

加油员工作总结简写 加油站工作总结报告 (优秀8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

加油员工作总结简写篇一

我叫__，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。

一、加强学习，注重思想和业务素质提高：

二、尽职，尽责，努力工作：

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，操作不正确都可能有危险，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，然而员工还是认真打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20__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。

三、团结、融洽和谐

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：__月__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__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。

四、自己对20__年的工作计划和打算，

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。

五、另外我还有许多不足之处及努力方向。

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“上下同心，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！

加油员工作总结简写篇二

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，加油站并在站领导细致的管理上□xx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□xx加油站共销售成品油750吨，完成全年计划的，被xxx公司评为20xx先进加油站。目前，我们正向着更高的目标冲刺。

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20xx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，用人性化管理。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(xxx加油八步法和岗位职责等来评比、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。

1□xxx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，年终考核总结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。

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

累得他们稍感一丝温暖，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xxx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xx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。

加油员工作总结简写篇三

油站坚持发展主营业务，不断扩大市场份额，强化加油站内部管理，严格控制业务成本，牢固树立xxx“安全第一”的安全生产理念，完善和谐企业建设长效机制，寻找工作中的差距和不足，开展各项工作，现将20_年上半年度工作总结如下：

1、经济指标完成情况

上半年累计销售油品(1-7月)吨。其中

的。较上年同期20_0吨相比，增加吨，增幅为，日均销售吨。

上半年累计销售便利店商品元(不含机油)，完成

年度计划万元的%。累计销售润滑油，合计销售金额元。

2、销售业绩增长的原因

20_年兰海加油站坚持以市场为导向，深入市场需求，开发与

1北龙口加油站

维护新老客户,强化加油站油品数质量管理,严把油品进站关,狠抓服务质量水平,不断提高兰海加油站的综合竞争能力,以中石油的良好口碑打造精品加油站.

3月份,我站对京藏高速的青海、宁夏市场进行调研,根据市场销售情况,分析市场环境,及时制定营销策略。通过电话、现场拜访固客户,宣传我站的新形象、油品的数质量,询问客户用油变化情况,拉近与客户的距离,防止客户流失。在此期间,我根据客户档案,制定客户拜访计划,拜访内容,并对客户反馈信息整理、汇总、装订,保证了客户资料的有效性、完整性。每月根据周边市场的调查,取证制成目标市场调查表,顾客满意率调查表,保证了加油站的客户管理工作及时到位,为营销策略的制定提供了依据。

“全无小事”、“我要安全”的思想转变。开展“lec”法风险识别,做到“能识别,会防范”;建立员工安全学习培训档案卡,使每一位员工从思想上做到本质安全。在平日的工作中对加油站各重点部位加强夜间巡检及过夜资金的及时抽查,对发现问题的及时更正和更新。

20_年,在年初工作部署会议中,杨总对今年的工作标准提出了更高的要,在加油站管理工作中,兰海加油站本着诚信经营的理念,抓好油品数质量工作,严把油品质量关,认真履行计量员岗位职责,做好油品的测量、验收、帐表记录等工作。日常工作中,不断提高各岗位人员的业务水平,减少工作中的失误率,保证油品进货的正常。在加油站人员管理中,组织全体员工认真学习站内制定的《交接班管理规定》、《考勤管理办法》、《站荣站貌管理办法》等管理制度,要求每位员工严格要求自己,工作上不放松、不慢怠,利用空闲时间做好”十三步“、”收银六步“的练习,并由经理进行考核。站严格按照公司下发的各种资金管理文件。针对每日交易量大,过夜资金多的情况,制定了《资金管理办法》,规定了资金管理的责任人及管理措施,保证每日经营中,员工随身营业款及时投放,无超额现金;隐蔽式、多投币口保险柜钥匙

分人保管;每日银行收款有人复核、监督;各种发票、资金按要求存放,帐务日清月结。

今年年初,根据公司的要求,我站全体员工要参加了公司安排的操作培训,在培训中员工能够认真揣摩操作服务中的每一个细节,并且参加了公司的统一考核,考试的结果影响到员工工资的增长和合同的续签,是一项不容忽视的工作,通过公司培训,帮助员工提高技能增强业务素质水平,为我站打造精品加油站注入新的力量。

