

2023年中石化述职报告(通用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

中石化述职报告篇一

xx年度在紧张和匆忙中度过，回顾这一年的工作，感觉收获颇丰。xx年，对于我来说，是不平凡的一年。在这一年里，我脱掉了初入社会时满脸的稚气，让自己在生产基层单位得以充分的锻炼，迅速成长。按照各级领导的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。在李经理的直接领导下，在全体职工的热情支持和帮助下，各项工作得以顺利进行，并取得了一些成绩。现就一年来我所做的工作，向上级领导和全体职工汇报，有不妥之处敬请指正。

在李经理的引导下，我牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观、价值观。在平日的工作中，我也要加倍努力，严格要求自己的一言一行，一举一动，用知识来不断充实自己，提高思想认识水平，让自己成为一名真正的骨干员工，从而更好的报效祖国，为企业添砖加瓦。

针对于自己在所在岗位的工艺流程复杂性，技术含量高这一特点，平时尤其注意理论知识的学习。而作为一名技术人员，始终以业务知识学习作为工作的主要任务。为了尽快熟悉业务，做好计量员的本职工作，翻阅了大量有关油品保管和油品计量方面的书籍，认真专研油品知识，学习工艺流程，保证理论与实践切实相结合的学习方法，从本质上解决问题，并找到问题的根源，解决问题的原理和方法，加以巩固学习。期间也不忘丰富的网络资源，大量的专业文献资料更是我学

习的法宝，遇到难题时，再三推敲琢磨，向主管们请教，结合网络资源找出最佳解决方案。由此在工作中不断摸索积累实践经验，使自己的业务知识能力满足工作需要。

在一次卸油作业时，由于我的粗心大意，忘记了观测油面高度，在即将冒罐时，当班收款员及时发现液位仪报警，并立刻跑向卸油现场，及时告知了我，杜绝了一场安全事故，这次未遂事故反映出我日常工作粗心大意，没有及时树立安全意识，在平时的巡视检查工作做的不够彻底，需进一步加强工作时的严密性，周全性，以免发生类似情况。以这次事故为教训，卸油时，一定要留人看守，卸油前一定要做到双确认，不可玩忽职守，只有这样，安全生产才能有保障。

回顾检查自身存在的问题，我认为主要是粗心大意，没有认识到自己岗位的重要性，加油机设备工作原理只知其一，不知其二，没有做到了如指掌；创新意识不够；对外协调能力需进一步加强。主要原因是任职时间较短、缺乏经验。

在今后的工作中，我一定要努力做到以下三点：

- 1、努力学习，勤下现场，理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己最大的贡献。
- 2、勇于创新，多学习，多吸取高科技所带有的简便，灵活地运用到保管油品和计量油品的工作中来。
- 3、放下思想包袱，多与同事沟通，特意增强协调能力，想民之所想，急民之所急，力争做一名优秀的技术人员。

以上是我任职半年来的述职报告，敬请各位领导批评指正。

中石化述职报告篇二

在这一年多的时间里我只记得平凡的岗位，平凡的劳动者，

踏实的工作。随着我们大家相互信任、互相融合、和谐发展，业务逐渐走入正轨，同时也提升了自我业务水平。全年工作总结如下：

清晰记得步入公司时的培训第一课，这也是我的社会第一课，完善的培训体系和发展规划让我对踏出校门的自己有了第一次的定位：油站基层工作者。2月22日，咋咋汽车美容中心正式营业，有些欣喜有些期盼。三个男员工加上我，成为了它的第一支团队，换上金黄色的工作，心中有些荡漾，享受着工作带来的充实感。笑脸迎接每一个顾客，期盼你来，满意而归，紧凑而有序的工作旋律。订货、铺货、仓库管理……繁琐而又未知的工作让一个初出茅庐的我有些应接不暇，然而透过一段时间的学习、磨合，自己也在悄然发生变化，开始理解服务的好处所在，别人得到满足，自己收获快乐。

常对自己说，站在哪里并不重要，重要的是自己是否有一个方向。如今充实自我，踏实肯干则是我目前的工作状态。洗车工的这段日子让我难忘，汽车美容对于一个成品油零售商来说陌生而不专业，应对人员管理、工作流程、薪酬待遇等问题，面临发展瓶颈，潜力尚有，道路艰难。照搬油站管理不可行，因为毕竟业务不同，脱离油站管理更不可取，因为这样难以发挥有利的内部资源支持。很想做好这一尝试，所以愿意付出，六月天骄阳似火，我与男伙计一样顶着太阳，眼看一辆辆脏乱的车走进来然后干净的离开，满足、成就。没有选取要比有选取痛苦，最终选取坚持，坚持下来的理由是大胆尝试，不停步，争取做好！

