加油站发105张IC前，IC卡充值金额为1240400元，比公司下达的295万元欠1709600元，持卡比例为，比往年的持卡比例有了大幅度的提高。非油品销售主要以香烟、燃油宝和水，20xx年非油品销售达元，其中，燃油宝销售1560元，香烟销售元，占非油品销售的，非油品销售逐年提高。

>二、20xx年的主要工作

1、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。

6月份开始，勐拉加油站（6月份正式发IC卡）利用发IC卡的方式来稳定老客户，同时积极发展新客户，并取得了一定成效。

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，积极发展新客户，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1000升，较好地控制住了油品销售量。

对内，我们积极开展“比、学、赶帮超”活动，形成“在学中比、在比中帮、在帮中赶、在赶中超”的氛围，逐步把“比、学、赶、帮、超”活动引向深入。全面提高加油站服务质量和服务水平。夯实加油站基础管理，提升零售员工队伍整体素质，树立中石化品牌形象，达到以服务提升经营质量，以服务实现扩销增量，量利双赢的目的。

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。

2、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“我要安全”“百日安全无事故”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，严格执行安全的制度管理，如；禁止向塑料桶加油、摩托车下车加油等；

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，对设备进行“四定”管理，重保养、重维护、重防范，确保设备设施的正常运行。

3、规范管理工作

以《加油站管理规范》为蓝本，建立以检查和指标完成的考评制度，对零售指标完成情况、客户管理、油品管理、HSE管理设备设施管理、员工形象等进行规范化管理。采取内部检查、公司季度检查和神秘顾客暗访相结合来考评员工。并以“加油八步法”为主要内容，规范员工的加油操作。

对加油站实施标准化管理、统一规范、统一设置、提升管理水平。另外，为了进一步加强加油站的执行力，提高加油站的管理水平，在省公司的统一安排下于20xx年11月初到江西南昌参加站长培训，为加油站的规范化管理和加油站团队建设打下坚实基础。

>三、20xx年面临的新形势

1、优势分析

（1）、最近两年香蕉、橡胶的价格较好，勐拉地区大量扩大其产业，拉香蕉的车辆逐年增多，勐拉地区的油品需求量也逐年增多。另外，勐拉地区的摩托车、轿车逐年增多，其市场潜力较大。

（2）蛮金二级公路的修建，加大了金平地区0#柴油的需求量，积极与二级路施工方的联系、沟通成为提高加油站销售量的又一新举措。20xx年勐拉加油站将修建便利店，成为汽车休闲的驿站，我们可以将借此机会提高服务质量，加大油品、非油品的销售量。

（3）、我站可以依托IC卡，加大IC卡的宣传力度，结合中石化的品牌服务，提高服务水平，稳定老客户的同时积极发展新客户，对新、老客户进行动态管理，加强与客户的沟通、了解，促进加油站的油品与非油品的销售。

2、劣势分析

（1）、距离勐拉加油站3公里处的平安加油站，平安加油站平均每天的销售在20xx——3000升，其油价比我们低元，特别对部分客户进行优惠政策（元/升），还时常搞促销活动（送水、电饭煲等），另外，平安加油站常年搞积分活动，每加一升油为一分，当加油达到一定数量时就可以兑换相应的奖品，若加1000升油就可以兑换500元的现金，对勐拉加油站的成品油销售影响较大。

（2）、由于金水河加油站主要进中石油、中石化两家油，其油质与勐拉站没有太大的差异，加之金水河地区离勐拉也有公里，致使原有金水河地区的客户流失较大，从而极大地影响了我站的成品油销售量。

（3）、由于我站地理位置的局限性，大车进出不方便，致使许多拉香蕉的大车大部分到锦丰南、北站加油，这对我站销量的提高有一定的影响。

（4）、由于勐拉加油离油库较远，还有金平至勐拉的路段正修二级路时常堵车，到20xx年12月正常通车，致使油品不能及时送达，93#汽油时常出现脱销现象。

>四、20xx年新目标、新任务、新措施

20xx年公司下达了新的任务，公司下达指标也比往年增加许多，对加油站站长的考核力度进一步加大，轻油、非油品、零配、润滑油及加油站的管理等也成为站长的考核的对象。20xx年，加油站的经营管理任重而道远。

