

加油站月度工作总结汇总

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

加油站月度工作总结汇总篇一

一、20__年1-6月销售情况单位：吨

今年销售任务为750吨，1-6月年汽油销售53.16276吨，柴油销售190.66吨，加油机共销售243.82276吨。完成全年任务的32.51%。20__年同期汽油销售66.7316吨，柴油销售203.86037吨，共销售270.59197吨。20__年加油机销售比去年同期少销售了26.76921吨（其中汽油多销售了13.56884吨，柴油少销售了13.20_7吨。

市场分析：

- 1、由于成品油市场放开，农场外来倒油现象极多。主要是以加油车送油上门为主，价格低于加油站价格，还可以赊欠，这样就吸引走很多在加油站加油的客户，柴油市场被他们抢走了一部分销量。
- 2、今年古里农场没有工程用油。
- 3、今年雨水较多在耕地和田间管理用油也减少了。
- 4、汽油销量的减少原因是促销价格比其他加油站低0.1-0.2元，一大部分私家车客户都搬迁到大杨树镇内居住来站加油次数也减少了。

二、安全管理、责任重大

1、加强员工的安全教育，定期组织员工学习油品安全知识，消防知识和相关的法律法规，探讨如何搞好加油站的安全工作，不断地提高员工的安全意识。

2、加强现场管理，要求员工操作过程中严格按照公司规章制度和操作规程进行操作，杜绝一切违章操作行为。

3、加强消防技能操作演练，提高作战能力，定期组织员工进行灭火预案演练和治安防范预案的演练。让员工在遇到紧急情况时、和危险事故时能够应对各种突发的事件。

三、做好员工的思想工作

对每一位加油站的员工，都要做思想工作，让他们在工作中自觉遵守规范服务，员工守则。对老员工的思想动向也要积极观察了解。让他们有一个积极向上乐观的心情来进行工作。

四、下半年工作思路

在上半年经营过程中，加油站的加油机销售量虽然有所减少，但是我们通过走访与用户沟通和培养感情，和及时改变销售方法赢得顾客的满意度和忠诚度，让我站的销量有了很大的进步。在20__年的工作中我们会努力让顾客了解我们的企业文化和我们的油品质量，牢牢地抓住每个加油用户，在20__年的销量基础上超额完成20__年的各项指标任务。

在这一年里不管是服务还是营销，还是安全工作方面，我站在原有的基础上都有了明显的提升，我们会把好的工作势头继续发扬下去。当然我们的工作还有很多不足之处。希望在我和我站员工的共同努力下和大家的帮助下，我们站一定会再上一个新的台阶。

加油站月度工作总结汇总篇二

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，给加油站的经营带来了良好的保证，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，但是是表示完成销售的第一步，而真正的成功是持续住已有的客户。今年我站一方面用心开拓市场，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，构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向坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就能够全部完成，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此刻销售量上，就应反映在多方面、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。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，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用心性、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职责感，激发了员工的工作热忱。

加油站站长工作总结(2)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状况、销售量状况以及员工收入状况。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。

20xx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，群众会餐。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加油站一向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，加油高峰时帮忙加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急状况。

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”。今年我站未发生一齐安全事故。

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；

开拓市场的力度不够。

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，用心开发新客户，努力提高销售量。

2、增强管理服务潜力。

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潜力。

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。

20xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

加油站月度工作总结汇总篇三

20xx年以来，面对竞争加剧的复杂市场环境，作为站长，我带领加油站全体员工紧紧围绕分公司“扩销增量”的工作目标，积极开展全员销售竞赛活动，抢抓机遇，迎难而上，想方设法增销量，巩固大客户，发展小额配送。我先后与本站领导小组及员工进行座谈，发动员工想办法出主意，增加销量。在经营管理模式上，要求班组员工巩固进站加油顾客，通过社会关系就近寻找客源，另外由站长与领班负责寻找小额配送客户。成效比较理想，先后抓住了广宇通讯公司、市政工程建设等工程用油，保证了每月小额配送油品任务，弥补了零售销售总量的不足。大力宣传长城润滑油的品牌保障，让客户放心使用，从售后服务、价格、质量上找突破口。

截止11月份，汽柴油销量达xx吨，完成年度任务的xx%□其中柴油xx吨，同比xx%□汽油xx吨，同比xx%□润滑油销售xx吨，同比xx%□

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。为方便员工的日常生活，公司为我站添置了热泵和空调，解决了员工夏天洗澡和冬季营业室温度低的问题，让员工确实感受到了公司对我们的关怀。为提高员工的凝聚力，每逢节假日就组织员工集体会餐或举办各种文体活动、知识竞赛等活动，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。

