

2023年大学生加油站社会实践报告 大学生加油站实习报告(优秀5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大学生加油站社会实践报告篇一

..年x月x日，我非常有幸的在中石化北京石油公司京西区域京林加油站开始了为期一个月的实习，就有关加油站整体运行、油品与非油品业务的基本操作、安全管理等方面与加油站的员工进行了学习和锻炼，从中学到了很多在学校期间从未接触过的知识，增强了自己的时间能力并使我在思想上有了质的飞跃。短短的一个月时间我有所得有所获，度过了充实、愉快且难忘的时光。

一、实习目的及任务

1. 了解加油站的概况、经营管理模式、营业范围、安全操作规范、人员构成等情况；
2. 熟悉油品、非油品等业务的具体操作；
3. 加深对加油站与财务相关工作的了解，为加油站业务财务核算奠定基础；
4. 根据所掌握的加油站现有经营现状、结合当前加油站内外部经营环境，对加油站未来发展提出自己的看法。

二、..加油站简介

..加油站隶属于..石油分公司京西区域，位于..市..区..路..号，提供京标92号、95号、98号汽油和0号柴油的油品服务，以及易捷便利店非油品销售、加油卡售卡充值、公交一卡通充值□etc充值等服务，共有加油机4台16支加油枪，其中92号汽油枪、0号柴油枪各4支，95号汽油枪6支，98号汽油枪2支，是京西区域万吨站之一。

京林加油站主要由四大区域构成，一是加油区，二是油罐区，三是办公区域，包括易捷便利店、站长室、记账室等，四是生活区，包括员工宿舍、浴室等。京林加油站目前主要设有站长、带班长、加油员、便利店营业员、记账员等岗位。

三、实习内容

在京林加油站的实习主要包括四个部分：

(1) 油品业务

油品业务是加油站的核心业务，在实习期间，我在加油现场负责了加油、会员和非油产品的推荐等工作。可以说我对加油站的了解就是从加油开始的，刚去加油站，站长就要求我跟着经验丰富的加油员学习如何加油，在师傅的指导下，我逐渐开始了每天下午去加油的生活，从引车到位、问候顾客、开盖加油、结算油款到引车出站，整个加油过程首先强调就是规范，加油员需要严格执行“加油八步法”的要求，一切行为按照要求进行以确保为顾客提供尽可能标准的服务并为安全提供保证。其次，就是细心，尤其是在车辆较多的时候，更要注意力高度集中，保证不给顾客加错油、收错钱。

(二) 便利店非油品业务

在当前油品市场面临的新形势下，易捷便利店非油品销售在

公司营业额中占据了越来越重要的位置。在这个月的实习中，我主要熟悉了便利店收银、刷卡、盘点、上货等工作。便利店的工作看似简单，室内冬暖夏凉，不必像加油员一样风吹日晒。事实上，便利店的工作繁杂琐碎，从早上的提出进货需求、确认进货、上货到晚上的盘点，从每天的理货到定期的过期食品清查，从营业员每日盘点到公司的监察盘点，且随时有顾客结账、刷卡，需要中止工作为顾客提供服务。因此，便利店员的工作量之大，只有亲身体会过才会知道。而便利店的工作也需要足够的细心，以刷卡为例，首先需要确定刷卡的金额，并明确该笔业务是充值、加油还是储蓄卡，如果刷卡金额出现错误，会使顾客蒙受损失并对加油站造成不利，而刷卡的类型出现错误，会在后台记账和日结时，将资金进入错误的分类，需要调账。

(三)加油卡售卡、充值服务

便利店除了提供非油品商品业务外，很重要的就是加油卡、充值卡、公交卡等etc卡的售卡、充值、圈存等服务。实习中，我发现很多顾客都不太清楚加油卡、充值卡、会员卡的区别，此外，开增票和普票的公司在开卡时要求的资料也是不同的。因此，在顾客开卡的时候，需要耐心的为顾客讲解，帮助顾客选择最符合其需求的卡种。这就要求店员对不同类型的卡非常了解，且在每一个步骤耐心地主动提醒顾客可能存在的问题。良好的服务是吸引顾客并留住顾客的重要因素，只有处处为顾客考虑，微笑服务，才能赢得顾客，赢得市场。