面对20xx年新任务、新目标，我们将采取新措施：

（1）加强面对市场竞争，不依靠价格战，而要细分用户群体，实行差异化营销，针对今年公司下达的经营指标，将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。

（2）强化服务意识，提升营销服务质量。

面对20xx年的严峻形势，我们一如既往地执行“服务管理年”的策略，以服务带动销售靠管理创造效益。

（3）追踪对手动态，加强自身竞争实力。

对于内部管理，作到请进来，走出去。认真市场分析，密切跟踪市场动态，盯市场、盯销售、盯资源运输，提高IC卡消费比例，扩大长城润滑油及非油品的销售。

（4）注重团队建设，充分发挥每个成员的积极性，才能。

群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”两者紧密结合，确保20xx年公司下达各项经营指标的顺利完成。

日月如梭，无论收获多与少，是喜还是忧，20xx年的页章已经翻过去了。驻足岁末，凝望20xx年，新年的洪钟即将敲响，又一个新的年轮即将开始运转，满怀期望地酝酿新的筹划。

**加油站工作总结范文6**

时光的流逝可能会使许多记忆渐行渐远，渐渐模糊，但20xx年这几个字，却深深地烙进了勐拉加油站的集体记忆，因为20xx年是勐拉加油站发展进程中很不寻常、很不平凡的一年，也是一个注定要在加油站史册上写下浓重笔墨的年份。石油石化受20\_年的金融危机影响后，20xx年的石油石化市场成为变化多端的年份，加油站成品油的销售经历着严峻的考验，然而，我们依然在峰回路转中写下了绚丽篇章。

>一、20xx年目标、任务完成情况

20xx年公司给勐拉加油站总共下达了2518吨的轻油销售任务和吨润滑油任务，20xx年勐拉加油站完成轻油销售吨，超指标吨，比去年的吨增加吨，增长率为，其中93#轻油完成吨，0#柴油完成吨。其中93#汽油的销售比重占总销售的，润滑油销售吨，欠任务吨，比去年的吨增加吨，增长率为，。6至12月勐拉加油站发105张IC前，IC卡充值金额为1240400元，比公司下达的295万元欠1709600元，持卡比例为，比往年的持卡比例有了大幅度的提高。非油品销售主要以香烟、燃油宝和水，20xx年非油品销售达元，其中，燃油宝销售1560元，香烟销售元，占非油品销售的，非油品销售逐年提高。

>二、20xx年的主要工作

1、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。

6月份开始，勐拉加油站（6月份正式发IC卡）利用发IC卡的方式来稳定老客户，同时积极发展新客户，并取得了一定成效。

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，积极发展新客户，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1000升，较好地控制住了油品销售量。

对内，我们积极开展“比、学、赶帮超”活动，形成“在学中比、在比中帮、在帮中赶、在赶中超”的氛围，逐步把“比、学、赶、帮、超”活动引向深入。全面提高加油站服务质量和服务水平。夯实加油站基础管理，提升零售员工队伍整体素质，树立中石化品牌形象，达到以服务提升经营质量，以服务实现扩销增量，量利双赢的目的。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。

2、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“我要安全”“百日安全无事故”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，严格执行安全的制度管理，如；禁止向塑料桶加油、摩托车下车加油等；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，对设备进行“四定”管理，重保养、重维护、重防范，确保设备设施的正常运行。

