

2023年加油站站长工作计划二 加油站站长述职报告(优质8篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

加油站站长工作计划二篇一

大家好！

20xx年初，按公司要求我被调至加油站任站长一职，这一年里在上级领导的正确指导和帮助下，通过全站员工的共同努力，截止到11月，我站共销售成品油5525.02吨，完成全年任务的69%，较去年相比减少0.92%，其中汽油3094.73吨，柴油5424.65吨，汽柴比1：2，非油品共销售26259元，较去年相比增加4.31%□ic卡共发卡330张，现就近一年的经营和管理工作各方面情况汇报如下：

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，并根据实际情况，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，按照客户消费情况进行分类，维护老客户、拉拢新客户。在ic卡上线之际，站内每一位员工都积极向顾客宣传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，可以说安全是最重要的，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情况时及时处理，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。

在剩下的一个月里积极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。

加油站站长工作计划二篇二

作为基层管理人员，要将上级的指示精神宣贯到基层，坚决执行，保质保量完成上级下达的各项指标任务，同时将加油站的问题及时反馈到上层。要不断总结加油站的`各项工作情况，经常为员工通报这些情况，鼓舞士气，推动油品销售工作。

1. 要深入研究本地油品市场客户需求特点，对市场进行深入调查和理性分析，不断捕捉市场机会，扩大油品销售，一是固定客户群。这个群体是加油站的“铁杆”合作伙伴。他们是加油站的义务宣传员和编外营销员，为加油站形象起到一定传播作用。所以对固定客户群，要定期沟通以了解情况，经常交流以完善服务，增进了解，促进友情，巩固合作。二是零散客户群。他们虽然不是固定客户，却应受到特别关注。因为只有关心他们的利益，以热情的服务感动他们，才能使他们逐渐成为加油站的常客，由零星加油的散户发展成为新增的固定客户。三是新增客户群。随着私家车和商务车的增加，这个客户群每天都在扩大。这个群体有着选点咨询、选站加油的迫切需求，正需要加油员耐心指导，热心帮助和真心服务。他们一旦认可你的产品和服务，就很有可能成为固定客户，对提升加油站的经济效益大有好处。四是潜在客户群。这是一个不容易看出来的客户群，他们今天路过加油站，也许明天就到这里加油。也许他们不加油，却可能影响着家人、同事和朋友们的选择。所以，要赢得这个群体，首先要保证整洁的站容站貌，热情规范的服务，要使服务被全社会赞许，赢得所有人满意。

全面提高油品的市场渗透率，二是横向创新，对非油品业务的重视与开展，主动引导消费，以便利店的非油品经营激活

加油站油品经营，实现两项业务的相互促进。

一是规范操作和规范服务，按标准按流程规范操作，不但能保证安全经营，还能树立良好的企业形象。

二是示范作用，自身业务过硬，才能更好地指导站上其他员工，管好员工，首先要成为工作的榜样，打扫卫生，引导车辆，提枪加油……样样能行，为员工树立一个学习的好榜样，长此以往，才能带动员工逐渐养成良好的习惯。

三是以人为本，要经常关心员工的身体健康、生活和家庭，培养与员工的感情，用情动人，只有和员工建立起真诚的感情，才能充分调动员工的积极性。那么管理效果将会明显提高。四是安全第一，严格安全管理，严格操作规程，坚持勤检查，及时处理，及时汇报，牢固树立安全第一的思想，必须把安全管理工作做深、做细、落到实处。

四、主要工作方法，一是依靠骨干，发扬民主，统一思想，行动一致。

作为基层管理人员，除了以上的一些不成熟的想法，在今后的工作中，我还要不断完善提高，首先要严于律己做到公正廉洁，实事求是，有全局大局观念，要有强烈的事业心、责任心、进取心和实干精神，时刻牢记自己的职责，树立以站为家的思想，以高度的事业心和责任感，全力以赴抓好各项工作。努力学习，不断提高业务能力、营销能力、决策能力、管理能力和组织协调能力。

加油站站长工作计划二篇三

我在工作中具备的特点有：

1、人品正直、思想过硬

本人热爱石油行业，专注于自己从事的工作。工作踏实，态度勤恳，无论是否有机会竞争站长一职，专注于基层的各项业务，顺利开展工作，本身亦是一个油人应具备的基本职业操守。