(四)记账

作为财务方向的新入职大学生，记账员的工作是与财务关系最紧密的部分，也是我们这次学习的重点，特别是日结和资金上缴部分。京林加油站实行的是三班人员两班倒的工作模式，在每天白班和夜班两个班次均完成交接班班结及最终的日结后，记账员在次日早晨开始就前日进行交接班的录入，随后站长审核通过，进行日结，最后，记账员完成资金上缴。

整个过程涉及到各个方面的核对，如便利店日结时，使用不同支付方式如现金、银联卡、加油卡、赠券、微信支付等方式的金额要与实际相符；pos机日结时，充值、储值卡、加油业务的刷卡金额要与管理系统相符；油品业务日结时，各标号汽油的付油量、各支付方式的收款等都要核对一致。加油站使用的系统众多，各个系统都有严格的勾稽关系，只有点点滴滴都准确无误，才能保证每天记账员工作的顺利进行。

四、实习心得

这一个月实习，让我对加油站有了最深刻的认识，熟悉了加油站的各项业务操作，对公司业务建立了最直接的概念体系。

在实习过程中，我深刻体会到了安全的重要性，安全是加油站运行之根本，在加油现场中，禁止拨打手机、熄火后加油、限牌车辆加油卡信息与实际牌照的核对、摩托车加油的登记制度等等，加油员每天严格执行的各项程序正是安全最切实的落实手段。实习中，我也观摩学习加油站自检、区域安全督导检查、接油卸油等工作，了解了液位仪、油气回收装置、消防装置、铅封等各种设备的工作原理和操作方法，学到很多校园里没有的知识。

通过一个月的实际操作和观察，在对加油站的具体业务有了浅薄的认识之后，我想就未来加油站可能的改进谈谈自己可能并不切实际的想法：

一是提供便捷支付途径。在互联网+的大背景下，各种网上支付途径运用而生，方便快捷大大提高了加油站工作效率，易捷便利店的非油品销售开通微信支付后顾客使用率非常高。但目前微信支付并不适用于油品业务，且加油站不支持支付宝支付，带来了诸多不便，就此询问的顾客也有很多。因此，可以扩宽支付渠道，并将更多种支付方式运用到油品业务上。

二是简化卡业务程序。一方面，客户在办理加油卡和注册成为电子会员时均需填写详细的个人信息，而电子会员在注册之后，需要绑定加油卡才能享受积分优惠。卡业务流程冗余既增加了客户办理开卡业务的时间，带来了并不愉悦的客户体验，也降低了电子会员的注册率——顾客往往因为注册流程过于复杂而中止现场办理，而事后办理率则会大大降低。如果能在个人用户开卡时，通过录入微信号或手机号自动注册成为会员，则可以提高电子会员注册率并大大提升顾客体验，减少排队办卡时间。另一方面，顾客在网上充值之后，需要进店圈存才能使用，这就使得网上充值的便利性大打折扣。个人认为可以就此简化该项业务流程，方便顾客并减轻充值工作人员工作量。

三是优化加油机布局。加油机的布局本身即根据加油站所在位置，综合分析过往车辆得出，不同加油站的具体情况大不相同，京林站而言，当以92#汽油和95#汽油的顾客最多，我站3号加油机和4号加油机均提供92#和95#汽油，而2号加油机加注95#和98#汽油，由于2号加油机距离出口较远，且其前方的1号加油机加注柴油。久而久之，顾客习惯于在3号、4号加油，造成高峰时期3号、4号加油机排长队，2号加油机利用率不高的情况。因此，可以对加油机和加油枪布局进行优化，均衡各加油枪的使用率，提高加油效率。