20_年下半年工作计划及措施

下半年兰海加油站的工作任重而道远。主要为两大块1、如何实现销量的增加,确保提前超额完成公司下达的各项业绩指标。

2、如何提高加油站的管理工作,确保整体管理上水平、上台阶。

一、集思广益,全员行动,保证销量不减,市场不丢

工的评选条件。此外,每位员工要通过自己的努力争取一批属于自己的客户,提高车辆进站率、油箱加满率、客户回头率。2、明确客户开发维护责任,客户的开发与维护是一项长期而又细致的工作。一两个人难以做到面广、及时,准确。对此,我站计划发动全员参与客户的开发与维护中。对年销量20吨以下的客户分解到每位加油站联系维护。50吨以下的客户由加油站经理出面开发。通过全员的分工协作,增加客户信息的获取途径,提高客户开发的效率。另外,我站还将成立“油品业务拓展小组”。利用员工们的公共关系,深入各个领域,了解用油需求,拉近相互关系,争取建立长期合作机制,扩大油品销量。

二、认真学习,严格执行,保证管理上水平、上台阶

1、员工管理

20_年兰海加油站以新形象展示。人员的形象、综合素质都要发挥很大的作用。我站按照培训计划继续加快《规范》的学习工作。确保员工对《规范》的内容了解，熟记，并很快地运用到工作中。其次严格按照站内制定的各项规定的要求，加强员工违纪、违规的考核，保证每位员工将良好的形象展现给客户。以创建“五型班组”即“学习型、安全型、清洁型、节约型，和谐型班组为目2提高班组的凝聚力，培养出一些知识型、技术型的优秀员工。做好员工队伍的模范与带头人，保证班组的的管理向站长管理考齐，构建一支能管理的团队，使站内的管理层层分解，为员工创造提升自身价值的舞台。

三、安全方面：

安全工作是我们的第一生命线，我站围绕公司安全工作要点，深入开展“安全环保基础年”活动，严格落实集团公司反违章禁令及实施细，每天在站训时背诵反违章六条禁令内容，让员工入脑入心，以提高员工的安全意识，责任意识和自我防范能力，要求每位员工都要熟记各自安全职责，明确责任，用制度约束自己的不安全行为。制订“安全环保基础年”活动方案；设备检修计划，并按计划实施，我们不仅严格落实安全日检查、周检查和月检查，将安全隐患排除在第一时间里，对于检查出的问题，我们自己不能排除的就立即上报公司相关部门，及时解决。每月我站还按计划开展qhse应急救援预案演练和总结工作，员工不仅熟悉了预案演练中自己的岗位职责，还增强了配合能力，实现了预案演练的最终目的。

加油员工作总结简写篇四

年初，按公司要求我被调至加油站任站长一职，这一年里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。

三、抓好数质量管理

坚持按照“卸油十步法”进行卸油，认真核对来油品号和数量，避免“跑冒滴漏”，每日计量库存数量及温度，每月进行加油机自校保证加油机的准确度，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。

四、工作中存在的不足

1. 站内经营策略不明确不灵活，未能充分发挥地理优势，未能完成经营指标。

加油员工作总结简写篇五

各位领导，同事们大家好：

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。

一. 加强学习，注重思想和业务素质提高：

二. 尽职，尽责，努力工作：

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，操作不正确都可能有危险，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。

三：团结、融洽和谐

四：自己对20xx年的工作计划和打算，

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。

加油员工作总结简写篇六

20_年是个极不平凡的一年，国内成品油市场出现供大于求的

局面。各加油站竞争激烈，特别是私营加油站灵活性大，使我们的加油站受到很大的影响。我站在公司的“狠抓任务，把控市场，发展客户，促销上量”的同时。确保了安全生产。这半年来，我站实现了“零事故、零伤害、零污染。”但在这半年的时间，我站面临的销售任务十分艰巨，因为从中面临着很大的困难，自从321国道修建以来，我站的销售量与去年09年相比有很大的下滑迹象。

今年销售任务为1613吨，其中：90#汽油：264吨。93#汽油：132吨。0#柴油：1219吨。直至5月31号，完成了564吨，欠243吨。在这当中90#汽油欠19吨，93#汽油增加7吨。0#柴油欠231吨。欠量的主要原因有以下几点：

