

# 加油站站长工作总结和计划表(模板5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 加油站站长工作总结和计划表篇一

我叫xxx□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，我知道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“我的选择无怨无悔，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助，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。现在我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下。

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。对设备保养一定要达到重维护，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，对于有困难的顾客一定要帮助。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保持站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路终于修好了。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20xx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。

和谐的工作氛围是我们都希望的，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，当时脸部烫的就好像在火炉里烤着，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，醒来看见同事们的拥护，让我感觉我是世界上最幸福的人，让我深深体会到只有和睦相处，取长补短，互相帮助，才能步调一致把效益搞上去，团结就是力量。

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，站长是站里的第一责任人，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，提供优质的服务，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，销量一定会增加。

2. 要对油品的一定要自己把关，卸油前一定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。

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，一定能再上一个台阶，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，可是挑战还在未来，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。今后我一定要多学习，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能力。在今后工作中继续努力，得到大家的指点和帮助。以上有不妥的述职请领导批评指正。谢谢大家！

## 加油站站长工作总结和计划表篇二

20xx年在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：

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。

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。

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。

1、今年未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是；

1)、开拓市场的力度不够。

2)、因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

2、精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

3、员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

4、管理人员的服务意识还有待提高。

5、设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

1、加强市场开发力度，积极开发新客户，努力提高销售量。

2、增强管理服务能力。

3、严格控制应收款，不再发展红字客户。加强帐务帐表管理，做到及时、准确、完整。

4、加强员工的思想教育工作，制定完善的考核制度和岗位练兵活动。

5、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。

6、加强设施、设备的管理，定期对加油站的设施、设备进行保养和维护。

7、在管理上推行5s管理方式和5s服务法，把管理工作做精做细。争取来年取得好成绩。

xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

xx年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个个美好的希望，在这白雪皑皑的季节里，让新年的钟声传递每位员工心底最美好的祝愿吧——祝愿兵团石油公司的明天更美好。祝愿兵团石油农十二师分公司的各位领导和全体同仁们工作顺利，幸福安康。与大家在一起是我们全体员工不变的诺言。

### **加油站站长工作总结和计划表篇三**

公司聘请任泽清来许家棚站来做指导工作，给我们站带来了

很多的新的思想和好的工作方法，使我们更加知道在工作中要怎么样做才能有很好的提高。

要想把站上的工作做好首先要让广大的员工转变思想观念，任泽清首先从思想上对员工进行培训使很多员工明白了自己为什么要好好工作和好好工作可以给自己带来什么样的好处。让员工明白了工作的意义是为了什么，而且有了努力工作的动力。在解决了员工的思想问题后，根据站上现在的情况首先帮助我们改变服务差的问题。给站上每位员工都配了地图，让每位员工在有来加油的顾客问路的情况下都可以帮助顾客指路。给我们站上发了学习的书，让我们学习别的企业的加油站好的服务经验告诉了我们很多的我们员工以前都没有听说过的东西，使大家开阔了眼界，更加提高了思想认识，知道了在工作中怎样把服务做的更细。

针对服务差的现状加大了加油十三步曲的规范力度，亲自培训我站的两位客服经理，通过他们来带动全体员工。达到了以点带面的作用，现在站上的员工已经慢慢的开始自觉的按照加油十三部曲来要求自己，现场的'站姿也比以前好了，精神面貌也比以前精神了，给顾客的感觉很专业，服务很细致了。并且任泽清还给我们站配了很多的洗衣票赠送给来加油的顾客，也使顾客对我们的服务又提高了一个认识。

加油站好的服务的最终目标是为了通过服务提高营销业绩为企业创造更大的价值。针对站上员工年纪小，没有营销经验任泽清给我们站上的员工进行了营销知识的培训。现在我们站上的营销业绩有了很大的提高，业绩的提高让员工的工作积极性也有了很大的提高。更重要的是员工的营销意识比以前提升了很多，能积极主动去开发新客户，在此过程中会受到一些委屈，但我们的员工心态很好，在任何时候总是以微笑的面孔迎送顾客。在维护好老客户的基础上，新客户增加了许多，客户在不断增加时，员工的沟通能力更有一个提升，营销经验也就丰富了很多。

不管是服务还是营销，在原有的基础上都有了明显的提升，当然我们会把好的工作势头发扬下去，希望在大家的共同努力下我们站有一个翻天覆地的变化。

看到这个总结心理酸酸的……

哪怕是一点点火种，也是燎原的力量！

## 加油站站长工作总结和计划表篇四

作为基层管理人员，要将上级的指示精神宣贯到基层，坚决执行，保质保量完成上级下达的各项指标任务，同时将加油站的问题及时反馈到上层。要不断总结加油站的各项工作情况，经常为员工通报这些情况，鼓舞士气，推动油品销售工作。