短短的一个月很快就结束了，在此，我感谢京西区域各位领导和京林加油站全体员工对我的帮助和支持。正是在领导和同事无微不至的关怀和帮助、耐心的栽培和指导下，我逐渐的融入了集体生活，成为一名真正的京西人、京林人。作为我在中石化的职业开端，这段宝贵的实习经历将深深的印在我的脑海里，伴随我走过以后的人生路。

大学生加油站社会实践报告篇二

在不断进步的时代，报告有着举足轻重的地位，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。你还在对写报告感到一筹莫展吗？以下是小编为大家收集的大学生加油站暑期实习报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

20xx年8月1日，我非常有幸的在xx石油公司xx区域xx加油站开始了为期一个月的实习，就有关加油站整体运行、油品与非油品业务的基本操作、安全管理等方面与加油站的员工进行了学习和锻炼，从中学到了很多在学校期间从未接触过的知识，增强了自己的时间能力并使我在思想上有了质的飞跃。短短的一个月时间我有所得有所获，度过了充实、愉快且难忘的时光。

1. 了解加油站的概况、经营管理模式、营业范围、安全操作规范、人员构成等情况；
2. 熟悉油品、非油品等业务的具体操作；
3. 加深对加油站与财务相关工作的了解，为加油站业务财务核算奠定基础；
4. 根据所掌握的加油站现有经营现状、结合当前加油站内外部经营环境，对加油站未来发展提出自己的看法。

xx加油站隶属于中国xxxx石油分公司xx区域，位于xx市xx区xx路35号，提供x标92号、95号、98号汽油和0号柴油的油品服务，以及xx便利店非油品销售、加油卡售卡充值、公交一卡通充值□etc充值等服务，共有加油机4台16支加油枪，其中92号汽油枪、0号柴油枪各4支，95号汽油枪6支，98号汽油枪2支，是xx区域万吨站之一。

xx加油站主要由四大区域构成，一是加油区，二是油罐区，三是办公区域，包括xx便利店、站长室、记账室等，四是生

活区，包括员工宿舍、浴室等。xx加油站目前主要设有站长、带班长、加油员、便利店营业员、记账员等岗位。

在xx加油站的实习主要包括四个部分：

(1) 油品业务

油品业务是加油站的核心业务，在实习期间，我在加油现场负责了加油、会员和非油产品的推荐等工作。可以说我对加油站的了解就是从加油开始的，刚去加油站，站长就要求我跟着经验丰富的加油员学习如何加油，在师傅的指导下，我逐渐开始了每天下午去加油的生活，从引车到位、问候顾客、开盖加油、结算油款到引车出站，整个加油过程首先强调就是规范，加油员需要严格执行“加油八步法”的要求，一切行为按照要求进行以确保为顾客提供尽可能标准的服务并为安全提供保证。其次，就是细心，尤其是在车辆较多的时候，更要注意力高度集中，保证不给顾客加错油、收错钱。

(二) xx便利店非油品业务

在当前油品市场面临的新形势下，xx便利店非油品销售在公司营业额中占据了越来越重要的位置。在这个月的实习中，我主要熟悉了便利店收银、刷卡、盘点、上货等工作。便利店的工作看似简单，室内冬暖夏凉，不必像加油员一样风吹日晒。事实上，便利店的工作繁杂琐碎，从早上的提出进货需求、确认进货、上货到晚上的盘点，从每天的理货到定期的过期食品清查，从营业员每日盘点到公司的监察盘点，且随时有顾客结账、刷卡，需要中止工作为顾客提供服务。因此，便利店员的工作量之大，只有亲身体验过才会知道。而便利店的工作也需要足够的细心，以刷卡为例，首先需要确定刷卡的金额，并明确该笔业务是充值、加油还是储蓄卡，如果刷卡金额出现错误，会使顾客蒙受损失并对加油站造成不利，而刷卡的类型出现错误，会在后台记账和日结时，将资金进入错误的分类，需要调账。

