

最新粮油站工作总结报告 加油站工作总结 (模板8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。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。

粮油站工作总结报告 加油站工作总结篇一

20xx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。

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□20xx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

这条路太烂了，许多车辆都不跑这条路线，很多牛佛、黄家客车都走柏油路那边，还有黄家到成都的客车也是如此，隆昌到内江的老路客车班次逐渐减少，纸厂的车也很少跑货了，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。

粮油站工作总结报告 加油站工作总结篇二

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，并根据实际状况，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，按照客户消费状况进行分类，维护老客户、拉拢新客户。在ic卡上线之际，站内每一位员工都用心向顾客宣传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。

加油站经营的是危险化学品，能够说安全是最重要的，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状况时及时处理，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。

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。

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。
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。
5. 站内卫生清扫不够及时，存在卫生死角。

在留下的一个月里用心联系客户销售成品油、发放ic卡、销售非油品，努力完成经营指标，加强站内的管理和监督工作，内务管理、环境卫生、账务及各项记录等方面规范要求、细致要求，及时清理卫生改善站容站貌，加强数质量管理和安全管理，团结员工、关心员工、以人为本、多与员工进行沟通，带好队伍。

粮油站工作总结报告 加油站工作总结篇三

在过去的一年里，我在经历了多个严重影响客源的事件重挫下，有领导带头及时调整经营思路，依然完成了上级赋予的目标，这和我们每一位员工的辛勤努力是分不开的；作为团队的一员我深感荣幸。作为酒店营销部的员工，至此辞旧迎

新之际，有必要回顾总结过去一年的工作，成绩，经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新的一年里再创佳绩。

一、客人反映较多的问题

对于我们服务行业来说，酒店硬件和服务就是我们的生命如果这两方面做不好酒店想要发展壮大想要立足就是纸上谈兵。积极主动的服务意识有待加强，服务缺乏耐心，缺少人情味，尤其是在面对大批量客人时。细节注意不够，凡事没能从自我做起，比如举手之劳，随手清理客人随手丢的垃圾，帮客人拎行李等要时刻注意客人。营业时间无规律性和应变性。技术支持问题：维修范围大，项目多，进度慢，没有应急预案。各部门均各自为政，部门之间的衔接和沟通须加强。

二、营销中的问题

经过一段时间的磨合，营销部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍，团队有分工、有合作，人员之间沟通顺利，各相关部门的配合也正日趋加强，能相互理解和支持，好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

三、营销策略

- 1、稳固部分固定消费客户和周边企业建立良好的关系。为了巩固老客户和发展新客户，建议召开1次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。
- 2、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源，营销代表实行工作日志，每工作日必须完成拜访客户的工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志综合考核营销代表。
- 3、投诉处理。营销部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集

中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉争取较多的酒店回头客。

4、全员营销竞争上岗。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。推动酒店各项工作的开展，为力争完成营收指标提供管理机制等方面的保证。

营销策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，为了保障来年营销工作顺利高效地实施，我店还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！

粮油站工作总结报告 加油站工作总结篇四

：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。

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xx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xx路加油站和xx北路加油加气站合并的第一年，而我站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。

xx加油站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xx加油站参观指导工作，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xx加油站工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处□xx加油站就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

xx年xx加油站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□xx加油站大部分是年轻员工，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，xx加油站员工过生日，xx加油站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xx加油站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，落实加油站的各项安全管理制度。

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xx加油站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。

粮油站工作总结报告 加油站工作总结篇五

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1xxxxx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。

粮油站工作总结报告 加油站工作总结篇六

一、办理办理家电下乡产品共xxxxxxx台。累计金额达xxxxxxxxxxxx元，办理进程中做到加班加点，热情服务，对每一位来农户补贴的农户认真讲授国度的惠农政策和补助比例并及时把资金兑现到农户手中，做到把好事办好。

二、办理汽车摩托车下乡共xxxxxx台累计金额达xxxxxxxx元，对农户的材料认真审核，合乎要求及时办理，及时兑现，及时存档。

三、填制固定资产报表，波及各类固定资产累计xxxxxxx万元，严厉依照市局请求办，及时填制，按时报表。

四、帮助地税，做好了小税种征收稽察工作，对所包企业进行摸底，核算税收底数，耐烦宣扬国家的税收政策和税法，对所包企业的税收做到应收尽收。

五、做好本人的本职工作，我在财税所担负出纳工作，平时产生业务较多，当真办理每一笔会计业务，及时跟银前进行核查余额，看看是否和银行相符，如呈现少登，漏登等及时补上，做到账证，账帐相符。

六、配合审计部分做好年度审计工作，发明账务处置问题不足的处所及时更改和完美。

七、就是配合党委政府做好核心工作，包含禁烧，企业征地、信访、综合管理、打算生养等中央工作，平时踊跃加入党委政府组织的各项运动，“中华勵志網”遵照党委政府制订的各项规章制度。包括会议轨制，点名制度等。

回想过去就是为了更好的展示将来□20xx年我将尽力工作，全身心的投入到自己的本职工作中去，脚踏实地，不辞辛苦，改掉从前的不足，发挥自己的长处，努力实现市局下达的各项工作和义务。

