

# 加油员工年终总结报告(优秀8篇)

撰写辞职报告时要注意语气客观、词语恰当，不要过于主观和情绪化。通过阅读这些报告范文，我们可以开拓自己的思维和视野，提高对于某一领域问题的思考和理解能力。

## 加油员工年终总结报告篇一

在上级主管部门的领导下，惠安片区认真贯彻《安全生产法》、《危险化学品安全管理条例》等法律法规和中央、省、市有关安全生产工作会议精神，坚持“安全第一、预防为主”的原则，深入开展“安全生产月”、“安全生产月”、“反三违”等活动，为企业的安全生产工作奠定了良好的基础，取得了较好的经济效益和社会效益。现将安全生产工作总结如下：

一、进一步提高安全生产意识。采取一系列有力措施，健全和完善安全生产工作机制，有力地推动了企业安全生产工作扎实有效的开展。充分利用宣传手段，采取安全知识竞赛、观看安全生产录像、张贴安全标语等多种形式，大力宣传《安全生产法》、《危险化学品安全管理条例》等法律、法规和安全生产知识，提高全体职工的安全防范意识，营造了“安全生产人人抓、遵章守纪保安全”的良好氛围。

二、加强现场安全管理和落实安全隐患整改制度。按照“抓源头、保安全”的工作思路，加大现场检查力度，狠抓制度落实。坚持每天值班检查、每月安全大检查和节前大检查等检查方式，做到安全生产时时有人抓、天天有人管，实行全方位、全天候的安全管理模式。在检查中发现安全隐患，及时整改，并及时落实，防止了事故的发生。

三、强化职工的安全教育、培训。积极参加安监局、技术监督局、消防等上级部门组织的各类安全培训教育，还坚持对

新入员工进行岗前培训，做到安全考试不合格不上岗。

四、健全、完善安全工作档案。按照安全管理工作做到“有章可循、有据可查”的指导思想，认真健全、完善安全工作档案，对安全生产管理资料加强分类整理，及时归档，实行专人负责管理。

五、完善安全工作机制。把安全生产工作列入“谁主管、谁负责”，主要负责人是安全生产工作的第一负责人。主要负责人和员工签订了安全生产责任状，形成了“一级抓一级、层层抓落实”的安全生产工作机制。同时，配备专职安全员，加强对安全生产工作的领导和指导。

六、提高应急救援能力。制定了事故应急救援预案，定时、不定时开展演练，提高对各种突发事件的防护能力。

七、今后的努力方向

全规章制度，狠抓落实，加强管理，让安全工作朝着科学化、规范化、制度化的方向发展，争取取得更大的成效。

## 加油员工年终总结报告篇二

作为新开业的加油站[]20xx年xx月份至今，在公司领导的亲切关心和大力帮助下，在金洞加油站全体员工的积极配合下，加油站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，金洞加油站在站容站貌、规范服务、以及员工素质等方面都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。现将金洞加油站的主要工作总结如下：

今年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，同时凭着石油公司质优量足的品牌形象，金洞加油站以服务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。

半年来，我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“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，从加油站开业至今年，金洞加油站共销售成品油478吨。

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，今年，我站根据管理需要，进一步建立健全各项规章制度，并坚持严格按制度办事，做到制度面前人人平等。以人性化来管理，提倡相互竞争，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。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。

- 1、加油站以站长为首，在保证安全生产的同时，对加油站工作人员的安全教育也从不懈怠，强化加油员的安全责任感，在做每一件事情前，先做到风险识别，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。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，并落实安全责任制，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。半年来，我站未发生任何安全事故。

半年来，我们加油的服务水平在不断提升，现场服务能做到车到人到，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，让一路劳累的他们感到一丝温暖，牢记“顾客就是上帝”，以优质的服务赢得回头客。

