

英语加油站工作计划 爱心加油站工作计划模板

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间和资源分配。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

英语加油站工作计划 爱心加油站工作计划模板篇一

主要是做好居民养老和居民医疗这两大基本保险的宣传动员工作□20xx年上半年办理居民养老保险42人。

1、健全了公共就业服务体系，做好职业介绍和求职推荐。上半年我们共发布就业信息312条，开展就业登记、职业推荐工作75人次，新增就业人数达到328人。

2、帮助失业人员自主创业。截止至x年6月份，共16家企业商家提供贴息担保贷款服务，同时为21家企业申报创业富民扶持资金36万余元，发放创业富民资金10万元。

3、大力开展技能培训。今年4月底禹王宫社区举办了为期90课时37人的`插花培训班。

4、做好4050就业困难人员社保补贴的申请、发放工作□x年我们总共为883人办理了社保补贴730人办理了医保补贴，发放金额达到43万余元。

1、截止至今街道共为1391名退休人员进行了退休认证。同时，开展免费体检活动，为退休人员建立健康档案。

截止目前，街道低保户257户，419人，全年累计新增低保9人

次、取消低保22人次、增资7人次、减资9人次，累计发放低保金2561人次，万元，人均补差元，达到省市规定标准。医疗救助全年救助68人次，共计万元。临时救助全年救助46人次，共计万元。

为了做好双拥模范城创建工作，街道组织下辖社区召开双拥工作会议，要求社区将x年至x年双拥工作资料整理完善，同时，在滨江南路等主要道路张贴大幅宣传画2张，栏悬挂横幅8条，营造创建氛围。

打造“爱心加油站”服务，组织困难家庭志愿者给市民提供雨伞、打气筒等服务，让受助者在接收救助服务后，改善原有生活，增强社会功能，积极与社会环境相适应，最终发挥余热、服务社会。

英语加油站工作计划 爱心加油站工作计划模板篇二

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。

英语加油站工作计划 爱心加油站工作计划模板篇三

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政府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。

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。

英语加油站工作计划 爱心加油站工作计划模板篇四

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销售既定目标的兑现，同时，也感化着员工的切身长处。

英语加油站工作计划 爱心加油站工作计划模板篇五

时光匆匆，回首过去。我以在这个公司工作半年了。内心不禁感慨万千。时间如俊，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果。但也算经历了平凡的考验和磨练。

刚进入中化某的时候我成为一名普通的加油员，我非常喜欢这份工作，热爱这份工作，当初刚参加工作时，我什么也不明白，看着又脏又重的油枪，我开始怀疑我是不是选择错了，该放弃这份工作。记得第一次给顾客加油的时候说“您好，欢迎光临”都很吃力，不知道为什么总是结巴。但是在当班主管的帮助下，我不在害怕这句话了，当我第一次听到顾客说“小姑娘，你们的服务真好！”我的心里有一种说不出的感觉，付出终于得到了认可，我开始喜欢这个工作，我决定用心去干好这份工作，我会进的努力，让每位来我们油站加油的顾客都有宾至如归的感觉。

在我加入道达尔第二个月的时候，我当上了收银员，这对我来说是一个考验，又是一个陌生的岗位，我下定决心要干好它，在各位老收银员的帮助下，我很快的就学会了收银员的工作，当得到了经理的赞赏后，我对这份工作的热情又一次大大的提高了，在和其他的同事的相处中，我以诚相待，和他们建立了亲情，友好，和谐的关系，使我们更象一家人，在工作中我总坚持出满勤，不为一点事当误出勤率。我深深明白这份工作的平平淡淡。但我热爱这份工作，但我相信，只要用心去做，就能让顾客满意让社会认可。回顾过去，展望未来。我对前程充满信心，在以后的工作中，我会更加的严格要求自己，努力进取。

一、思想方面

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。

二、工作方面

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。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。

英语加油站工作计划 爱心加油站工作计划模板篇六

如何在竞争激烈、混乱无序的成品油零售市场突显自身的核心竞争力，开拓市场，留住客户？如何面对变化多端的市场及客户的偏好？如何进行新时期的加油站营销？我想对加油站的经营谈谈我个人的看法。

1、 加强市场细分，谋求专业效益。

加油站的市场细分主要有固定客户、零散客户两大类。两类客户构成利润的主要来源。然而竞争的激烈使固定客户变得不固定，零散客户变得更零散。为保证加油站的利润，发掘客户变得日益重要。识别和确定自身的（所在地）目标市场，细分出客户后灵活定价，分类分品种定价。现阶段协和网络内的出租车位定价正是基于此。塘沽站前阶段由于道路修建及横跨桥施工，车流量减少，销售额下降，站经理及会计狠抓固定客户这一块，利用优惠、针对性的赊销等手段来挖掘客户，收效显著。

因加油站行业的特殊性，应发挥行业优势，谋求专业效益。加油员如果懂得所售油品的各项理化指标，了解国内外的油价走势、油市资讯，将会给销售带来极大的便利。壳牌公司在新加坡拓展市场时，针对部分顾客群对油品动力和加油站服务要求较高，推出98#汽油添加剂、着色剂，冠以x0品牌，设立专用加油岛，形成了壳牌高档油品的独特识别系统，吸引了大批懂得油品知识的“专家型”顾客。壳牌公司在开拓匈牙利市场时，针对当地消费层次较高的顾客群追求质量品质、轻视价格变动的特点，保持价格坚挺不降，通过更为周到细致的服务，在油价远高于一般竞争对手的前提下，仍能获得顾客的认可青睐。