3、规范管理工作

以《加油站管理规范》为蓝本，建立以检查和指标完成的考评制度，对零售指标完成情况、客户管理、油品管理、HSE管理设备设施管理、员工形象等进行规范化管理。采取内部检查、公司季度检查和神秘顾客暗访相结合来考评员工。并以“加油八步法”为主要内容，规范员工的加油操作。对加油站实施标准化管理、统一规范、统一设置、提升管理水平。另外，为了进一步加强加油站的执行力，提高加油站的管理水平，在省公司的统一安排下于20xx年xx月初到江西南昌参加站长培训，为加油站的规范化管理和加油站团队建设打下坚实基础。

>三、20xx年面临的新形势

1、优势分析

（1）、最近两年香蕉、橡胶的价格较好，勐拉地区大量扩大其产业，拉香蕉的车辆逐年增多，勐拉地区的油品需求量也逐年增多。另外，勐拉地区的摩托车、轿车逐年增多，其市场潜力较大。

（2）蛮金二级公路的修建，加大了金平地区0#柴油的需求量，积极与二级路施工方的联系、沟通成为提高加油站销售量的又一新举措。20xx年勐拉加油站将修建便利店，成为汽车休闲的驿站，我们可以将借此机会提高服务质量，加大油品、非油品的销售量。

（3）、我站可以依托IC卡，加大IC卡的宣传力度，结合中石化的品牌服务，提高服务水平，稳定老客户的同时积极发展新客户，对新、老客户进行动态管理，加强与客户的沟通、了解，促进加油站的油品与非油品的销售。

2、劣势分析

（1）、距离勐拉加油站3公里处的平安加油站，平安加油站平均每天的销售在202\_--3000升，其油价比我们低元，特别对部分客户进行优惠政策（元/升），还时常搞促销活动（送水、电饭煲等），另外，平安加油站常年搞积分活动，每加一升油为一分，当加油达到一定数量时就可以兑换相应的奖品，若加1000升油就可以兑换500元的现金，对勐拉加油站的成品油销售影响较大。

（2）、由于金水河加油站主要进中石油、中石化两家油，其油质与勐拉站没有太大的差异，加之金水河地区离勐拉也有7、8公里，致使原有金水河地区的客户流失较大，从而极大地影响了我站的成品油销售量。

（3）、由于我站地理位置的局限性，大车进出不方便，致使许多拉香蕉的大车大部分到锦丰南、北站加油，这对我站销量的提高有一定的影响。

（4）、由于勐拉加油离油库较远，还有金平至勐拉的路段正修二级路时常堵车，到20xx年12月正常通车，致使油品不能及时送达，93#汽油时常出现脱销现象。

>四、20xx年新目标、新任务、新措施

20xx年公司下达了新的任务，公司下达指标也比往年增加许多，对加油站站长的考核力度进一步加大，轻油、非油品、零配、润滑油及加油站的管理等也成为站长的考核的对象。20xx年，加油站的经营管理任重而道远。

面对20xx年新任务、新目标，我们将采取新措施：

（1）加强面对市场竞争，不依靠价格战，而要细分用户群体，实行差异化营销，针对今年公司下达的经营指标，将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。

（2）强化服务意识，提升营销服务质量，面对20xx年的严峻形势，我们一如既往地执行“服务管理年”的策略，以服务带动销售靠管理创造效益。

（3）追踪对手动态加强自身竞争实力对于内部管理，作到请进来，走出去。认真市场分析，密切跟踪市场动态，盯市场、盯销售、盯资源运输,提高IC卡卡消费比例，扩大长城润滑油及非油品的销售。

（4）注重团队建设，充分发挥每个成员的积极性，才能。群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”两者紧密结合，确保20xx年公司下达各项经营指标的顺利完成。

日月如梭，无论收获多与少，是喜还是忧，20xx年的页章已经翻过去了。驻足岁末，凝望20xx年，新年的洪钟即将敲响，又一个新的年轮即将开始运转，满怀期望地酝酿新的筹划。

**加油站工作总结范文7**

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吨，超前完成了公司制定的营业额1807吨全年任务的吨。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。

**加油站工作总结范文8**

光阴似箭，晃眼一瞬间上半年的工作已经过去了，在这里，我将锦山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：