本人视公司为家，与集体能荣辱与共。为人正直忠诚，处事原则性强，果敢，能担当。执行力强，执行上级交办的任务不打折扣。

2、熟悉业务，了解环节

本人自进入公司工作以来，一直专注于站内基层的各项工作，熟悉其知识，了解其程序。

油品的进、销、调、存的程序是怎样的？如何保障顺利供应？

站里的客户有哪些？其客户的动态管理资料是怎样的？

油站的内管重点是什么？各项经济指标如何分解？如何实施？如何核算？

油站的各项工作流程和工艺流程是如何？哪些地方需要改进？

如何具备高度的安全防范意识，并防患于未然？

油站的重点维护设备是哪些？如何做好日常维护，如何保障设备随时处于正常运转状态？带着问题我深入到工作，行动在工作。不断提高自己，并能找到改善工作的更好的解决办法。

3、以身作则，身先士卒

加油站是公司的各个基层点，所有加油站工作形象的累积，够成了公司的整体形象。我时刻不忘记自己是公司光明大道上的一粒基石，自觉维护公司形象，律己服人，身先士卒，

不断学习，与团队共同进步。

1、建立全面的客户动态管理资料

其中包括：客户的购买能力、购买频次、客户的货款支付能力、客户的回访意见、甚至包括重要人士的个人信息及资料等。

加强与客户的联络，确保客户的忠诚度，并适时与客户联手合作，扩展加油站的经营业务。

2、完善各项工作流程及工艺流程，建立并实施培训制度

全面完善各项业务工作，将复杂流程程序化，理顺工作流程和工艺流程，并同时建立、实施培训制度，不断完善改进各项流程，传达给每一位站内工作人员。

3、各项指标作好详细分解，建立绩效考核体系

指标包括经济指标、安全指标、管理指标等。将指标分解到每个部门和每个人，指标必须具体、量化。这也是建立部门及个人绩效考核体系的关键所在。从指标实施中得到考核数据，做到真正的绩效考核统筹。将指标和部门业绩、个人业绩挂钩，真正起到绩效考核之作用。

4、组建有凝聚力的团队

按部就班的工作，难免相对机械、单调。要想稳定加油站的人员思想，使团队具备凝聚力，我将组建加油站篮球队，开展训练，并与其他加油站和客户公司邀约篮球赛事，友谊第一，比赛第二，既增强了团队的凝聚力和协作力，又加强了横向联络和纵向沟通，与其他加油站交流业务经验；通过篮球赛事加强与客户的联络，巩固客户关系。

加油站是公司最基层的部门，业务繁杂，事无巨细，加油站站长一职是一个行动决定态度，行动决定业绩的职位。我深知其职位的难处，但也具备该职位的各项要求。在领导的辅佐和各位同仁的顶力支持下，我将很快走上正轨，做一个执行力强，敢于担当的好站长。

加油站站长工作计划二篇四

我叫xx□现任油站站长工作，在xx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，我知道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“我的选择无怨无悔，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助，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。现在我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下。

自从xx年竞聘为和平站站长助理之后，深感自己肩上的职责，确认自己该怎么做，在这短短的几年期间，在分公司的严格要求下帮助指导下，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，以身作则积极投身到，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，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极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。对设备保养一定要达到重维护，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，对于有困难的顾客一定要帮助。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保持站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路终于修好了。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xx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希望有的，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，当时脸部烫的就好像在火炉里烤着，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，醒来看见同事们的拥护，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，互相帮助，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，站长是站里的第一责任人，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，提供优质的服务，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，销量一定会增加。

2、要对油品的一定要自己把关，卸油前一定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，一定能再上一个台阶，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，可是挑战还在未来，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。今后我一定要多学习，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能力。在今后工作中继续努力，得到大家的指点和帮助。以上有不妥的述职请领导批评指正。

谢谢大家！

加油站站长工作计划二篇五

各位领导，同事们：

我叫xx□现担任xxx加油站站长职务□20xx年在xxx公司的正确领导和大力支持下，认真贯彻党的十八大精神，以强化内部管理，坚持文明经营、诚实守信、用户至上的服务为宗旨，以确保加油站安全生产无隐患，保障集团公司内部单位用油为目的，一年来通过全站职工卓有成效的工作，加油站在站容站貌，规范服务，及员素质，经营水平等方面都有了较大的提升和改善，有力的促进了商品油销售采购和供应工作，圆满完成了运输部下达的各项工作任务。我现将一年来的工作汇报如下，请审查：

（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。

加油站站长工作计划二篇六

- 一、 按照公司各项规章制度对加油站进行管理，定期对加油员进行安全教育，操作技术培训。
- 二、 负责对加油站人员日常工作进行监督、考核、落实。
- 三、 做好防火防盗工作，确保油站安全。
- 四、 及时掌握汽油、柴油储量，低于最低储备时要通知材料科进行补充。
- 五、 及时做好油站相关证件的审核工作，确保所有证件有效。
- 六、 定期对加油机计量准确性进行检查，确保计量准确。
- 七、 完成领导交办的临时任务。

加油站站长工作计划二篇七

各位领导，同事们：

大家好！我叫xx□现任油站站长工作，在xx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，我知道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“我的选择无怨无悔，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助，使我尽心、尽职、尽责的完成好每一项工作任务。现在我把近一年来的学习、工作和体会，等各个方面的情况汇报一下。

自从xx年竞聘为和平站站长助理之后，深感自己肩上的职责，确认自己该怎么做，在这短短的几年期间，在分公司的严格要求下帮助指导下，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，以身作则积极投身到，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，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极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。对设备保养一定要达到重维护，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，对于有困难的顾客一定要帮助。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，然而员工还是认真打扫卫生保持站内的加油机设备整洁如一，四个月的和平路终于修好了。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xx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希望的，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，当时脸部烫的就好像在火炉里烤着，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，醒来看见同事们的拥护，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，互相帮助，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，站长是站里的第一责任人，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，提供优质的服务，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，销量一定会增加。