1、因为加油站开业的时间不长，公司接手加油站后还需要很长一段时间的磨合，在品牌效应、客户影响等方面还不足，开拓市场的力度有待进一步加强。

2、员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

3、加油站工作人员的服务意识还有待提高。

在即将到来的20xx年里，我加油站将继续加强市场调研，拓展客户市场；严格把关安全管理工作，保证安全经营；提升服务水平，以服务促销售，创业绩。我们相信，企业发展不是一个人的事，只要我们加油站全体员工同心协力，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。

## 加油员工年终总结报告篇三

20年在x公司领导的亲切关心和大力帮助下，在加油站全体员工的积极配合下，加油站在站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。今年加油站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，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。

一年来，我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“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，加油站共销售成品油750吨，完成全年计划的115.23%，被x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(x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，对未位者进行教育，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、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x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。

2、企业发展不是一个人的事，只要我们加油站全体员工同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，为社会作出应有的贡献。

客户消费情况进行分类，对重点工程客户实“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，加油站共销售成品油750吨，完成全年计划的115.23%，被x公司评为20先进加油站。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

## 加油员工年终总结报告篇四

x年对所有国人来说是不同好处的一年，有四川汶川地震悲痛和北京奥运会的无限骄傲，还有全球经济危机的巨大压力。但这个春天我十分有幸来到大连x加油站工作，虽然工作只有短暂的大半年时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才会有体会。更重要的是我从当初的“菜鸟”到砺渐的成熟，让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

大连x加油站是一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：站长，计量员，核算员，安全员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成：第一大块是加油区，第二大块是油罐区，第三大块是办公大厅。第四大块就是工作人员餐厅。

在未上岗前的培训，了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销

售额的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在20\_\_的排行中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排行第52位，而中国石化排行63位。中国石油是20\_\_年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”；企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩，和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户带给全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务；质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

来到大连x加油站加油站里工作□x站长和x班长，安全员吴x强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“熄火加油”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

在加油站工作，首先就务必学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。工作的第1天□x站长就派了x班长来教我。她先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我也学得不亦乐乎。所谓加油十三步曲：第一步，站立迎候。第二步，指引车辆。第三步，开启车门。第四步，微笑招呼。第五步，热情询问。第六部，开启油箱。第七步，归零预置。第八步，提枪加油。第九部，收枪复位。第十步，简易擦车。第十一步，提示付款。第十二步，礼貌送行。第十三步，盘整清洁。我要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事，也犯了一些错误：如加冒油，但的是一时疏忽被司机把加油机的计量器打碎幸运的是没有伤到人，没有造成重大事故，此事透过x站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决！在那里我十分感谢她，我们尊敬的x站长！

在加油站里工作的第二事就是开发票。据我自己所体验到的，开发票就是要细心，个性是一些微小的地方，必须要注意到。稍不留意就会给一些思想动机不纯的人带给做假账的机会。



总之，大概要注意这些方面：一，填写金额时要区分大小写，不能涂改，否则作废。二，在所填金额前要封顶。三，注意所填单位和开发票的日期。开发票还需要讲究速度，要快要准。

在与司机朋友的服务中最初我有些不耐烦，甚至到达大大出手的地步，透过x站长的批评和耐心教育，我明白：生活不能缺少微笑，服务更离不开微笑。微笑很简单，因为每个人天生都会笑，但要时刻持续微笑，哪怕情绪不好的时候也能微笑自如，那恐怕就不易了。中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护。如果你不明白该怎样办，那就露出你的八颗牙齿，微笑一下吧！只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，“宝石花”就必须能在中国大地光芒四射。“奉献能源，创造和谐”。让我们一齐用微笑告诉顾客，用微笑感动顾客，用微笑创造价值。

x年在x加油站的工作，或多或少学到了一些东西。无论从理论知识上还是从社会知识上，都有了不小的收获，也许有一天我会离开我心爱的加油站工作，但让我值得感谢的人，给我帮忙和教育的人是在我人生中却无法把遗忘的！