加油站的顾客是靠积累得来的，站上的收银员都有自己的老顾客，这些老顾客会在她们当班时加油，选取便利店商品，而这一些主要是收银员注意顾客需求，记住顾客消费的特点，习惯等进行有针对性的推销宣传，同时对他们的潜在需求进行发现挖掘，这就为日常销售做好了基础工作，建立起人情账户。做汽车美容、换油业务同样注意客户资源积累，望见一处划痕，记住上一次换油时间等等小细节，这也许将会是

一次大客户开发行动的开始，所以不要怕没有业务量，注重每一次的经验积累并将其放大延伸，做别人没有做的，做精别人已经做的，这就是我们取胜的经营之道。

一个加油站更是一个群众，一个大团队，员工的素质和工作状态直接影响服务的质量和水平，因此务必将以人为本的理念渗入到油站管理中，有句话是这么说的：领导就在于他前期做好他所能做的事，而后期组织别人去完成他所不能完成的事。油站管理就在于站经理如何将有限的人力资源发挥的效能，以理服人，以情感人，以行育人，以效聚人；尊重人，理解人，引导人，培育人，调动员工用心性、主动性和创造性，持续员工队伍的和谐稳定。

（一）规范基础管理

没有规矩不成方圆，新业务处在一个摸索阶段，很多工作要做也亟需规范化、标准化，有了制度还不够，关键在于理解和理解。站经理在其中的纽带作用很重要，这不仅仅是一个上传下达的过程，而是一个让员工如何在工作中消化吸收的过程，我们不仅仅是消防员，哪里有火奔赴哪里救火，而是如何让他们学会利用现有的工作程序、规范，消除不利于工作的因素，甚至在实践中对现有程序加以修正，不断适应未知的变化。一旦新业务运作流程就像接卸油一样流畅时，才有基础管理的开篇。

（二）注重员工培育

透过半年的工作经历，汽服、换油等业务发现顾客对于员工队伍的稳定有较大的敏感度，一旦人员调动频繁，便渐渐产生不信任感，进而影响其消费意识。因此在员工选取时，坚持双向选取，有兴趣才会更加投入，同时这有助于工作气氛的调动。每个人都期望得到肯定，所以对于员工的关注在于平时的交流沟通，一方面发现员工的亮点、优势加以培育，引导，另一方面调整自己的思路。人是第一生产力，只有不

断提高人的素质技能才能更好的完成任务。技术是服务的载体，只有满足顾客最切实的需要，才能获得支持和信赖。因此对于员工的工作技能、工作方法及技巧的培育十分重要。组织员工进行技术交流，让每个员工都熟知业务的施工难点和施工工艺流程。然后针对特殊技艺进行细化交底，业务主管主持班前会对本日工作进行分段细化，利用班中“传、帮、带”的模式，随时纠正整改不恰当的操作方法，不断提高员工职业技能，班后进行总结，点评，进一步巩固员工技能。员工同事关系和谐，工作虚心踏实，在学习中工作，在工作中学习，逐步提高业务水平，这样才能打造出精英团队。

（三）强化客户管理

稳定的客户资源是我们经营的基础，所以在下年的工作中必须要重视客户的开发和市场营销工作，以换油中心为例，业务初期我们没有自己的客户资源，但是能够将洗车作为一个做量的手段，哪怕只开发出一个车队，保有10辆车，洗车月收入400元，每车每月换一次机油，一次换油200元月收入计5500元，附带“三滤”产品，月收入600元，这样计算月收入6500元，也会比以往有起色。有了顾客，有了业务范围，便有了人气，慢慢就会有自己的业务量，这是我们此刻的努力方向也是来年的工作之首。同样2站、62站，不仅仅是洗车房这么简单，目前两站洗车量越来越大，收入没有突显，潜力很大，同样需要深层次的挖掘顾客，研究客户管理的诀窍。

（四）创新经营理念

汽车美容店本身就是一个伪命题，因为没有独特的技术和系统，想透过汽车美容来赚钱实在太难，只是卖洗车卡，卖多少张都不赚钱，一个成功的汽车美容店需要三个方面的业务结构：