(三)加油卡售卡、充值服务

便利店除了提供非油品商品业务外，很重要的就是加油卡、充值卡、公交卡等etc卡的售卡、充值、圈存等服务。实习中，我发现很多顾客都不太清楚加油卡、充值卡、会员卡的区别，此外，开增票和普票的公司在开卡时要求的资料也是不同的。因此，在顾客开卡的时候，需要耐心的为顾客讲解，帮助顾客选择最符合其需求的卡种。这就要求店员对不同类型的卡非常了解，且在每一个步骤耐心地主动提醒顾客可能存在的问题。良好的服务是吸引顾客并留住顾客的重要因素，只有处处为顾客考虑，微笑服务，才能赢得顾客，赢得市场。

(四)记账

作为财务方向的新入职大学生，记账员的工作是与财务关系最紧密的部分，也是我们这次学习的重点，特别是日结和资金上缴部分。xx加油站实行的是三班人员两班倒的工作模式，在每天白班和夜班两个班次均完成交接班班结及最终的日结后，记账员在次日早晨开始就前日进行交接班的录入，随后站长审核通过，进行日结，最后，记账员完成资金上缴。整个过程涉及到各个方面的核对，如便利店日结时，使用不同支付方式如现金、银联卡、加油卡、赠券、微信支付等方式的金额要与实际相符；pos机日结时，充值、储值卡、加油业务的刷卡金额要与管理系统相符；油品业务日结时，各标号汽油的付油量、各支付方式的收款等都要核对一致。加油站使用的系统众多，各个系统都有严格的勾稽关系，只有点点滴滴都准确无误，才能保证每天记账员工作的顺利进行。

这一个月的实习，让我对加油站有了最深刻的认识，熟悉了加油站的各项业务操作，对公司业务建立了最直接的概念体系。

在实习过程中，我深刻体会到了安全的重要性，安全是加油站运行之根本，在加油现场中，禁止拨打手机、熄火后加油、

限牌车辆加油卡信息与实际牌照的核对、摩托车加油的登记制度等等，加油员每天严格执行的各项程序正是安全最切实的落实手段。实习中，我也观摩学习加油站自检、区域安全督导检查、接油卸油等工作，了解了液位仪、油气回收装置、消防装置、铅封等各种设备的工作原理和操作方法，学到很多校园里没有的知识。

通过一个月的实际操作和观察，在对加油站的具体业务有了浅薄的认识之后，我想就未来加油站可能的改进谈谈自己可能并不切实际的想法：

一是提供便捷支付途径。在互联网+的大背景下，各种网上支付途径运用而生，方便快捷大大提高了加油站工作效率。便利店的非油品销售开通微信支付后顾客使用率非常高。但目前微信支付并不适用于油品业务，且加油站不支持支付宝支付，带来了诸多不便，就此询问的顾客也有很多。因此，可以扩宽支付渠道，并将更多种支付方式运用到油品业务上。

二是简化卡业务程序。一方面，客户在办理加油卡和注册成为电子会员时均需填写详细的个人信息，而电子会员在注册之后，需要绑定加油卡才能享受积分优惠。卡业务流程冗余既增加了客户办理开卡业务的时间，带来了并不愉悦的客户体验，也降低了电子会员的注册率——顾客往往因为注册流程过于复杂而中止现场办理，而事后办理率则会大大降低。如果能在个人用户开卡时，通过录入微信号或手机号自动注册成为会员，则可以提高电子会员注册率并大大提升顾客体验，减少排队办卡时间。另一方面，顾客在网上充值之后，需要进店圈存才能使用，这就使得网上充值的便利性大打折扣。个人认为可以就此简化该项业务流程，方便顾客并减轻充值工作人员工作量。

三是优化加油机布局。加油机的布局本身即根据加油站所在位置，综合分析过往车辆得出，不同加油站的具体情况大不相同。本站而言，当以92#汽油和95#汽油的顾客最多，我站3

