

加油站党员个人思想汇报(优秀8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

加油站党员个人思想汇报篇一

工作以来,在单位领导的精心培育和教导下,通过自身的不断努力,无论是思想上、学习上还是工作上,都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上,坚持四项基本原则,拥护党的各项方针政策,自觉遵守各项法律法规及各项加油站规章制度,学习上认真学习管理规范、积极开展创新。

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加油站工作的重要性的理解。加油站运行的正常和加油站各位同志工作是紧密联系在一起的。不管遇到什么问题,不管出现了什么问题,我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省,绝对不允许出现自欺欺人,让别人以为你是一个很聪明的人,加油站是不需要这样的聪明,在这个工种对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在不同的时间段要有不同的侧重点,这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益,把我的聪明运用到学习技术上,把我的能力以团队的形式发挥出来,不搞个人的表现主义,这样既损害公司,也伤害了自己。为了工作的顺利进行,我们的分工也明确了,不是意味着埋头苦干,恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人,但一个人的力量永远是不够的。只要有能力,大家是有目共睹的,不但要发挥自己的特长,还要知道别人的特长。用行动证明自己,用成绩征服大家。

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自

己,努力地提高自己,以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍,勇于解剖自己,分析自己,正视自己,提高自身素质为 能保质保量地完成工作任务。总之,一年来取得了一定的成绩,但与上级的要求相比,仍存在一定的差距,我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

加油站党员个人思想汇报篇二

因为我们的商品——煤油产品所具有的特别性(易燃、易爆等)决议了加油站的办理重点——安定办理。换句话说,消防安定是加油站办理中永久的主题,是加油站平常营运的根本包管。所以,在平常工作中就必须坚定“安定第一”的原则。

应当说,我们加油站的大部分员工都经过议定了岗前消防交易培训,在思维认识上有着消防安定的见解,但还必要从轨制办理上加以美满,在构造加油站安定活动时,可以联合差别期间或差别季候的特点,及时传达和贯彻上级带领和当局有关部分关于差别期间的安定指标、精神、内容,利用安定活动加强对职工毁灭练习和处理突发变乱预察练习练习,以进步员工毁灭初起火警和处理突发变乱的本领等。只有全部员工从思维意识上认识到做好加油站安定工作的紧张性,才华使轨制,办法落实到实处。要知道,加油站的安定并不是是一个点、一个面,并不是是某一段时候的安定及某一个人所能担当的,而是要靠全员、全天候、全方位、全进程的安定,要让每一名员工都知道“安定百日功,火烧一场空,安定保效益”的道理,总之,只有从根本上确保了加油站安定无变乱,才华增进加油站各项工作的顺利进行。

加油站作为一个企业的终端关键办事性窗口,它是直接面向社会,创设精神文明、精神文明的紧张前沿阵地。如何阐扬“窗口”的形象效用,做到安定第一,办事典范,办理有序,策划有方,是站长,也是每一名员工义不容辞的责任,因为在社会主义市场经济前提下,企业的糊口生涯和成长,不但有赖于进步的科学技术,当代化办理伎俩,并且,还在

于企业全部员工工作潜能和创设技巧的富裕阐扬，以及与之相适应的思维见解、精神状况、文化本质和社会心理的连续更新。将来的市场竞争，毫不是纯真的产品格量、代价的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。因而可知，员工的综合本质就显得更加紧张了，如何进步员工的综合本质以及欢迎各种挑衅，是站长应思虑的紧张题目。

作为一个销售企业，其最终目标是进步经济效益，追求最大利润，加强市场竞争力。在确保安定的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来讲，站长，负担着油品的营销和站内办理的两重担务，是营销和办理的第一责任人，它的成败不但直接感化到公司的集体形象和公司产品销售既定目标的兑现，同时，也感化着员工的切身长处。

加油站党员个人思想汇报篇三

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xx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星级加油站。

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 $(550/30+12*20/6)$ 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。