狠抓规范化服务。要求每位员工都要熟练掌握加油“八步法”，用优质、热忱、周到的服务留住我们的回头客，与社

会加油点、中石油站展开竞争，在同等价格下比质量，在同等质量上比服务，让广大顾客感觉到在中石化加油站消费放心、舒心。

今年，是“我要安全”主题活动的第二年。我就以“我要安全”主题活动为契机，认真组织员工学习各项安全管理制度，营造了浓厚的活动氛围，员工围绕“为什么我要安全，”“我的安全责任是什么”，“我如何保安全”，“如何落实谁主管谁负责安全责任制”等问题开展讨论，通过大讨论知道了“安全是对自己生命负责”、“我对安全有责任”、“你我保安全，安全有保障”，从自身出发，自觉履行安全职责，严格执行安全禁令和纪律，规范了作业行为；同时，组织员工开展事故预想，查找挖掘未遂事件，增强了员工对身边存在的安全危害及时发现并消除的能力。结合加油站实际情况，细化加油站安全纪律和规定，在加油站日查、周查、月查中仔细检查，不走过场，不留死角。严格执行资金油品管理制度，加大检查力度，及时开展隐患治理，完善应急预案，组织员工开展预案推演，提高了员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

根据公司要求，分别与me签定《安全责任状》，与员工签订安全承诺书。明确加油站与安全责任的关系，方便了安全管理。强化安全管理工作，消除事故隐患。

坚持对油罐车进行卸油前的准确计量，油品的核对，对油罐做到每天计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度，特别是元丰站，因的主要用户大都为小流量加油的摩托车。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，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。

本人本着“大修早处理小修不出门”的原则，通过对领班的培训，每日进行设备检查，做到了早发现，早解决。基本保

证了加油站设备全年运行正常，在维修中心的大力配合下，基本做到了加油站的设备完好。

不足之处：

1. 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。
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。

1、工作目标

维持全年成品油零售量在0.45万吨以上，力争0.5万吨，其中纯出枪量争取0.46万吨。确保安全生产事故为零，无安全隐患，无行政处罚。为xx分公司培养后备计量员、后备核算员，为公司的继续发展输送人才。加强内务管理，全面实行半军事化管理，精细化管理。

2、加强hse体系建设，全面落实消防安全工作

加强hse体系建设，必须做到四个到位；“人员安全培训到位、管理措施到位、现场安全监督到位、制度标牌设置悬挂到位”我们牢固树立“安全第一”的理念，以抓安全为基础，加强hse体系建设，有效控制损益。积极开展“安全监督大比拼”活动。组织全站参与安全教育活动和安全知识培训，不断强化员工安全意识，完善员工安全知识，提高加油站安全管理水平。针对各时期不同任务和加油站的实际情况，不断完善应急预案体系，有针对性的加强预案演练，提高加油站对事故、灾害的防治能力。深化hse管理体系建设，对各加油站风险点实行加油站与营销中心两级监控，通过检查、指导、

整改三步落实，切实提高加油站风险控制能力。

3、坚持优质服务理念，不断提高服务水平。

落实加油十三步曲，收银六步曲等服务规范的同时，加强服务手式、说话语气和语调等各方面的培养，公开热线电话和服务承诺等，全方位的为客户提供服务。无论是司机半路没油，还是遇到纠纷，只要往加油站打个电话，加油站都会及时进行帮忙和调解，切实履行服务承诺，在顾客中赢得了良好的口碑。

4、学习先进技术，引进先进设备，实现降废增效，节能环保

先进的技术和设备在加油站的建设过程中占据着不可替代的位置。我站将加大培训力度，或请专家“走进来”，或让员工“走出去”以学习先进的科学技术。同时，我站将申请引进油气回收装置等先进设备，只有学习到了先进的技术才能运用先进的设备，实现降废增效，节能环保。

加油站月度工作总结汇总篇四

自从20xx年进入中石化，在单位领导和站长的精心培育下，通过自身不断努力，无论思想上、学习上还是工作上，都取得较大的收获。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加油站相关规章制度，认真执行上级安排的工作和任务。学习上，认真学习，刻苦钻研，对油站各方面都深入了解，积极参加各种交流和培训，在此期间获得中级工证书和省计量证。