号加油机和4号加油机均提供92#和95#汽油，而2号加油机加注95#和98#汽油，由于2号加油机距离出口较远，且其前方的1号加油机加注柴油。久而久之，顾客习惯于在3号、4号加油，造成高峰时期3号、4号加油机排长队，2号加油机利用率不高的情况。因此，可以对加油机和加油枪布局进行优化，均衡各加油枪的使用率，提高加油效率。

短短的一个月很快就结束了，在此，我感谢xx区域各位领导和xx加油站全体员工对我的帮助和支持。正是在领导和同事无微不至的关怀和帮助、耐心的栽培和指导下，我逐渐的融入了集体生活，成为一名真正的xx人、xx人。作为我在中xx的职业开端，这段宝贵的实习经历将深深的印在我的脑海里，伴随我走过以后的人生路。

大学生加油站社会实践报告篇三

新昌加油站实习报告概况：

新昌加油站坐落于北京市昌平区沙河附近，是石油销售北京分公司下属的一座加油站，此油站是中油销售公司在..年11月份从私人手中租赁而来，年租金150万。油站经过中油销售公司的整理改造，现在已经基本完善，即将被石油销售公司定为四加油站。

油站目前占地面积达6000平方米，主要经营汽油(90#、93#、97#)和柴油(各种型号)，主要市场是昌平——市区方向的高中低档汽油车和柴油车，油站汽油型号不超过97#，所以油站经营主要面向中低档汽油车和柴油车。油站拥有员工16人，其中总经理、副经理、会计、计量员各一人，营业员两人，其他人员为加油人员，站内普通员工月平均收入1000元左右，油站月销售油量为500吨左右。现在，油站正在逐步发展，各方面逐渐趋于成熟。

新昌加油站共有员工16人，其中加油员与营业员实行循环白夜两班倒制度，每天工作12小时。员工工资实行固定工资 绩效工资薪酬体制，例如加油员的固定工资为550元，绩效工资为每吨油提取12元，假如有6个加油员的话，某天卖出20吨油，那么这天每个加油员的工资为 $(550/30 + 12 \cdot 20/6)$ 元。由于加油站属于服务行业，所以没有双休日，在两班倒制度的情况下，员工的长时间劳动导致过度疲劳，虽然有绩效工资挂钩，仍然影响员工的劳动积极性，导致服务水平下降。所以增实习报告加站内工作人员，实行三班倒制度将会大大提高员工积极性，提高服务质量。

另外，公司只为非农业户口的人员实行保险制度，而大部分油站工作人员为农业户口，所以在员工心理上造成不平衡，马斯洛对人的5个层次的需求描述中，第一层是生存需求，第二层就是安全需求，所以在生存需要满足的基础上，增加员工的安全系数对提高员工的工作积极性和工作态度起到主要作用。

客户服务流程与hse(健康、安全与环境)管理

在客户服务流程方面，加油站把加油作业分为十三步曲，十三步曲是加油站的核心流程，是体现“以顾客满意为中心的流程设计”思想的集中体现。

hse管理即健康、安全、环境管理，是一种以风险管理为核心的科学、系统、规范的管理方法。新昌加油站积极实行**hse**管理，做到有备无患。

安全方面：油站定期开展安全教育，落实岗位安全职责，制定灭火预案，定期进行安全检查，安全检查分为日检、月检和年检三种。

环境方面：油站在油罐和加油机等处安装了油气回收系统，把环境污染降低到最小。

三、 客户结构分析与客户关系管理

在加油站调查期间，我简略的对190辆车进行了调查，调查方法属于抽样法(分别取第1、21、31……为样本)，其中调查结果如下：(此调查样本较少，只反映大致趋势)

车的类型 占有率% 是否常来 占有率 非油品业务可行性 占有率

公 车82 43.16 常 来118 62.11 鼓励实施182 95.79

私 车38 20.00 偶 尔40 21.07 无所谓8 4.21

出租车70 36.84 第一次32 16.84

由此可知：客户结构中，公车占较大比重，私车相对较少，出租车比例在两者之间。对客户结构进行分析对油站的经营管理具有重要作用。

加油站在经营期间，对顾客提供免费加水和停车服务，方便的司机的需求，油站还对老顾客和企业用实习报告户实行预付款制度，方便了顾客的加油程序，给顾客带来了便利。加油站在运营过程中由于某些原因与客户联系较少，没有对老顾客进行定期访问，所以建议油站尽快实施客户交流，这样将会给油站带来更大的收益。