x年我将以崭新的姿态来对待我的工作，学习“铁人”“王进喜”的吃苦精神，遵守公司六大禁令一、严禁特种作业无有效操作证人员上岗操作。二、严禁违反操作规程操作。三、严禁无票证从事危险作业。四、严禁脱岗、睡岗和酒后上岗。五、严禁违反规定运输民爆物品、放射源和危险化学品。六、严禁违章指挥、强令他人违章作业。爱岗敬业，微笑、热情、礼貌的为顾客服务，“以人为本”“从”心开始“听从x站长领导，服从x站长指挥！像一系列违规事件说”不“！期望阎站长和领导们看我是实际行动吧！

## 加油员工年终总结报告篇五

20\_\_年年初，按公司要求我被调至加油站任站长一职，这一年来在上级领导的正确指导和帮助下，通过全站员工的共同努力，截止到11月，我站共销售成品油5525.02吨，完成全年任务的69%，较去年相比减少0.92%，其中汽油3094.73吨，柴油5424.65吨，汽柴比1：2，非油品共销售26259元，较去年相比增加4.31%ic卡共发卡330张，现就近一年的经营和管理工作各方面情况汇报如下：

### 一、抓好经营工作

今年我站凭着中国石化质优量足的品牌形象，并在站领导的正确管理下，紧紧围绕公司的营销策略，加油站用热情的服务打动来来往往的每一位顾客。春耕时节，站内提前进行春耕油品供应市场调研，走到村屯询问顾客需求，发放“春耕惠农”的宣传单，并根据实际情况，提前进行油品调配，有效控制了销售节奏，保证了春耕油品供应平稳，给站内带来了销量的提升和顾客的好评。

同时，发动站内每一位员工喊着人人都是推销员的口号，在业余时间也不忘宣传油品，发动每一位员工挖掘潜在客户，建立客户档案，按照客户消费情况进行分类，维护老客户、拉拢新客户。在ic卡上线之际，站内每一位员工都积极向顾客宣传ic卡的优惠政策，提高发卡量，也为员工赢得奖金提高了收入。

### 二、抓好安全教育和安全管理

加油站经营的是危险化学品，可以说安全是最重要的，在这一年里站内新增员工的安全教育是尤为重要，员工的安全意识不强、操作不正确都可能酿成大灾难，在增强员工安全意识方面，经常贯彻落实“七想、七不干”、《现场九条禁令》等，让员工在工作中养成良好的安全习惯，保证站内安全。

勤检查、重整改、杜绝隐患，坚持每日交接班时检查安全，发现加油枪、加油机内部或计量孔等部位有渗漏情况时及时处理，杜绝了各种隐患；此外，站内的安全防火设备设施的维护和保养也是很重要，从设备设施的维护保养上，重保养、重维护、重防范，做好各项安全工作，着重做好了防火、防静电、防雷击、防洪、防冻、防抢等安全工作。

最新加油站员工年终总结

## 加油员工年终总结报告篇六

您们好！

一路走来，步履匆匆，不觉间xxxx年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的xxxx年。在璀璨的“宝石花”照耀下，回首一年来的加油工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作小结如下：

xxxx年对所有国人来说是不同意义的一年，有四川汶川地震悲痛和北京奥运会的无限骄傲，还有全球经济危机的巨大压力。但这个春天我非常有幸来到大连xx加油站工作，虽然工作只有短暂的大半年时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才有体会。更重要的是我从当初的“菜鸟”到砺渐的成熟，让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

大连xx加油站是一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：站长，计量员，核算员，安全员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成：第一大块是加油区，第二大块是油罐区，第三大块是办公大厅。第四大块就是工作人员餐厅。

在未上岗前的培训，了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销售额最大的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在xx的排名中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排名第52位，而中国石化排名63位。中国石油是xx年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”；企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩，和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户提供全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺：质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