汽车美容业务：洗车打蜡、封釉镀膜、简单快修；

汽车精品业务：汽车坐垫、汽车装饰品；

汽车服务业务：车友俱乐部、汽车保险代理等业务，

有一些例子能够供我们参考：在上海有一家汽车美容店，洗车是免费的，但是在客户休息室里有一个小超市，里面的饮料、咖啡、茶水都是收费的，而这些商品的利润远超过一般洗车店的洗车收入。广州一家汽车美容店一向经营不佳，但是在7月份时，采购了一批车载冰箱，一个月仅车载冰箱就赚了10万元，这些足以让我就应重新认真审视我们自己的店了，我们有什么？没有什么？所以打造自己的特色是亟需的，把这种理念传达给每位员工，深入到员工的工作行为中这样的员工行为是鲜活的也是有说服力的。由于目前新业务各站经过一段时间的运营，不甚理想，处于亏损状态。所以我们将目光集中于如何赚钱扭亏，这是理所当然的，但是远不在此，我们的目的即使加油站没有了，顾客仍然记得我们的汽车美容店、换油中心。

（五）完善薪酬和绩效管理

薪酬包括工资和福利，目前员工用心性主要透过工资来激励，工资是刚性的，而业务量不稳定，想留人留不住，员工工作用心性不高，懈怠，所以针对新业务务必有一个科学而规范的绩效考评体系，这样为薪酬的设计带给依据。这需要透过现场实践来评估、细化。

关注数据，分析原因，细化目标，期盼有好的发展。

我们的队伍向太阳，每一天迎接第一缕阳光，宝石花在最后一抹余晖下绽放光芒！

中石化述职报告篇三

我叫xx□现任油站站长工作，在20xx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。

自从20xx年竞聘为和平站站长助理之后，深感自己肩上的职责，确认自己该怎么做，在这短短的几年期间，在分公司的严格要求下帮助指导下，无论在政治上还是在思想上都有很大的提高，明确了一个奋斗目标，一个如何打开市场，搞好经营理念的目标。我作为一名加油站管理人员，以身作则积极投身到，加油站如何加强安全管理，提高经济效益中去，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极向老党员老员工学习，要带头学，主动学充分利用业余时间刻苦学习安全管理和消防知识，油品知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

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。

中石化述职报告篇四

一年来，我们xx加油站在上级领导的正确指导和帮助下，在加油站经理的带领下，通过全站员工的共同努力，1—11月份共计销售油品9302吨，超额完成了公司下达销售任务，“标准站创建”、“五型班组建设”等各方面工作取得了好的成绩，保持了“三星”级加油站，使各项工作经营业绩迈上了一个新台阶，加油站副经理述职报告。实现了全年安全无事故。

现将一年来我的工作情况向大家作以汇报：

今年一来，在加油站经理的带领下，我认真学习“标准站创建要求”、“加油站管理规范”、“六条禁令”和业务知识，不断提高自身素质、文化修养，熟练掌握操作技能，并每天书写学习笔记。在加油站落实标准站创建“二十四”字要求和“卸油操作规程”，使员工的操作规范化，工作有序化。在日常工作中，定期组织员工学习业务知识，培训员工技能，并进行考核，使每位员工都成为合格的职员，为全年各项工作取得好的成绩打下坚实的基础。

一年来，我在加油站经理的带领下，严格按照“加油站管理规范”和“标准站创建”的要求，资源统一配置，严把进油渠道，及时与业务联系，申请配送油品。1—11月份共计接卸油品车，拉油车辆无论白天、夜晚还是节假日到站，都及时进行接卸，并严格按照卸油操作规程，规规范范作业，核对铅封，核实油品种类、数量、质量，然后在接卸，并严格按照操作规程和加油站工艺流程操作，确保油品质量、数量和安全工作无差错。严把库存，做好卸前、卸后计量、日计量，随时掌握库存，保证油品供应。每月进行一次库存盘点，及时准确掌握油品进、销、存数量和损溢情况。严把销售数、质量，按期送检计量器具，检定加油机，为顾客提供质优量足的油品，顾客数、质量零投诉。在营业现场帮助员工做好各方面的工作，遇到问题耐心的向顾客做好解释工作，赢得

了顾客对加油站的信任，提升了中国石油的形象。

在设备管理工作中，严格按标准站创建要求，整整齐齐，按期检修，按时巡检。3月份按期申报，及时检修消防器材和更换药剂，为加油站的安全提供保证。每周对不运转的发电机试机一次，按季节温度的不同更换机油，并维护保养，使发电机随时处于良好的状态。对加油机、油罐及附件、电器线路及设施进行日常巡查，每月进行一次安全检查，发现问题及时处理，每季度检修一次阻火器，保证各种设备安全运行。作好各类记录，使各项工作规范化。在日常工作中，以身作责，关心员工生活，搞好环境卫生，着装整洁，微笑服务，文明礼貌，在任何时候都把顾客放在第一位，让顾客切实感到满意，定期和不定期到周边企、事业单位进行拜访，建立客户档案，争取来站加油，增加油品销量。以良好的环境和优质的服务赢得了顾客的好评，提高了加油站的销量。

