

最新加油站站长思想汇报(汇总7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

加油站站长思想汇报篇一

在公司领导的亲切关怀和大力支持下，以强化内部管理铸造精品站为重点，以降本减费为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的，二年来在我们全体员工的积极努力和紧密配合下，加油站在站容站貌，规范服务，以及员工素质都有了较大的改善，综合水平得到了全面提升。销量也大幅度提升，我现将一年的工作汇报如下。

今年公司严把数质量关，给我站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，并在站领导细致的管理上，酒泉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200升油箱能加240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。截止11月底共完成了成品油18000吨，完成年计划的。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

1、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，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”，每天安全员在交一班时要讲是

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。

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，让一路劳累的他们稍感一丝温暖，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”是亲人、是朋友的理念，在服务中做实事感到顾客。俗话说“有耕耘才会有收获”，为顾客提供帮助、顾客必然给你回报。

企业发展不是一个人的事，只要我们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。

加油站站长思想汇报篇二

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

加油站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，服务很细致了。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以前提升了很多，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！

加油站站长思想汇报篇三

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，我明白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“我的选取无怨无悔，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忙，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。此刻我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的状况汇报一下。

自从20xx年竞聘为和平站站长助理之后，深感自己肩上的职责，确认自己该怎样做，在这短短的几年期间，在分公司的严格要求下帮忙指导下，无论在政治上还是在思想上都有很大的提高，明确了一个奋斗目标，一个如何打开市场，搞好经营理念的目标。我作为一名加油站管理人员，以身作则用心投身到，加油站如何加强安全管理，提高经济效益中去，我时刻严格要求自己，以高度的政治职责感，认真履行工作职责，用心向老党员老员工学习，要带头学，主动学充分利用业余时间刻苦学习安全管理和消防知识，油品知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

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。对设备保养必须要到达重维护，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，对于有困难的顾客必须要帮忙。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，每一天站上污染太大，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，然而员工还是认真清扫卫生持续站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路最后修好了。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20xx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。

和谐的工作氛围是我们都期望的，只有团结融洽才能体现出，全站员工亲如一家。如：10月22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，当时脸部烫的就仿佛在火炉里烤着，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郭经理正在打120急救中心，杨站长和同事们扶着我喊我名字，醒来望见同事们的拥护，让我感觉我是世界上最幸福的人，让我深深体会到只有和睦相处，取长补短，互相帮忙，才能步调一致把效益搞上去，团结就是力量。

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，站长是站里的第一负责人，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，带给优质的服务，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，销量必须会增加。

2、要对油品的必须要自己把关，卸油前必须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一天测量罐内核算，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。

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，同时也离不开每一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“上下齐心，其力断金”，相信只要我们共同努力，我们中心站加油站，必须能再上一个台阶，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，但是挑战还在未来，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。

今后我必须要多学习，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潜力。在今后工作中继续努力，得到大家的指点和帮忙。

加油站站长思想汇报篇四

第一，基层工作经验积累了丰富的管理经验和十多年的基层经验，使我熟悉站场设备管理、安全管理、台帐形式、标准

化服务、环境卫生等管理的方方面面。多年的ic卡管理经验使我能够掌握ic卡管理系统的各个方面。

第二，我有强烈的事业心和责任感。在以前的工作中，我一直能够把车站当成我的家，把企业当成我的家，把中石化当成我的深情，把企业当成我的勤奋。

第三是以终身学习的精神要求自己。在我繁忙的工作中，我永远不会忘记学习，因为我知道向别人学习的重要性。一路上，除了完成我的工作，我最大的乐趣是学习丰富的知识和营养。如果我在比赛中成功，我会在未来的工作中尽我最大的努力做好以下事情。这一次，我们要强化员工的优质服务意识，树立以人为本的管理理念。服务竞争日益成为企业的主要竞争内容。只有不断改进服务和创新服务，我们才能在市场竞争中立于不败之地。因此，在我未来的工作中，我决心从自己做起。我必须先做别人要求我做的事。任何高质量的服务都体现在实现中。没有真正的实施，这只是一句空话。只有严格掌握，严格控制，突出严格的语言，严格管理，标准化服务才能成为自觉的行为。在提高认识的同时，我们将加强监管，实行站、用户、公司三级监管。以日常服务和卫生工作为重点，建立服务值班制度，公布用户监督电话号码，并在站内设立投诉办公室。