来到大连xx加油站加油站里工作，x站长和x班长，安全员吴x强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“熄火加油”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

在加油站工作，首先就必须学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。工作的第1天，x站长就派了x班长来教我。她先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我也学得不亦乐乎。所谓加油十三步曲：第一步，站立迎候。第二步，指引车辆。第三步，开启车门。第四步，微笑招呼。第五步，热情询问。第六部，开启油箱。第七步，归零预置。第八步，提枪加油。第九部，收枪复位。第十步，简易擦车。第十一步，提示付款。第十二步，礼貌送行。第十三步，盘整清洁。我要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事，也犯了一些错误：如加冒油，但最大的是一时疏忽被司机把加油机的计量器打碎幸运的是没有伤到人，没有造成重大事故，此事通过x站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决！在这里我非常感谢她，我们尊敬的x站长！

## 加油员工年终总结报告篇七

我叫xxx□现任xxxxxxxxxxxx□管理着1xxxx加油站。今天我发言的题目是《投身改革,积极转型,实现人生的第二次飞跃》。

xx年,我公司按照集团公司、销售公司的部署和要求进行了经营管理体制改革,取消了原有的1xxxx区县公司,对整体经营管理体制进行了重组,同时也形成了零售经营管理工作的一个新生事物,即片区经理,又称me□改革前,我担任原延庆公司办公室主任,对加油站的经营管理工作并不真正了解。体制改革撤消了原有的区县公司机构,作为中年人,何去何从,今后如何发展?这是我在人生道路上遇到的一个绕不开也躲不过的难题。将近半个月的时间,我彷徨、犹豫,甚至茶饭不思。经过冷静思考,最终我理清了思路:改革是大势所趋,对石化销售企业来说,只有深化改革才能把企业做强做大,才能在应对入世挑战的竞争中立于不败之地,不改革就没有出路!而作为一名共产党员,面对时代的发展要求,只有站在勇于推动改革、实践改革的前列,才能充分体现共产党员的先进性,发挥共产党员的先锋模范作用。思想通了,包袱也减轻了,于是我在去年7月底勇敢地报名参加了片区经理的竞聘,通过考核,以优异的成绩走上了新的岗位。俗话说:“有志者,事竟成。经过近半年的认真学习和大胆实践,我已经基本胜任了现在的工作岗位,顺利地由一名机关管理人员转变为加油站的一线管理者,这其中的酸甜苦辣,现在回想起来真是别有一番滋味在心头。

在走上片区经理岗位之前,我知道自己对加油站的经营管理还只是局限在表面,停留在浅层次上,只有通过不断学习,才能尽快弥补自己在加油站经营管理经验上的先天不足,才能使自己尽快地熟悉情况并进入新的角色。虽然已经有了一定的心理准备,可真正工作起来,我才知道困难远远超出我的想象。

记得刚被任命为延庆片区经理时，我召集所管理的站长开了一次见面会，会前站长们就在私下议论，“给我们选了这么一个带头人，她一天加油站的实际工作都没干过，还能领导我们，看来我们这个片区是没希望了。开会时，一些站长就当面向我发问：“我站过往的绝大多数是柴油车，司机要求有加水服务，我们站没有设备怎么办？”“我站商品总帐是否需要重新分罐填写……有关销售、安全、设备、帐册的问题一个接一个，一时间听得我头都大了——我所管理的加油站怎么会有这么多的问题，如何答复？面对站长们疑惑、不信任的眼神，我强迫自己冷静下来，先把站长的问题一个一个地记了下来，并诚恳地向大家表示：“我对加油站的工作是不太熟悉，今天你们提出的问题，请给我一个月的时间，一月内我一定会给大家一个满意的答复。”