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。

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

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。

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。

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。

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！

加油站党员个人思想汇报篇四

加油站工作是服务于客户的终端工作。作为加油站的一员，为做了我站工作，必严格要求自己，认真工作，禁止任何一件危险的事务发生。为此，加油站年度工作计划中的种种细节工作也成了我们不可忽视的全部。

安全问题也是20xx年工作计划中最重要的问题，由于我们的商品——石油产品所具有的特殊性(易燃、易爆等)决定了加油站的管理重点——安全管理。换句话说，消防安全是加油站管理中永恒的主题，是加油站正常营运的根本保证。所以，在日常工作中就必须坚持“安全第一”的原则。

应该说，我们加油站的大部分员工都经过了岗前消防业务培训，在思想认识上有着消防安全的概念，但还需要从制度管理上加以完善，在组织加油站安全活动时，可以结合不同时期或不同季节的特点，及时传达和贯彻上级领导和有关部门有关部门关于不同时期的安全指标、精神、内容，利用安全活动加强对职工扑灭训练和处理突发事件预察演练，以提高员工扑灭初起火灾和处理突发事件的能力等。只有全体员工从思想意识上认识到做好加油站安全工作的重要性，才能使制度，措施落实到实处。要知道，加油站的安全并非是一个点、一个面，并非是某一段时间的安全及某一个人所能担负的，而是要靠全员、全天候、全方位、全过程的安全，要让每一位员工都知道“安全百日功，火烧一场空，安全保效益”的道理，总之，只有从根本上确保了加油站安全无事故，才能促进加油站各项工作的顺利进行。

加油站作为一个企业的终端环节服务性窗口，它是直接面向社会，创造精神文明、物质文明的重要前沿阵地。如何发挥“窗口”的形象作用，做到安全第一，服务规范，管理有序，经营有方，是站长，也是每一位员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济条件下，企业的生存和发展，不仅有赖于先进的科学技术，现代化管理手段，而且，还在于企业全体员工劳动潜能和创造技能的充分发挥，以及与之相适应的思想观念、精神状态、文化素质和社会心理的不断更新。未来的市场竞争，绝不是单纯的产品质量、价格的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。由此可见，员工的综合素质就显得更为重要了，如何提高员工的综合素质以及迎接各种挑战，是站长应考虑的重要问题。

作为一个销售企业，其最终目标是提高经济效益，追求最大利润，增强市场竞争力。在确保安全的前提下，作为销售企业的终端机构——加油站来说，站长，肩负着油品的营销和站内管理的双重任务，是营销和管理的第一责任人，它的成败不仅直接影响到公司的整体形象和公司销售既定目标的实现，同时，也影响着员工的切身利益。

提高经济效益不仅依赖于销售量的增加，还有赖于各项管理工作的到位程度。作为站长首先要进行科学的、规范化的管理，只有通过规范化的管理创造优良环境，塑优良形象，提供优质服务，为顾客营造一个安全、舒适、整洁、温馨的购油环境。其次，因为加油站是服务于顾客的终端环节，也就是说，谁最终赢得顾客，谁就占有了市场；谁占有了市场，谁就有了经济效益。那么，如何去锁定老顾客，迎来新顾客？我想，只要工作以身作则，以诚相待每一位顾客(包括员工)……换句话说，我会带领(下转第21页)(上接第24页)员工们学会用最短的时间给顾客最满意的服务。再次，在加油站的醒目位置，向社会做一些必要的承诺及一些便民的服务设施等，这也是赢得顾客的有效途径之一。

鉴于我公司几个站的盘实情况来看，油品的亏空，是一个不容忽视的问题。作为一个商品经销单位，只要从它的商品——油品的收发源头上加强管理，那么，亏空将会减少到最低限度。要坚持对油罐车进行卸油前的计量，油品的核对，做到每天的计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度(特别是我公司南门站，因它的主要用户是摩托车，残疾车，小三轮等)。在校对加油机的准确度时，必须要考虑到发油方法、数量、频率等因素。总之，加强计量管理，明确计量员职责，建立计量分析台帐，为公司确保油品的不亏空提供可靠的科学依据。