二是全力做好安全工作，确保企业稳定运行。加油站始终坚持安全第一、预防为主的安全方针，严格落实安全工作责任制，正确处理安全与生产、安全与效率、安全与发展的关系，把安全工作放在首位。加油站的日常安全检查永远不会走过场。同时，将进行专业、季节性和假日安全检查。将特别注意夏雨高峰期和冬季供暖期间的安全检查。安全生产体系的实施应及时报公司主管部门批准，保存安全检查记录，及时整改安全隐患和问题，逐步建立加油站应急预案。同时，组织员工学习和演练计划内容，组织员工学习安全知识，增强主动学习安全知识的意识，掌握安全事故应急处理技能，确保加油站全年安全无事故，为加油站正常运营创造良好的安

全环境。第三，巩固和发展新老客户，全面提升销售业绩，以积极的态度确保公司2008年销售任务的顺利完成。只有全体员工加强业务学习，增强服务意识，努力提高服务水平，依靠我们优质的服务赢得客户的信任，留住每一位来加油的客户，同时积极发展中小客户，为他们解决问题，做好回访记录，用我们真诚的服务打动新客户，使中石化鹤峰终端销售做大做强。我参加了今天的比赛，不是最终目标。我没有参加比赛。如果比赛失败，我不会后悔。同样，在大师的奉献下，我将竭尽全力为中石化创造更美好的明天。我的比赛演讲结束了，谢谢！

加油站站长思想汇报篇五

作为一名加油站管理人员，我深刻的认识到自身的思想与业务素质的高低，代表着整个加油站的形象和发展。因此，我认真学习“标准站创建要求”、“加油站管理规范”、“六条禁令”“石油职工廉洁自律手册”等规章制度，不断提高自身素质、文化修养，熟练掌握操作技能，并坚持做好学习笔记。在日常工作中，定期组织员工学习业务知识，培训员工技能，并定期进行考核，使每位员工都成为合格的职员，为全年各项工作取得良好成绩打下坚实的基础。

1、抓好安全教育，促安全管理。加油站是经营易燃、爆品场所，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，每月定时开展消防演练培训及教育活动。二是每位员工要时刻有警惕心，严防车辆不熄火加油，顾客在站内打手机和塑料桶加油等；三是在检查上，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。日查、周查、月查不走过场，不留死角。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。

2、采取灵活手段，抓优质服务。自从我接过站经理的重任，我就紧紧的抓住优质服务这条主脉，在规范化服务上狠下功夫，努力争取更多的顾客。从站长到员工都要求熟练掌握加油“八步法”，把销售“六”技巧作为上岗员工的必备武器，要求员工要对每一位来站的顾客，来有迎声，走有送语，做到热情周到微笑服务，对于有困难的顾客一定要积极主动帮助。

销量是一个公司存在及发展的生命线。只有不断扩大销量，才能保证加油站的长盛不衰。这一年中，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xx市汽车公司□XXXXXXXXXX等用油，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。通过大力宣传，用心服务，从售后服务、价格、质量上找突破口。努力扩大销售量。

在非油品上，我们较早走出了“在加油站卖饮料、副食等商品对成品油销售影响不是很大”的误区，认识到非油品业务的开展能极大地促进我们的成品油销售。顾客在购买商品的同时绝大部分都会加油，加油的同时又会购买商品，两者之间是互相促进的。在某种程度上它也是一项项便民服务措施，而且非油品引来的客户也为加油站聚集了人气，实践证明，决策是正确的，自打今年上非油品业务以来，我站已实现销售额万元。实现了油品与非油品的双赢目标。

- 1、管理工作需要加强精细化，各种文本填写不够及时和完整。
- 2、员工队伍需要加强稳定，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仍做的不到位。

总之，一年的工作历程，我和我的团队用辛勤的汗水收获了成功的喜悦，用无私的付出，打造了xx加油站的品牌。在今后的工作中我将继续带领我的员工，深化开展各项创建活动，以锐意进取的精神，奋发昂扬的面貌，踏实的工作作风，秉承中油集团公司“诚信、创新、业绩、和谐”的核心经营管理理念，以热情和奉献继续书写着光荣的历史，开创更加美好的明天！