1、认真负责：不管什么行业，什么职位，我认为做事做人都要认真负责，做加油员更要如此，加油员对自己不认真就是对公众生命的不负责、对国家财产不负责。

2、团结互助：加油站工作的正常运行和加油站各位员工是紧

密联系在一起的，不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，都要实事求是及时反应，多方援助、灵活处理。不要不理不睬、置之不理。

3、沟通交流：员工与员工要加强沟通，因为员工不是一个人在工作，而是一个团队在工作，一个人工作不到位会影响整个团队情绪。员工与顾客也要加强交流，不要理解错误、不要自以为是，一定要问清楚对方要什么、要多少，以免产生不必要的麻烦和损失。

1、吃苦耐劳、认真负责，积极带动员工做好油品销售，提高加油站各油品的销量。

2、热情服务、真诚对待每一位顾客，争取获得更多顾客对中石化品牌的认可。

3、组织员工学习、了解油站安全隐患，提高员工安全防范意识，做到促销量保安全。

一年来积累了一些小经验也取得了一定的成绩，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，争取尽快提升到另一级别。

加油站月度工作总结汇总篇五

x年即将过去，现将过去一年的工作做一个总结，看一下过去一年做了些什么事，那些事没做。那些事做得到位，那些事需要加强。以便安排x年工作时有一个更好的计划，让来年的工作做得更精更细。

x年主要工作：

（一）销售结算方面，自从x年02月开始接x区城区工行上门收款的9座加油站的销售结。在做该9座站的销售结算期间，

认真对待加油站发生的每一项业务，做到让加油站资金按时存入银行，及时查询ic卡网点支票充值到账情况，未出现先充值后入账情况。月末结账时做到该加油站的资金、库存、往来与加油站、零售管理部、营销管理部、非油管理部做到账实、账账、账表、账证核对相符。按时完成每月的结账工作。

（二）x年03月—x年08月期间，具体负责对加油站和客户经理提供的《发票开据申请》审核。x年04月x公司接到x省国家税务总局的要求，为客户开具增值税专用发票时，对方单位必须通过对公司转账。而我公司大客户都是通过银行卡刷卡支付油款，执行起来困难较大。经财务部、零售管理部、营销管理主任和各岗位人员商定，并报主管领导和总经理批准，形成了x公司开具增税专用发票的具体操作流程，对客户开发、维护、售后服务起到了良好的作用。加油站只对ic卡（单位卡）客户进行开票，开票审核时必须在ic卡系统中进行核销。批发客户非对公司转账支付时，提供垫资金证明、垫资金人身份证复印件、资金接收证明、业务确认单进行开票，大大降低了开错发票的机率。x年08月按照x省国家税的要求，开票时须在国家税务网查找并打印相关的客户信息。在相关岗位人员的大力协助下，按照税局的要求，8月份的开票资料后已附有客户的税务信息。

（三）资金平台加油站模块于x年7月上线。x年07月进行了资金平台与站级系统集成。加油站不用在web界面用工录入，只要在站级系统后台录入。刚开始集显时，由于手工录入与系统集成并行了三天，资金平台缴存单重复，形成了500多笔异常缴存单，影响了x公司资金平台加油站模块的考核。取消并行后运行正常，到x年10月，资金平台加油站模块的资金缴存率、正确率均达到了99%以上。

（四）今年，我的另一项主要工作是加油站库存管理。主要是对加油站油品购进，销售、自用、损耗进行核对。每月结

账时，与零售管理部一起核对每个站、每种油品的购进、途损、销售、自用的数量。并对途损和自用进行账务处理。每月结账时，确保库存商品财务账、业务账、加油站账核对相符。结完账后填制并上报《加油站库存商品盘点明细表》、《加油站商品进销存数量核对表》、《存货盘点盈（亏）及报废审批表》。

（五）与零售管理部岗位人员一起核对小油罐车运费，做到应收客户部分完成收回。

（六）每月根据ic卡系统数据，核销公司车量自用油。

总之，一年以来，做了不少的事。其中大部分还可以。但也有一些不足之处，没有做到精化、细化、准备确化。

明年的计划：

首先就是端正自己对待工作的态度，保持一个好的工作心态，让在岗位上的每一天都是有意义的一天。

再次就是要有良好的工作方法，遇到困难是学会如何解决，不要让时间浪费在琐碎的工作中。

第三就是要跟上公司向上发展的步伐，将自身的状态保持与公司一致，只做给公司增光添彩的事。

最后就是团结同事，取每一个人的长处来补自己的短处，让自己成为一个可以让领导放心，让同事开心的员工。