1. 公司制定的目标偏高。根据闹“油荒”时的任务来定的。
2. 我站供应附近内就有三座私营加油站，一座本公司的加油站。竞争激烈。20_年成品油供大于求，许多私人加油站又重新开业。促销手段有：降低价格、送水、送手套的、有送货上门的、有打折扣.有赊帐的等。
3. 受到321国道修建的影响，有些客户不跑车，太平到隆昌少跑货了，这对我站的销售影响很大。
4. 我们对客户的开发没做好，虽然我们全站员工都在积极促销和开发客户，但还是流失了许多客户。

这半年来我们与许多客户也建立了深厚的友谊，其中有天赋纸厂、利源纸厂、预制厂等。据了解，有许多私营加油站都想拉去两个纸厂的客户。但这两个纸厂的老总始终相信我们中石油，长期跟我们保持合作关系。

下半年，我站全体员工将继续严格按照《加油站管理规范》的要求，高标准要求自己，多和客户联系把流失的客户联系回来。落实hse政策，确保安全和销量的双丰收。

加油员工作总结简写篇七

我叫常世凤，山西省朔州市人，出生于1985年，本科毕业于海南师范大学物理系，现在是北京工业大学应用物理学院的在读硕士生，于20xx年加入中国共产党。

我于20xx年10月经过省里百人百站招聘考试，光荣成为了山西朔州石油分公司的一员，经过20多天专业知识和技能的培训，使我自己以后从事的工作和所需要的知识技能有了全面的了解。20xx年11月中旬我被分配到建设路加油站踏上了我的实习生涯。

这座加油站地理位置有点偏，我家离加油站骑自行车大约得半小时，设备和环境与市里的其它先进站都有一定差距，站长是荆建军，会计计帐员是田建平，六个加油员，一个计量员，对于一个刚刚迈向社会的学生，虽说对今后所从事的工作和环境有一定的心理准备，苦和累，但当我第一天兴高采烈地去报道，真正面对现实时，不免有点气馁，感觉到了理想和现实的差距，刚开始在工作中，我积极听从站长的安排，脚踏实地一步一个脚印从基础做起，我主要从事加油和计帐工作，经过认真学习，不耻下问，由不懂到懂，由掌握到熟练，逐渐在工作中迈向新台阶，在工作中，以认真负责的态度，一丝不苟，豪不马虎，从不把个人情感带到工作中，因为我时刻牢记自己的工作的重要性，比如在一次加油中有差错，小则给顾客或者加油站带来经济损失，大则会造成一场事故在一次计帐中，一个小数点的错位或数字的差错都将给站和公司带来很多麻烦。

在加油站的日子，这样的例子不胜枚举，我相信很多一线加

油员都有这样的经验。诸如有的顾客加完油支付*币、残币的，有的在夜里加完油后，一踩油门开车就跑的。更有胜者，仗着一身酒气或是心情不好，拿加油员出气，进行人格侮辱。好在我们每次遇到这样的问题，在站长的带领下，我们共同商量解决，姐妹们互相帮助支持，相互安慰，互相鼓励。我们不断的总结经验教训，知难而上，以一颗积极向上的心态迎接新的挑战。

就这样日复一日，我不畏严寒，风雨无阻地坚持每天按时上下班，在站长和会计的严格要求和耐心指导下，在加油姐妹们的热情帮助下，我逐渐掌握了加油站的日常运程和一些操作技能，而我也潜移默化地喜欢上了加油站基层工作。

转眼间六个月实习期到了，我继续留在加油站工作，在原有的基础上，站长安排我在工作之余学习一些ic卡管理知识，拉卸油作业过程和需要注意的事项，计量的有关知识，非油品管理，除此之外我在加油站值了一段时间的夜班，遇到了一些问题，通过和同事们商量解决，我也学到了很多难能可贵的东西。

20xx年7月底，我参加了公司的政工岗们比武竞赛，朔州公司参赛队员有四名，经过初赛复赛后，我代表公司参加省公司组织的绝赛后选人培训，经过太原和晋中举行的两面阶段的艰苦培训学习中，历经两次严格考试筛选，11个参赛市公司最终被淘汰的只剩下五个，由原来预选的24人中只剩下11人，北边公司只剩下朔州公司，我没有辜负赵书记和支科长的厚望，但令我遗憾的是，我没有进入总决赛。