市场营销与促销手段

新昌加油站主要实行的是价格策略和加油奖励等促销手段，价格策略即是通过低于市场其它加油站一角或五分钱的价格来吸引顾客；加油奖励是加固定钱数的油品赠送一定的奖品的手段来吸引顾客。油站曾经实行过类似与超市的积分奖励的促销手段，但由于没有专门的积分卡，效果不明显。加油站的顾客可分为新顾客、老顾客、离去的顾客和未开发的顾客4

类，所以留住新顾客、保持老顾客、减少离去的顾客和开发未开发的顾客是加油站工作的重点。

由于加油站自租赁到现在还处于完善阶段，所以对客户的调查工作特别欠缺，所以促销方法具有很大的盲目性，在上页调查结果中，其中公车占43.16%，私车和出租车占56.84%，所以降低油价比加油奖励的促销手段是更为有利的，因为公车司机更看中的是奖品，对油价的反映不敏感，而私车和出租车主要为了省钱，更看中的是油的价格，所以56.84%的比例显示降价更有利。同时，常来车辆占62.11%，所以油站应该把重点放在保持老顾客上。

便利店等非油品业务的可行性分析

新昌加油站已经获得北京销售公司经营便利店等非油品业务的批准。但由于历史原因，一直也没有实施。新昌站前的房屋在租赁后归原老板所有，而其已经经营了快餐，便利店，洗车等业务(见新昌加油站平面图)，所以油站的便利店、洗车等业务的实施存在一定的难度。

目前，便利店等非油品业务在加油站的利润构成中占很大比重，据资料显示，便利店平均利润达30%，而餐饮业更达到50%，所以在油品市场利润下降的现在，经营便利店等非油品业务对弥补油品利润的降低有很大的作用，所以新昌站应协商或者收购其站前的店面是非常必要的。另外，在便利店等非油品业务的实施可行性上，调查结果支持率达到95%以上，所以适应广大顾客的需求，尽快实施非油品业务的服务是新昌站目前的重点工作。

总结与建议：

在对新昌加油站的市场调查分析的过程中，我对加油站的认识逐渐从“加油站的业务就是加油，根本不需要什么管理”转变到“加油站是不仅需要足够的业务知识，还需要市场营

销、财务管理、客户关系管理、创新管理等多种管理知识的行业”。因此，只有对加油站灵活管理，综合分析加油站所处的外部环境和内部环境，努力与客户搞好关系，加强服务质量和油品质量，积极学习外国加油站管理的先进经验，改进陈旧的思想和方法，不断采用新的运营模式、管理模式和新技术，提高竞争优势，才能在持续增强的竞争环境中生存下来，立于不败之地！

大学生加油站社会实践报告篇四

20xx年8月1日，我非常有幸的在中石化北京石油公司京西区域京林加油站开始了为期一个月的实习，就有关加油站整体运行、油品与非油品业务的基本操作、安全管理等方面与加油站的员工进行了学习和锻炼，从中学到了很多在学校期间从未接触过的知识，增强了自己的时间能力并使我在思想上有了质的飞跃。短短的一个月时间我有所得有所获，度过了充实、愉快且难忘的时光。

1. 了解加油站的概况、经营管理模式、营业范围、安全操作规范、人员构成等情况；
2. 熟悉油品、非油品等业务的具体操作；
3. 加深对加油站与财务相关工作的了解，为加油站业务财务核算奠定基础；
4. 根据所掌握的加油站现有经营现状、结合当前加油站内外部经营环境，对加油站未来发展提出自己的看法。