1、要深入研究本地油品市场客户需求特点，对市场进行深入调查和理性分析，不断捕捉市场机会，扩大油品销售。

一是固定客户群。这个群体是加油站的“铁杆”合作伙伴。他们是加油站的义务宣传员和编外营销员，为加油站形象起到一定传播作用。所以对固定客户群，要定期沟通以了解情况，经常交流以完善服务，增进了解，促进友情，巩固合作。

二是零散客户群。他们虽然不是固定客户，却应受到特别关注。因为只有关心他们的利益，以热情的服务感动他们，才能使他们逐渐成为加油站的常客，由零星加油的散户发展成为新增的固定客户。

三是新增客户群。随着私家车和商务车的增加，这个客户群每天都在扩大。这个群体有着选点咨询、选站加油的迫切需求，正需要加油员耐心指导，热心帮助和真心服务。他们一旦认可你的产品和服务，就很有可能成为固定客户，对提升加油站的经济效益大有好处。

四是潜在客户群。这是一个不容易看出来的客户群，他们今天路过加油站，也许明天就到这里加油。也许他们不加油，却可能影响着家人、同事和朋友们的选择。所以，要赢得这个群体，首先要保证整洁的站容站貌，热情规范的服务，要使服务被全社会赞许，赢得所有人满意。

2、深入研究竞争对手优缺点，明确自己的主要竞争对手，了解竞争对手的主要营销策略，做到知己知彼扬长避短，对市场进行深入调查和理性分析，制定详细具体的实施方案，制定有针对性的营销策略，取长补短，不断捕捉市场机会，扩大油品销售，切实把终端销售搞好。

3、充分结合石化品牌的质量优势，品牌优势，管理优势，服务优势，塑造自身独特优势来更好的满足消费需求。

二是横向创新，对非油品业务的重视与开展，主动引导消费，以便利店的非油品经营激活加油站油品经营，实现两项业务的相互促进。

一是规范操作和规范服务，按标准按流程规范操作，不但能保证安全经营，还能树立良好的企业形象。

二是示范作用，自身业务过硬，才能更好地指导站上其他员工，管好员工，首先要成为工作的榜样，打扫卫生，引导车辆，提枪加油……样样能行，为员工树立一个学习的好榜样，长此以往，才能带动员工逐渐养成良好的习惯。

三是以人为本，要经常关心员工的身体健康、生活和家庭，培养与员工的感情，用情动人，只有和员工建立起真诚的感情，才能充分调动员工的积极性。那么管理效果将会明显提高。

四是安全第一，严格安全管理，严格操作规程，坚持勤检查，及时处理，及时汇报，牢固树立安全第一的思想，必须把安

全管理工作做深、做细、落到实处。

一是依靠骨干，发扬民主，统一思想，行动一致。

二是切实发挥带头作用，“喊破嗓子，不如做出样子”，凡是自己提倡或要求员工做到的事情，自己都要身体力行，带头去做，并努力做好，才能有说服力和号召力。

时刻牢记自己的职责，树立以站为家的思想，以高度的事业心和责任感，全力以赴抓好各项工作。努力学习，不断提高业务能力、营销能力、决策能力、管理能力和组织协调能力。

我相信，做一个优秀的基层管理人员并不是多难的事，难的是坚持，难的是持久地用心经营、用心管理，把中国石化的成品油销售事业当作我自己的事业，做一名优秀基层管理人员的目标将不会遥远。

## 加油站站长工作总结和计划表篇五

岁末将至，回想自己一年来的工作，想了很多，分析一下自己所分管的加油站工作，真想好好总结一下自己。把一年的工作写在纸上，却不知从何落笔，盘点自己的工作，有得有失。对于成绩，得力于公司领导的正确指导和帮助，全站员工的秉力支持，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了一定的成就，有了新的进步。但纵整体工作，也有不尽人意之处，下面本人就全年工作情况总结如下：

20xx年以来，面对竞争加剧的复杂市场环境，作为站长，我带领加油站全体员工紧紧围绕分公司“扩销增量”的工作目标，积极开展全员销售竞赛活动，抢抓机遇，迎难而上，想方设法增销量，巩固大客户，发展小额配送。我先后与本站领导小组及员工进行座谈，发动员工想办法出主意，增加销量。在经营管理模式上，要求班组员工巩固进站加油顾客，通过社会关系就近寻找客源，另外由站长与领班负责寻找小

额配送客户。成效比较理想，先后抓住了广宇通讯公司、市政工程建设等工程用油，保证了每月小额配送油品任务，弥补了零售销售总量的不足。大力宣传长城润滑油的品牌保障，让客户放心使用，从售后服务、价格、质量上找突破口。

