# 加油站工作心得体会5篇

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-06-04

*写心得体会可以让我更深入地思考问题，发现问题的本质，写心得体会可以让我更加自信，相信自己能够克服困难，下面是小编为您分享的加油站工作心得体会5篇，感谢您的参阅。时光飞逝，岁月如梭，眨眼间在中油加油站就已经度过了一年的时光，在中石化这个大家庭...*

写心得体会可以让我更深入地思考问题，发现问题的本质，写心得体会可以让我更加自信，相信自己能够克服困难，下面是小编为您分享的加油站工作心得体会5篇，感谢您的参阅。

时光飞逝，岁月如梭，眨眼间在中油加油站就已经度过了一年的时光，在中石化这个大家庭中，我学到了很多校园中学不到知识和技能，也享受到了中石化这个大家庭的温暖，同时也感受到人情冷暖和酸甜苦辣，从而使自己逐步的成长起来。在分公司的重点培训完之后，分公司按照应聘时候的志愿我回到了岑溪片区。

现在回想起来在培训的时候从加油员到卸油员，再到记帐员，最后是站长。学会这些工作的操作流程和基本要领并不难，但真正运用到现实生活和工作中，单单的理论怎么说都显得那么的苍白无力，但值得庆幸的是在高经理还不知道如何分配我的时候，经他再三详细的考虑，终于决定把我分到中心加油站，这就使得我从刘站长身上学了不少管理上的知识和做人做事的方法，他使我在挫折中慢慢成长。初到加油站时，我还是有许多的东西不懂，可能刚出社会的缘故吧!接触到每一件事都觉得新鲜的、有趣，但有时候更觉得自己幼稚。

“我要安全”活动开展以来，通过加油站传达贯彻省市公司和片区的实施方案，广泛发动，并多次召开站务会、班前会进行强调和动员，在站内形成了积极学习安全知识、人人参与安全讨论的热潮。通过学习，我从思想深处认识到了安全工作的重要性，转变了过去麻痹大意、无所谓的`思想，真正树立了“我要安全”、“责任在我”的理念。为什么我要安全?上级三令五申，加强安全管理，可是从事实情况看，全国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。

我们是加油站的一员，安全是我们的工作的重中之重，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。我的安全责任是什么?我如何保证安全?作为加油站的一员，我的首要责任，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，认真落实……

在加油站从事，完全属于危化行业，所以安全是首要的，作为加油站工作人员或者是管理人员，最基本的火源不能携带(打火机、火柴等易燃易爆的)，值得注意的是手机，别小看了手机，有的加油站人员习惯了，认为没有事，只要求别人不要打，自己却总是拿出自己的手机进行拨打或者接听，其实像拨打手机出事情的不是没有，我觉得要严格要求自己，也严格要求别人。为自己为家人着想。还有就是尽量穿工作服，石化或石油的工作服都是防静电的，所以尽量穿(虽然不是很好看，呵呵)。

另外就要严格遵守规定，不能丝毫怠慢，要知道你们工作在“炸弹”边上，时刻小心，白天如此，晚上也是。一是注意外界的因素，不乏分子的破坏，还有就是设备本身要定期检查，同时做好发生危险的扑救与预防工作，最后就是消防措施和物品的检查，保证都是可用状态，不能做形象工程。生命不可儿戏，总之一定要小心注意安全，防范于未然。

九天的学习时间，共学习了八种课程。总体上分为营销、非油品、站务管理三项，基本涵盖了作为一名加油站站长所需要的岗位技能 。通过这次学习，使我对未来的工作有了新的认识。在油品销售部分，通过系统的学习，科学地总结了加油站的营销策略，特别是“巢穴”的营销部分。它将全国各地成功加油站案例与油品销售理论相结合，生动形象地指出了我们未来工作的主要方向。借助这次销售公司花大力气、下大力度，对加油站进行全新包装改造的契机，如何打造成位于高速路司机的“巢穴”，成为摆在我们面前的首要问题。简单的说，在工作中我们要先分析客户，建立客户档案，发展具有代表性的客户，设立奖励制度，建立客户回访，完善服务功能，定促销鼓励消费。

妥当的营销方式，会给加油站带来是巨大的销售额，如果经营不善将会受到很大冲击。所以我会将学习到的营销策略运用到实际工作中，积极主动的开发客户，千方百计的培养他们的忠实度。

非油品的销售将会是未来我公司利润来源的主要部分。美国是世界上在加油站开展非油品销售最早的国家，在美国的 17 . 4 万座加油站中，有 14万座加油站设有便利店，约占 80 % 。日前，美国绝大部分加油站的利润主要来自便利店经营而不是油品销售，非油品销售已成为加油站总利润的主要来源。美国加油站油品销售收入占总销售收入的 60 ％左右，而形成的利润只占总利润的 30 ％- 40 % ；便利店销售收入只占总销售收入的 30 ％-40 % ，形成的利润却占总利润的 55 ％- 65 ％。但是在目前国内非油品的销售处于刚起步的阶

段，且面临着诸多的问题。基本上属于认识方面。例如，员工会认为非油品的销售影响了油品的销售。再有员工认为商品价格高于一般超市较难销售。消费者也会受价格影响。所以，在未来的工作中，我们需要着重对员工和消费者意识的培养，首先向员工灌输非油品销售业务是与油品销售同等重要性，并且通过非油品的销售也可以给自己带来实际收益。关于价格因素，要让员工知道，我们出售商品的目标人群与市区超市是不同的。通过对员工的教育，来提升销售极积性，继而主动的引导消费者。