以上便是年度工作计划中的所有安排。最后，我想：一个站便是一个集体，而站长只不过是其中的一员，能力毕竟是有限的，重要的是要依靠全体员工共同努力，共同开拓进取，

才能完成最终的目标。

加油站党员个人思想汇报篇五

今年公司加强加油站数质量管理，服务向五桂山加油靠拢，开启加油送纸巾活动，同时规范员工素质，抓安全，抓销量。

进入20__年，在公司提供数质量保证的基础上，积极投身开拓市场中，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场。在农忙时期，我们走访各个收割机车队，做到了全部收割机来我站加柴油。汶村工业区的威宏建材加工厂也跟我站保持合作关系。公司提供的优质油品和油站的优质服务是吸引客户的重要条件。

1、坚持领导上岗值班制度。由站长每天做到每天到岗，监督负责处理好当日的安全、销售、卫生、成品油如库等工作，对现金、对票据进行严格审核管理。上岗人员在工作内不能吸烟，不能擅离职守，下班时办理交接手续，方可离开。

2、每周组织一次安全检查，落实隐患的补救措施，确保站内安全，销售畅通无阻。

3、把安全工作落实到每个工作日，对经营现场作业的安全管理，设备、设施的安全管理以及安全检查做到“以防为主，防消结合”，使安全工作达到预期目的。

4、抓站容站貌管理，做好员工思想工作环境卫生是一项常抓不懈的工作，我站的做法是每天早上交接班前对卫生进行交接，由接班人员对卫生进行巡视检查验收，发现问题就地解决。

加油站党员个人思想汇报篇六

一、对加油站经理、计量员、核算员、加油员进行循环培训，实行站经理带头制，主要以学习企业精神和文化理念，熟悉

企业的各项规章制度为主，更加深入彻底的了解《加油站管理规范》，提升员工对企业的忠诚度。

1、在对各岗位操作技能培训之前，首先要对各岗位人员进行安全教育培训，包括：消防、防抢、防盗、治安、现金、高空作业、安全用电、特殊情况演练以及专业的油品知识和《加油站管理规范》的相关内容。对站经理和安全员进行更细致、更有针对性的培训和考核，由管理区主任监督落实，安全员协助开展。

2、加油站经理的实际操作能力的培训主要方向包括职业道德规范，营销能力，团队建设能力，客户沟通能力及加油站员工所需掌握的各项操作技能。

3、核算员实际操作主要培训任务是职业道德规范，收银六步曲，***识别，计算机操作，帐务处理能力以及加油员实际操作考核内容。

4、计量员培训的主要方向是职业道德规范，接卸油操作，计量操作，计算机操作及加油员实际操作的考核内容，要熟知和掌握各项安全规章制度，配合站长做好加油站的安全监督工作，在领导的指挥下，由安全***协助逐个站逐个人进行培训，定期考核，并将考核信息及时向区领导进行反馈，及时整改和落实。

培训，树立典型，以便其他员工进行参观和学习，督促员工积极向上。

对于以上所述的安全知识和实际操作技能的培训均要在片区领导的指挥和各岗位同事的配合下，逐个站进行落实，集中考核，把考核结果及时准确地反馈给领导，以便领导做出合理的整改措施，更加有利于下一步培训工作的开展；同时还要通过各项考核的综合评定在员工中树立典型，组织其他员工参观和学习，激发员工的最大潜能，力争把自身岗位工作做

到最好。

1、从每一个站挑选一名员工，主要以《加油站员工日常英语会话手册》为主，在不影响工作的情况下，选择固定时间，集中组织培训，主要注重听说能力的提高，同时结合自己的特长，进行专业辅导。