京林加油站隶属于中国石化北京石油分公司京西区域，位于北京市海淀区清华东路35号，提供京标92号、95号、98号汽油和0号柴油的油品服务，以及易捷便利店非油品销售、加油卡售卡充值、公交一卡通充值□etc充值等服务，共有加油机4

台16支加油枪，其中92号汽油枪、0号柴油枪各4支，95号汽油枪6支，98号汽油枪2支，是京西区域万吨站之一。

京林加油站主要由四大区域构成，一是加油区，二是油罐区，三是办公区域，包括易捷便利店、站长室、记账室等，四是生活区，包括员工宿舍、浴室等。京林加油站目前主要设有站长、带班长、加油员、便利店营业员、记账员等岗位。

在京林加油站的实习主要包括四个部分：

油品业务是加油站的核心业务，在实习期间，我在加油现场负责了加油、会员和非油产品的推荐等工作。可以说我对加油站的了解就是从加油开始的，刚去加油站，站长就要求我跟着经验丰富的加油员学习如何加油，在师傅的指导下，我逐渐开始了每天下午去加油的生活，从引车到位、问候顾客、开盖加油、结算油款到引车出站，整个加油过程首先强调就是规范，加油员需要严格执行“加油八步法”的要求，一切行为按照要求进行以确保为顾客提供尽可能标准的服务并为安全提供保证。其次，就是细心，尤其是在车辆较多的时候，更要注意力高度集中，保证不给顾客加错油、收错钱。

在当前油品市场面临的新形势下，易捷便利店非油品销售在公司营业额中占据了越来越重要的位置。在这个月的实习中，我主要熟悉了便利店收银、刷卡、盘点、上货等工作。便利店的工作看似简单，室内冬暖夏凉，不必像加油员一样风吹日晒。事实上，便利店的工作繁杂琐碎，从早上的提出进货需求、确认进货、上货到晚上的盘点，从每天的理货到定期的过期食品清查，从营业员每日盘点到公司的监察盘点，且随时有顾客结账、刷卡，需要中止工作为顾客提供服务。因此，便利店员的工作量之大，只有亲身体验过才会知道。而便利店的工作也需要足够的细心，以刷卡为例，首先需要确定刷卡的金额，并明确该笔业务是充值、加油还是储蓄卡，如果刷卡金额出现错误，会使顾客蒙受损失并对加油站造成不利，而刷卡的类型出现错误，会在后台记账和日结时，将

资金进入错误的分类，需要调账。

便利店除了提供非油品商品业务外，很重要的就是加油卡、充值卡、公交卡等etc卡的售卡、充值、圈存等服务。实习中，我发现很多顾客都不太清楚加油卡、充值卡、会员卡的区别，此外，开增票和普票的公司在开卡时要求的资料也是不同的。因此，在顾客开卡的时候，需要耐心的为顾客讲解，帮助顾客选择最符合其需求的卡种。这就要求店员对不同类型的卡非常了解，且在每一个步骤耐心地主动提醒顾客可能存在的问题。良好的服务是吸引顾客并留住顾客的重要因素，只有处处为顾客考虑，微笑服务，才能赢得顾客，赢得市场。

作为财务方向的新入职大学生，记账员的工作是与财务关系最紧密的部分，也是我们这次学习的重点，特别是日结和资金上缴部分。京林加油站实行的是三班人员两班倒的工作模式，在每天白班和夜班两个班次均完成交接班班结及最终的日结后，记账员在次日早晨开始就前日进行交接班的录入，随后站长审核通过，进行日结，最后，记账员完成资金上缴。整个过程涉及到各个方面的核对，如便利店日结时，使用不同支付方式如现金、银联卡、加油卡、赠券、微信支付等方式的金额要与实际相符；pos机日结时，充值、储值卡、加油业务的刷卡金额要与管理系统相符；油品业务日结时，各标号汽油的付油量、各支付方式的收款等都要核对一致。加油站使用的系统众多，各个系统都有严格的勾稽关系，只有点点滴滴都准确无误，才能保证每天记账员工作的顺利进行。