加油站便利店是为司机提供便利，为其节省时间、为乘客节省时间。我们出售的不仅仅是商品，我们伴随商品出售的还有服务与便捷，这就要我们为消费者营造出干净、整洁、高品位的消费环境。站区的改造工作已经为我们提供了良好的平台。

通过学习加油站业务管理，使我感觉到加油站工作是我公司最基础的一环，并且加油站数量众多。为了方便管理必然有统一的管理方式，并且对于站内的各项营业运作都有严格的要求，我们在日常工作中要作的就是完整的执行。例如在卸油时，油站内清洁时，都要有具体的步骤安排。这样就保证了站内所有的业务都在一个可控的轨道内运作，并且保质保量。

通过这次学习使我对加油站的工作有了一次新的认识——在管理方面由经验型向理论性转变。并将科学管理的理论与本站内的实际相结合，促进销量的提升、带领杰出的队伍！

xx年在师分公司领导的亲切关心和大力帮助下，以强化内部管理为重点，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：

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，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。

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。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。

今年是南湖路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。20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。

三、安全管理：

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。

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。

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。

千里之堤，溃于蚁穴，是出自《韩非子?喻老》中的一句话，后来广为流传，并演变成为今天的一条哲理成语。这句话深刻揭示了千里长堤虽然看似十分牢固，却会因为一个小小蚁穴而崩溃的道理。更是警示我们世人，事情的发展是一个由小到大的过程，当存在微小的安全隐患时，如果不给予足够的重视和正确及时处理，就会留下无穷的后患。所以，我们在实际工作中要防微杜渐，从小事做起，及时处理好不安全因素，避免事故或灾难的发生。

什么是安全?无危则安，无损则全。安全就是人们在生活和生产过程中，生命得到保证，身体免于伤害财产免于损失。人人事事保安全，关键要从我做起，从现在做起。这就是安全。 因为加油站作为一个特殊行业，安全问题本来就非常突出。加油站由于车多人杂，部分加油站的规范管理和安全防范就成为了薄弱环节。忽视了安全就可能给加油站造成天大的损失。因为对于加油站来说，安全就是天，安全是我们中石油发展壮大的保障；安全就是我们加油站实现效益的根本保障。

但是要做到时时牢记安全，按章操作，说起来容易做起来难，它要求加油站员工在实际工作中要不厌其烦的、日复一日的按照加油站管理规范操作。可是有些人，只图方便，直接对塑料壶加油；还有些人在车辆未熄火的情况下就给加油，等等。想一想，这些可都是违章行为，这些都是事故隐患，既然是事故隐患，我们就要提高警惕防犯他。因为安全隐患就象是狡猾的敌人，他时刻都在观察着我们的违章行为，侍机想侵吞我们的企业财产。所以说，人是加油站安全管理的第一要素。

为了从根本上解决制约加油站安全生产的瓶颈问题，努力打造安全型加油站，认真贯彻落实上级一系列的指示精神和管理制度，坚决树立中石油 安全第一、预防为主的安全工作方针，形成良好的安全生产新局面，我们要加强并引导加油站员工自觉的去遵守各项安全制度，按章操作，防范于未然，形成人人管安全，安全人人管的良好局面，我们就必须抓好对人的管理，真正落实人是加油站安全管理的第一要素。

站安全管理的第一要素。

为了从根本上解决制约加油站安全生产的瓶颈问题，努力打造安全型加油站，认真贯彻落实上级一系列的指示精神和管理制度，坚决树立中石油 安全第一、预防为主的安全工作方针，形成良好的安全生产新局面，我们要加强并引导加油站员工自觉的去遵守各项安全制度，按章操作，防范于未然，形成人人管安全，安全人人管的良好局面，我们就必须抓好对人的管理，真正落实人是加油站安全管理的第一要素。

安全管理的三要素是人、设备和环境。而人是安全管理三要素中最活跃、最关键、最复杂、变数最大、最随意和最难控制的因素。因为人可以改变设备、环境的主体。因而三要素中人是主要因素。纵观加油站各类安全事故，任何一个事故发生后，总能找到原因，绝大部分都是人的因素。主要就是责任心不强、责任制不落实、违章指挥、违章操作等现象。试想，一个加油站，无论制度多细、责任多明确，奖罚力度多大，责任制不落实，员工不重视，仍旧会是废纸一张。因此，我们在强调对加油站安全管理的同时，要加强加油站安全管理责任制的落实，因为只有落实责任才是安全生产的保障，而落实责任的关键就是要加强对人的管理。

正是基于此，我认为加油站的安全工作应该从管理人的规范操作行为，时时做到防患于未然抓起。决不能是有关部门来检查了，安全管理就做得严一点，等检查组走了之后依然如故，这样做往往会酿成大祸。因此，要抓好加油站的安全工作就得让加油站的员工时时提高警惕、天天警钟长鸣，要象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。也许只有这样持之以恒，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，才能不断地提升我们企业的经济效益，毕竟，安全出效益。

朋友们，爱护自己的生命吧，别忘了：安全就是生命!

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！