为了掌握第一手情况，全面了解加油站的各项工 作，在随后一个月的时间里，我抓紧一切可以利用的时间，白天积极配合公司做好加油站各项交接工作，利用晚上时间辗转奔波于自己管辖的1xxxx加油站熟悉情况，对每个站的地理位置、站容站貌、日均出库量、人员配备、设备安全、代管户等情况一一进行了解，向站长咨询周边地区的市场竞争情况，向结帐员学习帐表册单的填写和管理。深入基层有时充满了艰辛，一次我去京西加油站了解情况，下午开车出发，由于该站位于110国道北京市与河北省交界处，经常被来往的大货车堵得水泄不通，等我到达该站并解决完问题后，辗转回到家时已是凌晨1点多钟，因山区手机信号不好，一时联系不上，急得家里人团团转。

为了使自己在加油站管理中不说“外行话、不办外行事，我还利用业余时间系统地学习《加油站经营与管理》、《成品油市场营销》、《石油成品油计量》等专业书籍。

就这样，通过我的不懈努力，在不到一个月的时间内，我就把站长会上提出的问题和在检查中发现的问题逐一加以解决，站长们再看到我时，眼神也逐渐由“疑惑转为“认可。

我担任me之时，恰逢中石化销售系统加油站规范化管理百日竞赛活动在北京公司红红火火展开之际。我清醒地认识到，这次百日竞赛对促进加油站经营管理是一个极好的机会，同时对自己如何定位me的工作，如何提高自身工作水平也是一个难得的机遇，一定要紧紧抓住。

我从抓制度建设入手，在所管辖的加油站中建立了站长周例会制度，每次例会都尽可能地把公司关于百日竞赛各阶段的工作安排和各项要求进行详细布置，尽可能地帮助站长解决实际问题。由于片区所属1xxxx加油站分布在方圆20xxxx平方公里内，为了不占用站长们更多的工作时间，我就尽量减少片区会议，而为了保证每次会议的效果，自己经常会后逐站去抓落实，常常忙到深夜才回家。

去年11月初，为了再次对照百日竞赛中帐表单评分77项检查标准抓好整改，我就逐站去同记帐员对照检查，对不规范的地方写出书面整改意见。我所管辖的片区有两座山区站，其位置与延庆县城形成三角区，到这两座站转一圈将近200公里，需要一天时间。有一次到古海城加油站检查帐表册，还没看完就已到下午四点钟了。为了赶在天黑之前出山，我就把该站当年全部表单带回家，按照表单之间的相互平衡关系，一项一项地核对，将查出的错误点逐项记录下来，并写出整改意见，直到凌晨3点才全部检查完毕。第二天开站长会时，我把整改单交给站长，他感动地说：“领导多次在会上要求各站检查帐表册，我都没重视起来，这次你给我纠正了不少不规范的地方，我回去后一定认真改正，要不就真对不起你了。”

我深知制度、服务归根到底都是为了增量增效做保证，增量增效才是检验加油站经营管理工作的最终标准。在抓好百日竞赛的基础上，我丝毫没有放松抓加油站的增量增效。随着天气转冷，柴油的需求量逐渐增加，我要求加油站抓住这一有利时机增加出库量，为完成全年任务赢得保障。

我们片区的延柏加油站，硬件设施不是很好，且向北2公里处

有xxxx社会加油站，向南5公里处有我公司的xxxx加油站，该站被紧紧地夹在其中，而附近又没有大的工厂或建筑工地，以往日销量只有1.5吨，在这样的环境下，不经过超常的努力，要想增量谈何容易？上任伊始，我就与站长共同想办法。通过多次调研，我们发现到该站加油的车辆大多来自赤城、沽源等地，因为站长的老家也在赤城，我们便利用这一关系进行沟通，联络感情。过往的拉煤车普遍存在超载现象，从黑口梁下来，梁大坡陡，刹车过热，容易发生事故，我就与站长想方设法通过各种关系为加油站搞来加水设备。这下可好了，大货车终于可以免费加水、冲车了。有了这些便民服务措施，该站的销售量直线上升，平均日出库达到了8吨左右。