这一个月的实习，让我对加油站有了最深刻的认识，熟悉了加油站的各项业务操作，对公司业务建立了最直接的概念体系。

在实习过程中，我深刻体会到了安全的重要性，安全是加油站运行之根本，在加油现场中，禁止拨打手机、熄火后加油、限牌车辆加油卡信息与实际牌照的核对、摩托车加油的登记制度等等，加油员每天严格执行的各项程序正是安全最切实

的落实手段。实习中，我也观摩学习加油站自检、区域安全督导检查、接油卸油等工作，了解了液位仪、油气回收装置、消防装置、铅封等各种设备的工作原理和操作方法，学到很多校园里没有的知识。

通过一个月的实际操作和观察，在对加油站的具体业务有了浅薄的认识之后，我想就未来加油站可能的改进谈谈自己可能并不切实际的想法：

一是提供便捷支付途径。在互联网+的大背景下，各种网上支付途径运用而生，方便快捷大大提高了加油站工作效率，易捷便利店的非油品销售开通微信支付后顾客使用率非常高。但目前微信支付并不适用于油品业务，且加油站不支持支付宝支付，带来了诸多不便，就此询问的顾客也有很多。因此，可以扩宽支付渠道，并将更多种支付方式运用到油品业务上。

二是简化卡业务程序。一方面，客户在办理加油卡和注册成为电子会员时均需填写详细的个人信息，而电子会员在注册之后，需要绑定加油卡才能享受积分优惠。卡业务流程冗余既增加了客户办理开卡业务的时间，带来了并不愉悦的客户体验，也降低了电子会员的注册率——顾客往往因为注册流程过于复杂而中止现场办理，而事后办理率则会大大降低。如果能在个人用户开卡时，通过录入微信号或手机号自动注册成为会员，则可以提高电子会员注册率并大大提升顾客体验，减少排队办卡时间。另一方面，顾客在网上充值之后，需要进店圈存才能使用，这就使得网上充值的便利性大打折扣。个人认为可以就此简化该项业务流程，方便顾客并减轻充值工作人员工作量。

三是优化加油机布局。加油机的布局本身即根据加油站所在位置，综合分析过往车辆得出，不同加油站的具体情况大不相同，京林站而言，当以92#汽油和95#汽油的顾客最多，我站3号加油机和4号加油机均提供92#和95#汽油，而2号加油机加注95#和98#汽油，由于2号加油机距离出口较远，且其前方

的1号加油机加注柴油。久而久之，顾客习惯于在3号、4号加油，造成高峰时期3号、4号加油机排长队，2号加油机利用率不高的情况。因此，可以对加油机和加油枪布局进行优化，均衡各加油枪的使用率，提高加油效率。

短短的一个月很快就结束了，在此，我感谢京西区域各位领导和京林加油站全体员工对我的帮助和支持。正是在领导和同事无微不至的关怀和帮助、耐心的栽培和指导下，我逐渐的融入了集体生活，成为一名真正的京西人、京林人。作为我在中石化的职业开端，这段宝贵的实习经历将深深的印在我的脑海里，伴随我走过以后的人生路。

大学生加油站社会实践报告篇五

作为财务方向的新入职大学生，记账员的工作是与财务关系最紧密的部分，也是我们这次学习的重点，特别是日结和资金上缴部分。京林加油站实行的是三班人员两班倒的工作模式，在每天白班和夜班两个班次均完成交接班班结及最终的日结后，记账员在次日早晨开始就前日进行交接班的录入，随后站长审核通过，进行日结，最后，记账员完成资金上缴。整个过程涉及到各个方面的核对，如便利店日结时，使用不同支付方式如现金、银联卡、加油卡、赠券、微信支付等方式的金额要与实际相符;pos机日结时，充值、储值卡、加油业务的刷卡金额要与管理系统相符;油品业务日结时，各标号汽油的付油量、各支付方式的收款等都要核对一致。加油站使用的系统众多，各个系统都有严格的勾稽关系，只有点点滴滴都准确无误，才能保证每天记账员工作的顺利进行。