2、要对油品的一定要自己把关，卸油前一定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，一定能再上一个台阶，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，可是挑战还在未来，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。今后我一定要多学习，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能力。在今后工作中继续努力，得到大家的指点和帮助。

以上有不妥的述职请领导批评指正。谢谢大家

加油站站长工作计划二篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20xx年在分公司的正确领导和大力支持下，以强化内部管理，坚持文明经营诚实守信，用户至上的服务为宗旨，以确保加油站安全无隐患，保障分公司内部单位为目的，一年来通过加油站全体员工卓有成效的工作，加油站在站容站貌、规范服务及员工素质，经营水平等有了较大的提升和改善，我现将一年来的工作述职报告如下，请审查。

一、个人简历

我叫，大专毕业，于20xx年07月进入中国石油分公司，曾先

后担任核算员、便利店主管、加油站副经理、加油站经理等职务，并曾获得20xx-20xx年度**公司优秀共青团员□20xx-20xx年度华中公司优秀共青团员□20xx年华中公司先进生产者□20xx年度**公司优秀核算员□20xx年度**市优秀共青团员□20xx年**公司安全生产先进个人□20xx年**公司“上保强促”劳动竞赛先进个人□20xx年分公司演讲比赛第二名□20xx年**公司优秀便利店主管□20xx年**公司先进工作者□20xx年分公司优秀加油站经理等荣誉。我积极参加分公司组织的安全培训、加油站经理培训，计量培训等。职业技能鉴定已通过四级，加油站经理资格证初级等。

二、一年以来工作情况

1、经营情况

(1)成品油计划销售量4500吨，实际完成3982.445吨，完成计划销售量的88.50%。

(2)安全生产，全年加油站员工无人身事故，无非生产安全事故，实现了安全责任书的管理目标。

2、以客户服务为中心，全面提高营销质量

从企业长远发展的角度出发，树立“客户为天”的经营理念，继续细化客户分级管理制度，达到在资源充裕时利用好客户，资源紧张时保证好客户，日常营销中要把优惠让给客户，切实建立起一整套的客户开发、维护、管理体系，以服务赢得客户、留住客户。

3、强化员工安全意识，打造绿色安全环保销售终端

在安全的问题上容不得半点疏忽和松懈，牢固树立全员抓安全的意识，稳步推进hse管理体系，逐步把安全管理工作由目前的传统型过渡到规范化、科学化的管理，真正实现以预防

为主的本质安全管理模式。同时加强以岗位责任制为主要内容的全员安全教育培训，提高员工对所在岗位的风险识别和应知应会能力。使安全意识深刻烙在员工的脑海里，思想上时时映现安危意识，操作上严格安全动作，使安全生产落实在细小环节、细微之处,20xx年我站安全事故为“零”。

4、促销工作要紧抓“品牌价值”和“企业知名度”两个关键主题。

品牌价值是一个企业的名称、标志、外观形象、产品效用等外在的体验，与企业精神、营销理念、服务过程等深层次的文化内涵共同作用于消费者，久而久之，综合感知和思维定势就会在消费者脑海中形成，这便是企业的无形资产。随着零售能力的逐步成熟，根据市场竞争需要和省公司职代会的会议精神，我站利用节假日对便利店进行促销，按照分公司要求推出“办油送好礼，加油享折扣、节日双积分”ic卡、汽油促销活动、端午节推出“佳节回馈，端午温情”促销活动等，通过开展此类油非互动促销活动使成品油和非油都逐步上升。

5、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，通过考核激发职工的工作热情和责任心，市责任目标落到实处，严格实施班组核算，管理进一步明确责任人，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。

6、关注员工心声，丰富员工生活、稳定员工队伍。

加油站员工来自五湖四海，人员素质参差不齐，给加油站的管理造成了很多麻烦，一定程度上影响了加油站的经济效益。管理是“人”的管理。只有稳定了人，管理才会出效益。我站本着“以人为本”的管理理念，通过座谈、经验交流等形

式加强员工之间的联系，侧面了解员工内心动态，对症下药，从而达到稳定员工队伍的目的。我站平均每周开展一次员工座谈会，相互讨论工作中遇到的问题，商量解决方法。“专管员”制度就是站经理和员工谈心时想到的。回顾一年的工作，虽然取得了一定的成绩，但也存在着不足，在业务理论和组织能力上，还有待进一步提高，综合素质上距公司要求还差甚远，在今后的工作中，要进一步强化敬业精神，增强责任意识，诚信的希望各位领导和同事提出批评和建议，使我的工作成绩更上一个台阶。

三、下一步工作计划

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。

20xx年，我们在分公司的领导下，以扎实的工作作风和工作热情为销售工作，做出应有的积极贡献。