## 加油员工年终总结报告篇八

加油站是一个员工的集合体，作为加油站管理员一项必不可少的工作就是协助站长管理员工。今天本站小编精心为大家整理了加油站员工个人年终总结范文三篇，供大家阅读参考。

加油站是我们向社会提供服务，展示精神风貌的窗口。日常管理中我十分重视加油站形象管理，始终做到加油现场环境整洁、卫生，不留死角，并随时清扫加油车辆带来的泥沙纸屑。我承包站上最难搞的卫生区，只要是我在加油现场，基本上是扫把不离手。身教重于言教，员工们每当看到我拿着扫把打扫她们的卫生区时，不用我叫，他们自动就跑过来和我一起清扫了。在我和全站员工的共同努力下，展现在顾客眼前的，每时每刻都是整洁、清新的环境。近期热点：

在对员工的管理上我不断加强学习，努力提高自身业务能力。要想管好别人，首先自己要知道去怎么管。我不断向许多有经验的老同志学习，我注重对《加油站管理规范》和公司各种制度的学习，做到自己应该怎样管、对员工怎样要求心中有数。做促进员工和睦相处的促进剂。员工们各有各的生活习惯和脾气，加强了解员工，及时将员工情况及困难向站长



以不同方式汇报，使大家相知并相互理解，减少矛盾发生，建立和谐的工作环境。损耗管理工作是加油站的大事，损耗的大小直接关系到员工的薪酬，在协助站长加强损耗管理的工作中我从源头抓起，仔细核对每车进油单据，及时做好记录。从两方面入手：一是量油罐，看油罐空高的变化，二是每月和片区数质量管理员对加油机进行自校，检测加油机是否精确无误，发现损耗及时查明原并做好相关记录向站长汇报。接卸油品时，想方设法卸尽油罐车内的余油，做到点滴归仓。通过全体员工的共同努力，我站损耗管理工作取得长足进步，在片区排名中，取得第一的骄人成绩。

资金是企业的“血液”只有管好资金才能避免企业“流血、失血、贫血”等现象发生才能使企业进行有效经营。我按照谁销售、谁负责、谁回笼的原则及时将销售日报送交情况进行登记汇总，上报财务。狠抓现金管理，及时将加油站现金存入银行，不让大量现金在加油站过夜，以确保资金的绝对安全。及时检查资金投币情况，严格按投币管理制度办事避免因火灾、爆炸、被盗、被抢造成的资金损失。

容美加油站是ic卡发车站，自中石化加油卡上市以来，以其安全、方便、快捷的服务功能深得用户赏识，被广泛推广和使用，我从宣传ic卡的好处入手，不分上、下班，只要是遇见熟人就宣传ic卡，在我和同事的共同努力下，全年完成ic卡销售297张，冲值达到400多万元，破该站历史纪录，圆满完成了上级公司下达的任务指标。及时办理各种ic卡业务，用户随时来随时办理，为顾客带来方便，深得用户的好评。带着美好憧憬，步入20xx年，我将不断鞭策自己，为鹤峰片区再创辉煌做出应有的贡献。

敬的x站长□x班长、各位同事

您们好！

一路走来，步履匆匆，不觉间x年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的x年。在璀璨的“宝石花”照耀下，回首一年来的加油工作和生活的感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作小结如下：

x年对所有国人来说是不同意义的一年，有四川汶川地震悲痛和北京奥运会的无限骄傲，还有全球经济危机的巨大压力。但这个春天我非常有幸来到大连加油站工作，虽然工作只有短暂的大半年时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才会有体会。更重要的是我从当初的“菜鸟”到砺渐的成熟，让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

大连加油站是一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：站长，计量员，核算员，安全员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成：第一大块是加油区，第二大块是油罐区，第三大块是办公大厅。第四大块就是工作人员餐厅。