粮油站工作总结报告 加油站工作总结篇七

1. 持续不断开展全员安全培训。依据年初制定的公司级、分公司级、加气站级培训计划，采取张贴宣传画及宣传标语、黑板报、编印安全专刊、班前班后会安全经验分享及温馨提示、安全主题活动日、安全生产会议、脱产培训、送外培训、典型案例事故教育、事故现场会、安全知识答辩会、知识竞赛、预案桌面演练及实战演练等方法，通过各项培训工作的持续开展，逐步提高员工安全知识水平，不断增强员工安全生产责任意识，切实提升公司安全管理工作水平。

2. 持续开展隐患排查和隐患治理。按照每天、每周、每月、

每季的频率分别开展班组级、加气站级、分公司级和公司级隐患排查和隐患治理工作，以设备、安全设施方面及制度执行方面为隐患排查的重点，认真落实员工巡回检查，持之以恒的抓好员工“查找身边隐患”活动，对及时发现重大安全隐患的人员实行奖励，调动员工查找隐患的积极性。对查出的隐患采取定整改责任人、定整改时间和定整改措施，确保隐患整改彻底，避免同类问题重复发生。

4. 积极开展hse体系量化审核。根据加气站特点，按照职能分工，明确审核标准，确定重点审核内容，编制hse体系审核表，根据专业管理特点，组织各科室专业人员对加气站进行有侧重、全覆盖的体系审核，全面系统地开展自我诊断，真正作到审核一次推动一次、审核一次提高一次，从而实现qhse管理工作的持续改进。

5. 开展加气站hse标准化建设达标活动。组织基层管理人员，对公司发布的加气站hse建设标准进行培训，督促各加气站对照hse标准化建设标准，找准差距，强化管理，消除短板，持续改进，确保年底80%加气站达到“管理合规、操作规范、设备完好、场地整洁”的hse标准化建设达标目标，通过油田公司hse建设标准考核验收。

6. 开展全员hse履职能力评估。按照集团公司的要求，年底对领导干部hse履职能力进行测评，对员工在岗期间履行安全环保职责情况进行测评，对员工是否具备相应岗位所要求的安全环保能力进行评估，确保履职能力评估工作公平、公正。

7. 加强应急演练提高应急处置能力。做好加气站应急预案、应急处置卡的修订、评审，定期对应急预案和应急处置卡进行演练验证、评价、总结。开展安全经验及案例分享活动。

8. 做好防洪防汛工作。针对今年夏季以来极端天气出现频次较多的情况，积极应对做好防洪防汛工作，尤其要加强对敦

煌、桥湾站的防控，制定有效的应急预案和应急处置措施。

粮油站工作总结报告 加油站工作总结篇八

20xx年截止11月我站共销售各类油品3818.09吨.其中汽油1553.83吨，占销售的40.07%，柴油2262.26吨，占销售的59.93%。汽柴比1:1.45.20xx年截止11月我站共销售非油171726.9元，其中油非互动109927.6元。纯非油61799.3元。

加油站是我接手的站，我亲自参与了加油站的改造及验收的全过程，可以说是倾注了我所有的心血和热情的油站。从加油站开业起，我就尽可能的坚持在加油现场，吃住在站里，带领员工为顾客提供优质主动的服务，从而确保了加油站在大柳塔树立起良好的品牌。今年夏季由于成品油价格不稳定，国内市场经济疲软，加之周边厂矿的停业整顿，道路改道，站内销量下降较大，销售压力也很大。同时也因为20xx年是公司“为民服务创先争优”年，所以在提高加油站销量方面，我是从规范服务，为民服务抓起的。在平常工作中我要求每位员工在交接班前首先要整理好自己的仪容仪表、要统一着装，在接班后要灵活使用加油“八步法”，做到“车道人到、来有迎声、问有答声、去有送声”。再者要求员工要把加油机、营业室、付油区和便利店等服务现场的各种商品、物品摆放整齐美观，地面、墙壁、门窗等设施要保持整洁干净，为顾客营造一个良好的加油环境。另一方面建立健全客户档案，构建客户诉求，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。尽可能的满足顾客的各种需求。

安全是加油站经营工作的前提和保障，也是衡量一个加油站管理者素质的硬指标。所以在日常工作中我随时都会对站内的安全责任制落实情况，加油及卸油作业现场安全情况及设备状况等进行严格的检查，并及时整改存在的问题和隐患。

并坚持做好日查、周查、月查。根据季节变化的对员工进行换季教育，从而确保加油站的安全生产。今年我站无一起安全等级事故发生。

行走访，以勤补拙，主动出击。其次，在油品管理中要严格执行业务流程和数质量管理，遵守经营纪律，不赊销、不短斤少量，严格认真执行油品管理制度。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，加强安全管理，确保设备安全作业，消除一切不安全因素，确保加油站经营工作安全开展。同时，要积极配合公司做好erp及电子帐表的工作，要确保上报数字准确率，把管理工作做精做细。并且，要做好非油品的销售工作，因为非油品是我公司与油品同等重要的一项工作，所以在13年我将带领全站员工互相学习，积累经验，争取将非油品工作做好、做强、做大。最后要积极落实公司、片区下达的各项任务、认真学习公司下发的文件精神。

20xx年的风帆已经扬起，一个美好的年轮即将呈现在我们面前，在新的一年里，我们有许许多多的事情要做，有许许多多的任务要去完成，让我们齐心协力，开好局，起好步，把握机遇，励志扬鞭，精诚团结，以全新的姿态迎接新的挑战。