截止11月份，汽柴油销量达吨，完成年度任务的%，其中柴油吨，同比%，汽油吨，同比%。润滑油销售吨，同比%。

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。为方便员工的日常生活，公司为我站添置了热泵和空调，解决了员工夏天洗澡和冬季营业室温度低的问题，让员工确实感受到了公司对我们的关怀。为提高员工的凝聚力，每逢节假日就组织员工集体会餐或举办各种文体活动、知识竞赛等活动，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。

狠抓规范化服务。要求每位员工都要熟练掌握加油“八步法”，用优质、热忱、周到的服务留住我们的回头客，与社会加油点、中石油站展开竞争，在同等价格下比质量，在同等质量上比服务，让广大顾客感觉到在中石化加油站消费放心、舒心。

今年，是“我要安全”主题活动的第二年。我就以“我要安全”主题活动为契机，认真组织员工学习各项安全管理制度，营造了浓厚的活动氛围，员工围绕“为什么我要安全，”“我的安全责任是什么”，“我如何保安全”，“如何落实谁主管谁负责安全责任制”等问题开展讨论，通过大讨论知道了“安全是对自己生命负责”、“我对安全有责任”、“你我保安全，安全有保障”，从自身出发，自觉履行安全职责，严格执行安全禁令和纪律，规范了作业行为；同时，组织员工开展事故预想，查找挖掘未遂事件，增强了员工对身边存在的安全危害及时发现并消除的能力。结合加油站实际情况，细化加油站安全纪律和规定，在加油站日查、周查、月查中仔细检查，不走过场，不留死角。严格执行资

金油品管理制度，加大检查力度，及时开展隐患治理，完善应急预案，组织员工开展预案推演，提高了员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

根据公司要求，分别与me签定《安全责任状》，与员工签订安全承诺书。明确加油站与安全责任的关系，方便了安全管理。强化安全管理工作，消除事故隐患。

坚持对油罐车进行卸油前的准确计量，油品的核对，对油罐做到每天计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度，特别是元丰站，因的主要用户大都为小流量加油的摩托车。在校对加油机的准确度时，必须要考虑到发油方法、数量、频率等因素。总之，加强计量管理，明确计量员职责，发现问题立即查找分析，不隔夜，建立健全计量分析制度，努力确保将油品损耗降到最小。

本人本着“大修早处理小修不出门”的原则，通过对领班的培训，每日进行设备检查，做到了早发现，早解决。基本保证了加油站设备全年运行正常，在维修中心的大力配合下，基本做到了加油站的设备完好。

不足之处：

- 1、精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。
- 2、员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。
- 3、员工规范服务意识还有待提高。
- 4、设施、设备的维护和保养工作还做的不到位。

1、工作目标

维持全年成品油零售量在0.45万吨以上，力争0.5万吨，其中纯出枪量争取0.46万吨。确保安全生产事故为零，无安全隐患，无行政处罚。为分公司培养后备计量员、后备核算员，为公司的继续发展输送人才。加强内务管理，全面实行半军事化管理，精细化管理。

## 2、加强hse体系建设，全面落实消防安全工作

加强hse体系建设，必须做到四个到位：“人员安全培训到位、管理措施到位、现场安全监督到位、制度标牌设置悬挂到位”我们牢固树立“安全第一”的理念，以抓安全为基础，加强hse体系建设，有效控制损益。积极开展“安全监督大比拼”活动。组织全站参与安全教育活动和安全知识培训，不断强化员工安全意识，完善员工安全知识，提高加油站安全管理水平。针对各时期不同任务和加油站的实际情况，不断完善应急预案体系，有针对性的加强预案演练，提高加油站对事故、灾害的防治能力。深化hse管理体系建设，对各加油站风险点实行加油站与营销中心两级监控，通过检查、指导、整改三步落实，切实提高加油站风险控制能力。

## 3、坚持优质服务理念，不断提高服务水平。

落实加油十三步曲，收银六步曲等服务规范的同时，加强服务手式、说话语气和语调等各方面的培养，公开热线电话和服务承诺等，全方位的为客户提供服务。无论是司机半路没油，还是遇到纠纷，只要往加油站打个电话，加油站都会及时进行帮忙和调解，切实履行服务承诺，在顾客中赢得了良好的口碑。

## 4、学习先进技术，引进先进设备，实现降废增效，节能环保

先进的技术和设备在加油站的建设过程中占据着不可替代的位置。我站将加大培训力度，或请专家“走进来”，或让员工“走出去”以学习先进的科学技术。同时，我站将申请引进

油气回收装置等先进设备，只有学习到了先进的技术才能运用先进的设备，实现降废增效，节能环保。

20xx年，我们在分公司的领导下，以扎实的工作作风和工作热情为销售工作，做出应有的积极贡献。