在未上岗前的培训，了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销售额最大的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在xx的排名中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排名第52位，而中国石化排名63位。中国石油是xx年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”；企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩，和谐，安全。中国石油加油站服务宗旨：为客户提供全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺：质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

来到大连加油站加油站里工作。站长和班长，安全员吴强强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“熄火加油”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

在加油站工作，首先就必须学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。工作的第1天站长就派了班长来教我。她先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我也学得不亦乐乎。所谓加油十三步曲：第一步，站立迎候。第二步，指引车辆。第三步，开启车门。第四步，微笑招呼。第五步，热情询问。第六步，开启油箱。第七步，归零预置。第八步，提枪加油。第九步，收枪复位。第十步，简易擦车。第十一步，提示付款。第十二步，礼貌送行。第十三步，盘整清洁。我要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事，也犯了一些错误：如加冒油，但最大的是一时疏忽被司机把加油机的计量器打碎幸运的是没有伤到人，没有造成重大事故，此事通过站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决！在这里我非常感谢她，我们尊敬的站长！

我叫，现任，管理着1加油站。今天我发言的题目是《投身改革,积极转型,实现人生的第二次飞跃》。

xx年，我公司按照集团公司、销售公司的部署和要求进行了经营管理体制改革，取消了原有的1x区县公司，对整体经营管理体制进行了重组，同时也形成了零售经营管理工作的一个新生事物，即片区经理，又称me。改革前，我担任原延庆公司办公室主任，对加油站的经营管理工作并不真正了解。体制改革撤消了原有的区县公司机构，作为中年人，何去何从，今后如何发展？这是我在人生道路上遇到的一个绕不开也躲不过的难题。将近半个月的时间，我彷徨、犹豫，甚至茶饭不思。经过冷静思考，最终我理清了思路：改革是大势所趋，对石化销售企业来说，只有深化改革才能把企业做强做

大，才能在应对入世挑战的竞争中立于不败之地，不改革就没有出路！而作为一名共产党员，面对时代的发展要求，只有站在勇于推动改革、实践改革的前列，才能充分体现共产党员的先进性，发挥共产党员的先锋模范作用。思想通了，包袱也减轻了，于是我在去年7月底勇敢地报名参加了片区经理的竞聘，通过考核，以优异的成绩走上了新的岗位。俗话说：“有志者，事竟成。经过近半年的认真学习和大胆实践，我已经基本胜任了现在的工作岗位，顺利地由一名机关管理人员转变为加油站的一线管理者，这其中的酸甜苦辣，现在回想起来真是别有一番滋味在心头。

在走上片区经理岗位之前，我知道自己对加油站的经营管理还只是局限在表面，停留在浅层次上，只有通过不断学习，才能尽快弥补自己在加油站经营管理经验上的先天不足，才能使自己尽快地熟悉情况并进入新的角色。虽然已经有了一定的心理准备，可真正工作起来，我才知道困难远远超出我的想象。

记得刚被任命为延庆片区经理时，我召集所管理的站长开了一次见面会，会前站长们就在私下议论，“给我们选了这么一个带头人，她一天加油站的实际工作都没干过，还能领导我们，看来我们这个片区是没希望了。开会时，一些站长就当面向我发问：“我站过往的绝大多数是柴油车，司机要求有加服务，我们站没有设备怎么办？”“我站商品总帐是否要重新分罐填写……有关销售、安全、设备、帐册的问题一个接一个，一时间听得我头都大了——我所管理的加油站怎么会有这么多的问题，如何答复？面对站长们疑惑、不信任的眼神，我强迫自己冷静下来，先把站长的一个问题一个地记了下来，并诚恳地向大家表示：“我对加油站的工作是不太熟悉，今天你们提出的问题，请给我一个月的时间，一月内我一定会给大家一个满意的答复。

