

高效加油的工作总结 加油站工作总结 结(精选10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

高效加油的工作总结 加油站工作总结篇一

大家好！

1、 加油站的销售情况：

锦山加油站20_年月一月销售汽油吨，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：

20_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。

20_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

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、20_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。

锦山加油站

高效加油的工作总结 加油站工作总结篇二

20xx年截止11月我站共销售各类油品3818.09吨.其中汽油1553.83吨，占销售的40.07%，柴油2262.26吨，占销售的59.93%。汽柴比1:1.45.20xx年截止11月我站共销售非油171726.9元，其中油非互动109927.6元。纯非油61799.3元。

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。

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。

行走访，以勤补拙，主动出击。其次，在油品管理中要严格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,在新的一年里,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。

高效加油的工作总结 加油站工作总结篇三

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,认真执行上级安排的工作和任务;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。

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。

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。

高效加油的工作总结 加油站工作总结篇四

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,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贯穿到日常的工作中,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。

4□20xx年加油站员工工作总结

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。

刚进入中化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，我会尽最大的努力，让每位来我们加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。

一、思想方面

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。

二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加油站工作的重要性的理解。加油站运行的正常和加油站各位同志工作是紧密联系在一起。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，加油站是不需要这样的聪明，在这个工种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。

高效加油的工作总结 加油站工作总结篇五

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，认真执行上级安排的工作和任务；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。

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，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。

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。

高效加油的工作总结 加油站工作总结篇六

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。情绪是如此寂寥。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，通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，它仿佛是怕我(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，时不时地望见有人走动，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，仅此种、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。坐在我身旁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，真的好想家阿!——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、挣钱更不易阿!!这是我作为一名加油员以来最初的。真的，原先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，只是望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，我最后体会到了老爸的辛苦。的确，打工挣钱不容

易阿!这与我在校园不用挣钱只花钱的感觉真是完全不同阿!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。

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推荐,绝没有批评的意思,望各位领导多多包涵。

感谢中油!让我结识了这么多的好朋友、好兄弟!

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。

高效加油的工作总结 加油站工作总结篇七

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,南亭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。

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，对重点工程客户实施“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，从20_年万旭升托管站到现为止，南亭加油站共销售成品油750吨，完成全年计划的115.23%，被广东省石油企业湛江石油分公司评为20_先进加油站。目前，我们正向着更高的目标冲刺。

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(中石化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，对末位者进行教育，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、万旭升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贯穿到日常的工作中，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”我站充分利用中石化品牌优势(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。

为此目标努力，加油奋斗，为社会作出应有的贡献。

高效加油的工作总结 加油站工作总结篇八

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，认真执行上级安排的工作和任务；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。

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。

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。

高效加油的工作总结 加油站工作总结篇九

20xx年我站在市公司零售部的领导下，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。

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 and 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。

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步法要求在岗职工，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法流程的工作方法，在动作标准后方可上岗操作。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。

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1885.94吨，提前完成了公司下达的1807吨全年任务。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。

在新的一年里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。

高效加油的工作总结 加油站工作总结篇十

今年，是内蒙古销售跨越式发展的重要一年。各位员工在公司领导的正确指引下，努力拼搏，重质，重量，在完成公司既定目标的同时，把服务放在首位，各项工作都取得了很大进步。

今年初，公司提出了工作规范、管理力强、执行力强、创效力强的基层建设标准，开展以“工作创新奖”为主要内容的特色活动，按照省公司制定的“40+4学习制度和“8+1”学习方式，自己动手编写宣传提纲，利用工作会议、集训等多种形式培训员工，教育员工学以立德、学以增智、学以致用，着力打造过硬员工队伍。同时，这个公司以“教育、督导、学习”为三个着力点，坚持“两看、三查、一提问”的工作方法，公司领导和有关部门经常深入销售一线，看职工思想情绪、看现场文明规范；查安全措施、查组织措施的落实、查现场工作是否按规定动作执行；提问员工相关业务知识。经过一个季度的强化□xx公司从机关到基层，从班组到员工呈现了浓厚的学习氛围，各个争当文明班组、人人争做销售能手，员工队伍整体素质明显提升。

分公司以财务信息系统为平台，财务会计为基础，预算管理为手段，资产效益管理为目标，资金管理为核心，内控建设为主线的财务管理体系，加强财务队伍建设，努力提高财务员工综合素质，提升财务管理水平。实现了财务工作由记账、算账型向管理分析型的转变，为管理决策提供了可靠依据。到10月末，**分公司完成了全年5436万元的考核利润指标。同时，压缩费用、挖潜增效、吨油现金营销成本等全部控制在预算范围之内。

从制度管理向文化管理迈进，是xx分公司安全管理的一个特色。在“安全环保年”活动中，这个公司以班组达标活动为载体，强化安全教育，积极营造安全文化氛围。分公司结合传统有效的安全管理经验，强化岗位练兵，组织编写了班组成员应知应会读本、班组达标标准汇编、“三违”案例剖析等安全教育系列读本发给员工，使员工们全面掌握操作规程、作业程序、工艺流程、岗位风险识别、应急程序及安全技能知识等内容。落实安全责任制，坚持安全管理监督检查，开展春防、防汛、秋防、冬防全区安全环保大检查，规避安全风险，为实现□□xx安全管理零事故目标打下了基础。

今年以来□xx分公司领导班子把发展作为第一要务，在销售上坚持提前谋划、上下联动，科学分析市场，合理把握库存，严格按照市场规律办事。

春耕时节，分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□xx分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，对重点工程客户实行“关键客户管理责任制”，实施“点对点”竞争策略，销售有了新的突破，截至11月末□xx分公司共销售成品油33.2万吨，完成全年计划的120.55%，其中零售成品油30.6万吨，完成全年计划的123.93%。

xx公司连续多年注重企业文化建设，分公司把推进企业文化

建设与构建和谐发展结合起来，重点在学习力、沟通力、亲和力、凝聚力、管理力、执行力、活动力和创新力上下工夫。

分公司充分利用板报、网页和各种媒体不断拓宽教育阵地，积极开展不同主题、不同形式的企业文化活动，营造和烘托向先进典型学习的浓厚氛围，使先进典型的示范引导作用得到了有效的发挥。在理论学习的基础上，紧密结合实际，充分利用“劳动节”、“党的生日”、“国庆节”等特殊节日，先后组织开展了“展先锋风采、树模范形象”，“立足岗位做贡献、管理增效当先锋”等立功竞赛活动。**分公司通过开展各种活动吸引和鼓舞了越来越多的员工以更大的热情投身到工作中，凝聚了员工队伍，调动了各方面的积极性，构建了和谐发展的良好氛围。