加油站站长思想汇报篇六

(1) 商品油销售量：计划销售量9600吨；实际完成8085吨，完成计划销售量的84%。

(3) 利润指标：计划260万元，实现经营利润251.92万元。完成利润计划的97%。上年度亏损233.07万元，今年圆满完成扭亏为盈18.84万元。

(4) 安全生产：全年内职工无人身事故，无非生产性安全事故，实现了安全生产责任书确定的管理目标。

1、实现年内扭亏为盈目标。今年以来，在运输部的直接大力支持下，通过不断创新商品油经营销售、安全管理理念，转变工作思路和销售方式，以灵活多样的措施，实现和落实了上级下达的年内扭亏为盈目标，为加油站今后持续健康发展奠定了坚实基础。

2、政治理论学习教育。及时组织职工传达学习党的十八大精神及公司党政文件精神，使职工及时掌握了解公司改革发展举措，保持了思想稳定。全体职工凝心聚力，信心坚定，思想认识明确，有力的促进了加油站各项工作的持续健康发展。

3、强化安全管理，严抓措施落实。认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，始终把安全管理放在首位，及时总结经验，不断创新和探索新的安全管理方法，

强化加油站的安全管理，狠抓各项安全管理制度及措施的落实，建立健全各项安全管理制度，补充完善了站库消防安全管理制度，安全隐患排查整改制度，安全交接班制度，成立安全消防督查及应急小组，进一步明确责任，使各项安全管理措施落到实处，筑牢了安全监管防线。积极配合和参与运输部开展的各类安全生产活动，不断加强对职工的安全教育和岗位技能操作培训，从源头上有效预防和消除了各类安全隐患，确保了商品油销售和安全生产。

4、加强基础设施建设，改善生产经营条件。按照xx县安监局要求，根据xx公司和运输部的统一计划和安排□20xx年7月至9月间，对加油站超期使用的六个储油罐进行了彻底更换，并对站内安全监控系统、营业设施、取暖锅炉等基础设施进行了升级改造，为完成全年生产经营计划打下了坚实基础。

5、多方联系成品油，保障正常生产供应□20xx年9月因市场原因造成成品油供应紧张□xx加油站为保障集团公司内部单位及铁路生产运输需要，多方联系油源，积极与中石油平凉分公司及中石油各个站点联系直销油，保证了集团公司公路运输和铁路运输正常生产经营用油，为完成全年成品油供应任务做出了不懈努力。

6、强化基础管理，创新经营理念。为实现扭亏为盈目标，在销售公司和运输部的大力支持下，适时调整经营策略，细化管理流程环节，从严控制各类费用开支，逐月进行经营销售量化考核分析，最大限度的降低经营销售成本，实现增收增效。积极寻求与中国石油平凉分公司的合作，增加成品油供应量，以增大成品油销量来保证计划指标任务的落实。不断创新和探索科学管理方法，及时安排人员参加成品油检验、测量、卸油安全操作培训，并引进成品油入库数据测量核算办法，使成品油出入库量数据达到精确化，有效的减少了油品亏损，在一定程度上为加油站谋求增收，创造了新的收入增长点。

7、强化班组核算，实现管理目标。严格落实责任和考核制度，规范管理程序，明确管理目标，通过逐人量化考核，激发职工的工作热情和责任心，使责任目标落到实处，严格实施安全班组核算管理，进一步明确责任，细化班组管理。尽最大努力减少和降低管理费用开支，努力实现节支降耗，经营增效班组核算管理目标。

在运输部xx加油站站长岗位上，本人能够自觉遵守廉洁自律的有关规定，认真贯彻执行党风廉政建设责任制的各项要求，严格要求自己，主动接受监督，严格按照《xx公司党风廉政建设责任制实施细则》中对运输部的四条规定要求自己，从未发生以权谋私等不廉洁行为。

20xx年，我们在公司党政的正确领导下，以党的十八大精神为指针，以科学发展观为统领，坚定信心，同心同德、克服困难，沉着应对和克服商品油销售经营方面，存在的不利因素。继续加强在班组核算管理，增强职工队伍素质和内部管理上狠下功夫，在增收增效上做好文章，在销售经营、安全管理、精神文明建设等方面取得新的更大突破，以扎实的工作作风和工作热情，为xx工作做出应有的积极贡献。

加油站站长思想汇报篇七

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。