2、 重视品牌传播、塑造独特卖点。

以往，协和石油统一的vi设计曾获得巨大的成功。然而在中

石化中石油的vi形象跟上来后，协和的靓点就此变暗，陷于一片红色的包围圈中。站容的破损，令协和很多的加油站在竞争中突显不了协和的品牌个性。相比之下，塘沽站所在的天津地区，壳牌的形象、卖点策略获得成功。壳牌在天津收购了10座加油站，加油量平均提高了2~3倍，最高34倍。尽管油品来源及零售价格一样，但其品牌塑造上的创新意识令人耳目一新：国产93#柴油标为“超劲93号”，国产柴油标为“超爽柴油”。一字之差，树立起卓越不凡的品牌特色。我在对塘沽站的swot分析中，将协和的形象、设备都列为竞争优势所在，这点我想在塘沽站进行站容粉刷后将会突显出来。另一方面，应极力避免顾客感受的趋同化，在经营中应加强对顾客的宣传，始终强调协和超出一般的服务品质，传播协和服务理念，让顾客产生差异感，使之与中石化中石油相区分。

3、精心雕琢服务，力求零缺陷

加油站任何时候都不能低估消费者的素质，不应存有侥幸心理对顾客试图进行欺骗。在经营过程中，要将顾客视为上帝，为其提供方便、快捷的服务，使之放心、舒心，提高其满意度。具体到加油的服务中，要严格执行服务规范，使加油服务程序化，做到站位、引导、开门、问候、开盖、加油、盖盖、结算、开票、送客无缺陷，全力打造完备的服务体系。

4、提升员工素质，谋求知识致胜。

加油站员工作为企业和顾客之间沟通和联系的桥梁，是否有足够的知识水平和随机应变的综合素质，为顾客解疑释惑，也关系到加油站的发展。在实际中，应致力于建立学习型组织，提高员工的文化素质和技能水平。如培养加油员的动手能力、创新能力，使之在进行加油工作的同时，做好加油设备的维护工作。在熟练掌握计量器具使用和计量检测的同时，掌握各类型汽车油箱和油罐车计量专业知识。加油员可直接解决计量纠纷，在掌握车用润滑油知识的同时，对润滑

油产品的生产过程及特性进行了解。由于塘沽站大部分都是新员工，对润滑油知识的了解有限，我有针对性的对员工进行润滑油知识及促销技巧方面的讲解，此举对站内润滑油的销售促进较大。为配合网络润滑油促销活动，我正着手准备润滑油知识及销售教案，对员工进行系统全面的培训。

5、 协调外部关系，追踪回访客户。

协和加油站外部关系涉及诸多政府部门，关系复杂，平时应多走访相关单位，运用多种手段理顺关系。对于固定客户，平时多收集意见和建议，定期或不定期地经常回访客户，了解客户的动向及意图，留住客户。

在国外，多种经营销售额已占加油站营业额的相当大比重（德国占%70以上），它是一个很好的利润增长点。多种经营的范围可以涉及诸多方面，除加油站—便利店—快餐—洗车—休闲服务以外，国外甚至还出现把油品零售网络建成以加油站为基点的网上物流配送中心，还有在加油机上配备网络终端，提供有关娱乐、旅游、交通、商务信息服务。有些是免费的。提供这些服务的目的是让顾客在停留在加油站的这段有效的营销时间内，促进非主油品的销售。

这些先进的营销理念给加油站的多种经营发展提供了可供参考的方向。但是现阶段，由于国家政策和协和加油站本身的条件所限，很难提供除便利店以外更好的服务。根据各站的情况，可以有所侧重。城市站，采取加油站—小型便利店形式，商品选择以香烟饮料等日用消费品为主，目标客户为出租车司机和收入较高的年轻人。国道站采取加油站—便利店—快餐等设施，目标顾客着眼于长途司机和过路乘客，商品价格定位于中低价格。塘沽站的多种经营偏向于城市站形式，所售小商品多为香烟饮料。考虑到油卡客户这一群体，适当选择一些偏向于家用日常的高档商品，比如微波炉、电饭煲等等，目标客户不光是司机，而是司机背后的家属了。

英语加油站工作计划 爱心加油站工作计划模板篇七

(一)提高员工消防安全认识，确保加油站的消防安全。

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政府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。

(二)发挥“窗口”作用，完善企业形象

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。

(三)加强规范化管理，提供优质服务，提高经济效益

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。

(四)加强计量管理，努力降低油品消耗

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。

英语加油站工作计划 爱心加油站工作计划模板篇八

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。

英语加油站工作计划 爱心加油站工作计划模板篇九

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。

英语加油站工作计划 爱心加油站工作计划模板篇十

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当中永恒的主题，是加油站正常营运的根本保证。所以，在日常工作当中就必须坚持“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，但是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政府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、。在学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。