安全是做好各项功能工作的前提和基础，只有安全才能出效益。在工作中，我严格要求自己，从思想上高度认识安全工作的重要性，时刻保持高度警惕，操作规规范范，严格要求，坚决杜绝违章操作。接卸油品严格按规范操作，安全设施，消防器材摆放整整齐齐，杜绝违章作业。营业现场发现违规操作现象及时制止。督促提醒营业人员按规定投币，做好自身防护，保证人身安全。加油设备及时维护，不带病作业。现场发现不安全因素，立即进行清除，加油站无力整改的隐患，每月上报一次隐患台账。坚持值班制度，把加油站的安全放在第一位。加油站每周召开一次安全例会，对员工加强安全教育，杜绝了“三违”现象的发生。组织员工定期和不定期进行消防演练，制定各种安全事故应急预案，要求每个员工熟悉应急处理程序，熟悉各自的职责。在日常工作中切实负起责任，现场进行监督、检查，发现隐患及时上报，及时整改。11月底因工作需要，我到旅游路加油站进行施工监管，工作深红尽职尽责，确保了安全无事故。

一年来，我时刻牢记自己的职责和责任，时时处处严格要求

自己，认真学习，不断开拓进取，廉洁奉公，秉公办事，主要做了以下几点：

- 1、认真学习党和国家路线、方针、政策，不断提高自己的思想政治素质。
- 2、是严格履行《领导干部廉洁自律承诺书》，《职业道德规范确认书》，以身作则，模范带头，在加油站内部管理中，坚决做到公开、公平、廉洁自律、奉公守法。
- 3、是积极教育和引导员工遵章守纪，开拓进取，开展站文化建设，保持了良好的站风。

中石化述职报告篇五

一年来，平东加油站在分公司和经营处的各级领导的亲切关心和大力帮助下，以强化内部管理为重点，以积极提高效益为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的。这一年来，在各位同仁的帮助下，在平东加油站的全体员工的积极配合下，平东加油站的站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大的改善，内部的管理水平得到了全面的提高，今年我站的主要工作有以下几点：

今年分公司加强了加油站的数质量管理，油品统一购进、严把数质量关，给加油站经营提供了良好的保证，进入xx年，年初由于资源紧张，在经营处领导的亲切关怀下，合理的调配资源，及时的供应油品，保障了我站在油源紧张时期的油品供应，确保了客户不流失，做好了客户的思想工作，与此同时，我站积极的开拓市场，发展客户，在经过多次登门拜访后，终于成功的把客户拉入我站的固定客户群中，使之成为我站的忠实客户，使我站在今年的成品油销售量比去年同期翻了一翻，实现全年1900吨的销售业绩，创下了建站以来的新的起点，另一方面积极建立健全客户档案，及时与客户沟通，客户的需求能够及时的回应，客户的抱怨能够及时处

理，把最大的方便留给客户，赢得了客户的信赖和赞扬。

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。因此我站执行各项制度方面做到了人人平等，以规范化管理为基础以创新发展为目的，在管理中牢记“细节决定成败”的理念，全面理解加油站客理规范中的内容，做好“程序至上”的原则，增强忧患意识，从细节入手，抓好加油站的规范运营，为了提高员工的素质，完善了学习内容，通过培训提高了员工的实际操作技能和综合素质。使我站在应知应会、加油操作十三步曲和收银六步曲方面做到了人人懂、人人会，并努力提高员工以站为家的责任感，激发了员工的工作热忱。

1、牢固树立“安全第一”的思想，落实加油站各项安全管理制度。

2、抓好员工的劳动纪律，消防安全，安全知识教育。

3、在日常工作中落实安全责任制，做到“以防为主，防消结合”，今年我站未发生一起事故。

1、今年我站在精细化管理工作方面做的不够好，各种文本记录填写不够及时和完整。

2、员工的服务还不太规范。

3、管理人员的服务意识不强，还有待提高。

4、设备、设施的维护和保养工作做的还不到位。

1、加大市场的开发力度，积极开发新客户，努力提高销售量

2、增强管理服务能力。

3、加强员工的思想教育工作，制定完善的考核制度。

4、加强设备、设施的管理，定期对加油设备、设施进行保养和维护。

5、把管理工作做精做细，争取在新的一年里取得好的成绩。