为了掌握第一手情况，全面了解加油站的各项工作，在随后一个月的时间里，我抓紧一切可以利用的时间，白天积极配

合公司做好加油站各项交接工作，利用晚上时间辗转奔波于自己管辖的1加油站熟悉情况，对每个站的地理位置、站容站貌、日均出库量、人员配备、设备安全、代管户等情况一一进行了解，向站长咨询周边地区的市场竞争情况，向结帐员学习帐表册单的填写和管理。深入基层有时充满了艰辛，一次我去京西加油站了解情况，下午开车出发，由于该站位于110国道北京市与河北省交界处，经常被来往的大货车堵得水泄不通，等我到达该站并解决完问题后，辗转回到家时已是凌晨1点多钟，因山区手机信号不好，一时联系不上，急得家里人团团转。

为了使自己在加油站管理中不说“外行话、不办外行事，我还利用业余时间系统地学习《加油站经营与管理》、《成品油市场营销》、《石油成品油计量》等专业书籍。

就这样，通过我的不懈努力，在不到一个月的时间内，我就把站长会上提出的问题和在检查中发现的问题逐一加以解决，站长们再看到我时，眼神也逐渐由“疑惑转为“认可。

我担任me之时，恰逢中石化销售系统加油站规范化管理百日竞赛活动在北京公司红红火火展开之际。我清醒地认识到，这次百日竞赛对促进加油站经营管理是一个极好的机会，同时对自己如何定位me的工作，如何提高自身工作水平也是一个难得的机遇，一定要紧紧抓住。

我从抓制度建设入手，在所管辖的加油站中建立了站长周例会制度，每次例会都尽可能地把公司关于百日竞赛各阶段的工作安排和各项要求进行详细布置，尽可能地帮助站长解决实际问题。由于片区所属1加油站分布在方圆20xxxx平方公里内，为了不占用站长们更多的工作时间，我就尽量减少片区会议，而为了保证每次会议的效果，自己经常会后逐站去抓落实，常常忙到深夜才回家。

去年11月初，为了再次对照百日竞赛中帐表单评分77项检查

标准抓好整改，我就逐站去同记帐员对照检查，对不规范的地方写出书面整改意见。我所管辖的片区有两座山区站，其位置与延庆县城形成三角区，到这两座站转一圈将近200公里，需要一天时间。有一次到古海城加油站检查帐表册，还没看完就已到下午四点钟了。为了赶在天黑之前出山，我就把该站当年全部表单带回家，按照表单之间的相互平衡关系，一项一项地核对，将查出的错误点逐项记录下来，并写出整改意见，直到凌晨3点才全部检查完毕。第二天开站长会时，我把整改单交给站长，他感动地说：“领导多次在会上要求各站检查帐表册，我都没重视起来，这次你给我纠正了不少不规范的地方，我回去后一定认真改正，要不就真对不起你了。”

我深知制度、服务归根到底都是为了增量增效做保证，增量增效才是检验加油站经营管理工作的最终标准。在抓好百日竞赛的基础上，我丝毫没有放松抓加油站的增量增效。随着天气转冷，柴油的需求量逐渐增加，我要求加油站抓住这一有利时机增加出库量，为完成全年任务赢得保障。

我们片区的延柏加油站，硬件设施不是很好，且向北2公里处有社会加油站，向南5公里处有我们公司的加油站，该站被紧紧地夹在其中，而附近又没有大的工厂或建筑工地，以往日销量只有1.5吨，在这样的环境下，不经过超常的努力，要想增量谈何容易？上任伊始，我就与站长共同想办法。通过多次调研，我们发现到该站加油的车辆大多来自赤城、沽源等地，因为站长的老家也在赤城，我们便利用这一关系进行沟通，联络感情。过往的拉煤车普遍存在超载现象，从黑口梁下来，梁大坡陡，刹车过热，容易发生事故，我就与站长想方设法通过各种关系为加油站搞来加水设备。这下可好了，大货车终于可以免费加水、冲车了。有了这些便民服务措施，该站的销售量直线上升，平均日出库达到了8吨左右。