20xx年一月，我调到了平朔加油站工作，这个站是一个标准站，设备齐全，环境优越，各方面条件都很先进，感谢领导对我的重视和关心，我很荣幸能到这样一个先进站工作，我明显感觉到在这个站工作的员工们的素质，不论从服务态度，还是从敬业精神，都比其他加油站高一个台阶。我会在这里充分利用领导给我的这次机会，凭借这里先进的条件，在原

有的基础上弥补以前的不足，提高自己的各方面知识，学习一个标准站是如何运营的，以认真工作的态度，积极配合领导的安排，绝不辜负领导对我的期望，踏踏实实地为加油站基层工作奉献自己。

加油员工作总结简写篇八

不知不觉在中石油工作已经三年之余，回顾这段时间，感触颇多，收获也很多。尤其是在工作上成长了许多，也成熟了不少。站经理是公司管理工作的神经末梢，也是人员管理向生产经营过程的延伸，在加油站运营中发挥承前启后的作用。首先表达一下自己对工作的体会。

一、透过日常工作积累使我对站经理岗位有了较为深刻的认识。

初到加油站做站经理时，那里对我来说，既新鲜也有挑战。认真做好加油站管理经营、计量管理及各类报表台帐的填写、管理财务、零管系统的维护、日常事务的处理及便利店管理等。熟悉加油站流程，做好日常的原始凭证的审核和检查，保证基础工作数据的准确记录和加油站管理资料的真实完整，做到准确及时上报，确保数据质量，随着公司的不断发展壮大，公司领导对站经理工作更加重视起来，这就要求我们的管理工作更加精益求精，同时也激励我更好的做好站经理工作。

二、做真诚营销。

加油站是一项直接应对消费者的窗口工作，随着经济的发展，我们的工作更需要越来越贴近人们的生活。员工的形象、工作作风和工作态度，直接反映了加油站的形象，越来越受到整个社会的关注。因此仅有过硬的业务素质和潜力是不够的，务必要做到业务素质和道德素质双过硬。我从参加工作以来始终不忘加强自身的政治思想道德素质建设，自觉地将自己

的形象作为本站一个窗口，自己对自己所承担的那份职责负责。对待消费者热情细致、耐心周到，始终坚持善待别人就是善待自己的观点。

员工和顾客都是企业的无形资产，企业的利润来源于顾客决定企业的生存和发展，顾客是带给我们薪水的人。没有顾客加油站就没有销量，企业就没有利润，员工就没有收入。所以我们要用心的维护好每一位顾客，处处为顾客着想，客户的利益就是自己的利益。用真心打动顾客，用真情赢得顾客。每一个动作，每一句话，都让顾客感受到你的真诚和热情。使他们的第一次消费转成在本站的永久消费。

三、做好加油站服务工作，树立良好的服务意识。

用真诚与微笑对待每一位司机师傅，拉近与师傅们之间的距离，真正的做到让客户满意。就像中国石油“优秀加油站经理”陈鸣红一样，脚踏实地从最基层做起。她干一行，爱一行，钻一行，不论处在什么岗位，都用心去做，追求出色，追求完美。在工作中倾注汗水、奉献智慧，她真心诚意服务顾客、关心照顾油站员工、专心学习业务知识、以自己的真诚和朴实赢得了客户和员工的好评。也让我学到了一个人只有热爱自己的职业，坚守自己的岗位，无悔于自己的选取，工作中才能洋溢着创造的激情、蕴藏着追求的动力。

在今后工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方面努力：

- 1、学无止境。时代的发展瞬息万变，我将坚持不懈地努力工作，提高自身的业务水平，在实践中发挥自己最大的潜力。
- 2、锻炼自己的潜力和毅力，提高自己解决实际问题的应急处理潜力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情、细致地对待每一项工作。

总而言之，在工作中能过用心主动、熟练地完成自己的岗位工作；在工作中要善于发现问题，并用心全面配合领导，按照要求来开展工作，与同事们能够很好地配合和协调，与人为善、对工作力求完善，不断提升自己的水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。