锦山加油站20XX年XX月XX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：

20XX年初，德龙运输车队加入，周边矿业开工，用油量比较多，这也是我站的一个优势。

20XX年12月30日我站改建后开业，为了提升销量，我也经常走访我站的老客户，发现新客户。

>3、对于客户的管理

我站处于乡镇，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“中国石油加油卡”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、20XX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油情的理念。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星级站。

**加油站工作总结范文9**

随着一轮新日的升起，我们迎来了20xx年，在公司领导的亲切关心和片区领导的大力支持下，以强化内部管理，提高服务质量为重点，以提高积极效益为中心确保加油站安全生产无隐患为目的，一年来，在加油站全体员工的积极努力下，我站站容站貌，规范服务，以及员工素质都有很大的改善，内部管理水平得到全面提高，全面贯彻落实公司的各项规章制度及工作要求，各项工作均有所发展。在此我向公司领导及全体同事表示最衷心的感谢，因为你们的协助才能使我在工作中得心应手，也因为有你们的帮助，我才较好的完成了各项工作任务。同时，也找出自身存在的不足与差距，从而更好的为今后的工作打好基础。下面我就对这一年来的工作做以总结并对今后的工作做以安排：

>一、经营情况

20xx年截止11月我站共销售各类油品吨.其中汽油吨，占销售的，柴油吨，占销售的。汽柴比1:年截止11月我站共销售非油元，其中油非互动元。纯非油元。

>二、内部管理

加油站是我接手的站，我亲自参与了加油站的改造及验收的全过程，可以说是倾注了我所有的心血和热情的油站。从加油站开业起，我就尽可能的坚持在加油现场，吃住在站里，带领员工为顾客提供优质主动的服务，从而确保了加油站在大柳塔树立起良好的品牌。今年夏季由于成品油价格不稳定，国内市场经济疲软，加之周边厂矿的停业整顿，道路改道，站内销量下降较大，销售压力也很大。同时也因为20xx年是公司“为民服务创先争优”年，所以在提高加油站销量方面，我是从规范服务，为民服务抓起的。在平常工作中我要求每位员工在交接班前首先要整理好自己的仪容仪表、要统一着装，在接班后要灵活使用加油“八步法”，做到“车道人到、来有迎声、问有答声、去有送声”。再者要求员工要把加油机、营业室、付油区和便利店等服务现场的各种商品、物品摆放整齐美观，地面、墙壁、门窗等设施要保持整洁干净，为顾客营造一个了良好的加油环境。另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，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。尽可能的满足顾客的各种需求。

>三、安全管理

安全是加油站经营工作的前提和保障，也是衡量一个加油站管理者素质的硬指标。所以在日常工作中我随时都会对站内的.安全责任制落实情况，加油及卸油作业现场安全情况及设备状况等进行严格的检查，并及时整改存在的问题和隐患。并坚持做好日查、周查、月查。根据季节变化的对员工进行换季教育，从而确保加油站的安全生产。今年我站无一起安全等级事故发生。

>四.20xx年的工作思路：

在当今市场竞争如此激烈的环境下，要使一个加油站立于不败之地，首先要从加油站内部做起，加强员工规范服务意识，提高服务质量以及能够推出各种形式的特色服务，同样一定要给员工牢固树立“顾客就是上帝”的思想，其次，以客户为中心，根据客户需求以最大能力来满足客户，协调好与客户之间的关系，建立好客户档案，定期对客户进行走访，以勤补拙，主动出击。其次，在油品管理中要严格要执行业务流程和数质量管理，遵守经营纪律，不赊销、不短斤少量，严格认真执行油品管理制度。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，加强安全管理，确保设备安全作业，消除一切不安全因素，确保加油站经营工作安全开展。同时,要积极配合公司做好erp及电子帐表的工作，要确保上报数字准确率，把管理工作做精做细。并且,要做好非油品的销售工作,因为非油品是我公司与油品同等重要的一项工作,所以在13年我将带领全站员工互相学习,积累经验,争取将非油品工作做好、做强、做大。最后要积极落实公司、片区下达的各项任务、认真学习公司下发的文件精神。