2、由每站挑选出来的员工对本站员工进行培训，制定任务，定期进行抽查，对落实情况准确及时地了解。

3、对各站员工定期进行考核，及时反馈给领导，并把考核成绩作为员工技能评定的一项重要依据。在不断的改进和努力落实的基础上，力争创出本片区自身的特色，更为北京公司的服务形象增光添彩。

4、要在区主任的领导下，逐步建立完善健全的培训管理档案，全面彻底地了解每一名员工的学习进度，为每一名员工建立个人档案，记录好培训全过程，力求做到细致、周到；同时，还要建立员工培训考培表，记录各项考核成绩，每季度评选出站经理、核算员、计量员、加油员各一名作为“管理区优秀学员”，激发出员工之间积极向上的学习势头，做到“人无我有，人有我优，人优我细，人细我变”的工作方针，更加努力的开展各岗位的工作。

5、在培训员工的同时，还要不断的自我更新，自我完善，与员工共同学习，共同进步，协助主任完成好公司交办的各项任务 and 指标，争取做到最好。

加油站党员个人思想汇报篇七

公司聘请任泽清来许家棚站来做指导工作，给我们站带来了很多的新的思想和好的工作方法，使我们更加知道在工作中要怎么样做才能有很好的提高。

要想把站上的工作做好首先要让广大的员工转变思想观念，任泽清首先从思想上对员工进行培训使很多员工明白了自己为什么要好好工作和好好工作可以给自己带来什么样的好处。让员工明白了工作的意义是为了什么，而且有了努力工作的动力。在解决了员工的思想问题后，根据站上现在的情况首先帮助我们改变服务差的问题。给站上每位员工都配了地图，让每位员工在有来加油的顾客问路的情况下都可以帮助顾客指路。给我们站上发了学习的书，让我们学习别的企业加油好的服务经验告诉了我们很多的我们员工以前都没有听说过的东西，使大家开阔了眼界，更加提高了思想认识，知道了在工作中怎样把服务做的更细。

针对服务差的现状加大了加油十三步曲的规范力度，亲自培训我站的两位客服经理，通过他们来带动全体员工。达到了以点带面的作用，现在站上的员工已经慢慢的开始自觉的按照加油十三部曲来要求自己，现场的站姿也比以前好了，精神面貌也比以前精神了，给顾客的感觉很专业，服务很细至了。并且任泽清还给我们站配了很多的洗衣票赠送给来加油的顾客，也使顾客对我们的服务又提高了一个认识。

加油站好的服务的最终目标是为了通过服务提高营销业绩为企业创造更大的价值。针对站上员工年纪小，没有营销经验任泽清给我们站上的员工进行了营销知识的培训。现在我们站上的营销业绩有了很大的提高，业绩的提高让员工的工作积极性也有了很大的提高。更重要的是员工的营销意识比前提升了很多，能积极主动去开发新客户，在此过程中会受到一些委屈，但我们的员工心态很好，在任何时候总是以微笑的面孔迎送顾客。在维护好老客户的基础上，新客户增加了许多，客户在不断增加时，员工的沟通能力更有一个提升，营销经验也就丰富了很多。

不管是服务还是营销，在原有的基础上都有了明显的提升，当然我们会把好的工作势头发扬下去，希望在大家的共同努力下我们站有一个翻天覆地的变化。

看到这个总结心理酸酸的……

哪怕是一点点火种，也是燎原的力量！

加油站党员个人思想汇报篇八

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，把最大的方便留给客户。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。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。

今年是南湖路加油站和南湖北路加油加气站合并的第一年，而我站最大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。

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。高管领导在肯定工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。就存在的问题进行整改，并增加绿化带。20年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。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，员工过生日，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

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。

xx年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个美好的希望，在这白雪皑皑的季节里，让新年的钟声传递每位员工心底最美好的祝愿吧——祝愿兵团石油公司的明天更美好。祝愿兵团石油农十二师分公司的各位领导和全体同仁们工作顺利，幸福安康。与大家在一起是我们全体员工不变的诺言。