20xx年的风帆已经扬起，一个美好的年轮即将呈现在我们面前，在新的一年，我们有许许多多的事情要做，有许许多多的任务要去完成，让我们齐心协力，开好局，起好步，把握机遇，励志扬鞭，精诚团结，以全新的姿态迎接新的挑战。

**加油站工作总结范文10**

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月年汽油销售吨，柴油销售吨，加油机共销售吨。完成全年任务的。20\_年同期汽油销售吨，柴油销售吨，共销售吨。20\_年加油机销售比去年同期少销售了吨（其中汽油多销售了吨，柴油少销售了吨。

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。

**加油站工作总结范文11**

20xx年7月，我来到了xxxxx分公司，先后在加油站、加油南站以及营业大厅工作。11月份，被调入零管部工作。在领导和同事们的指导和帮助下，我很快适应了所担负的工作，完成了上级下达的各项任务，回顾前一段的工作历程，我觉得自己不仅在政治素养上有很大提高，在业务上也积累了初步的工作经验，收获很大。现将有关情况总结如下：

>一、政治素养有了很大提高

近半年的工作历程，使我从一名学生转变为一名具有一定的政治素养和工作技能的xxxx员工，在这个过程中通过参加省公司的集中培训，通过学习遵守员工守则，使我初步了解了作为一名合格的新时代的员工所应该具备的基本的政治素养和道德情操，知道了集团公司“发展企业、回报股东、奉献社会、造福员工”的企业目标。特别是耳闻目睹了许多优秀员工的先进思想先进事迹，给了我深刻的启发和教育。他们所表现出来的爱岗敬业精神，焕发出来的工作热情，都给我树立了榜样，使我更加珍惜员工的光荣称号。增加了我忠诚石化事业，努力践行核心价值理念的自觉性。

>二、基本完成了领导赋予的各项工作任务

自调入零管部后，领导赋予我的主要工作是：零售经营分析、非油品经营分析、非油品销售报表、非油品月报、周报、简报以及神秘客户检查反馈问题的上报工作，销售竞赛评先上报和领导交办的其他工作事宜。在领导和同事们的指导和帮助下，通过个人的努力，我初步掌握了这些工作的基本技能，在工作中，我注意向老同志学习，做到不懂就问，虚心求教自担负工作以来我按时间、有质量的完成了任务，及时准确汇总上报各类分析和报表，注意收集资料，细心分析。在领导的安排下参加了许多对自己工作能力有帮助，能提高的活动，比如随同领导对公司辖区内各片区加油站夜查、巡查和督查工作。先后两次参加省公司有关非油品后台系统的培训和电子帐表的培训，使我的基本工作技能得到一定的拓展和提高。

>三、几个需要努力的方面

>20xx年来，虽然收获很大，同时也明显的感觉到自己还存在着许多需要改进和努力的方面：

一是要继续加强学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献的自觉性，而且处处用新时代的员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟；

二是要加强工作技能的学习，特别是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们有熟练符合市场要求的业务技能。就目前自己而言，参加工作的时间还很短，工作的熟练程度还有待提高，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。但是我相信有志者事竟成，在领导和同事们的指导和帮助下，我有决心有信心通过个人努力在业务技能方面百尺竿头，更进一步；

三是要注意虚心求教，我毕竟工作历程很短，经验不足，但是科里的所有同事都是我的良师益友，我恳切的希望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐；

四是增强团结和协作观念，团结就是力量，协作就有活力，我们零管部是一个大家庭，是一个有机的整体，我虽然年轻是个新人，我应该自觉加强协作精神，主动配合同事完成工作任务。

回顾近半年的工作，我觉得有许多值得深思和总结的地方，但是由于自己工作经验较少，总结的还不够全面，请领导给与批评指正。

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！