

最新加油的新明星 加油站销售心得体会(通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

加油的新明星篇一

加油站安全管理必须坚持硬件与软件同时抓，人防与技防相结合，重点与细节不放松的方针，抓住加油站火灾发生、发展的规律和特点，有针对性地开展消防工作。消除加油站产生火灾爆炸事故的基础条件和触发条件，切实有效地做好消防工作。

加油站消防安全管理应以人为本，首先要

提高加油站经营管理人员自身的素质。定期开展安全教育和消防演练，对所有员工进行安全培训，定期考核，使其了解油品燃烧、流动、挥发、有毒等基本理化性质和火灾产生的基本条件，熟练掌握各种消防器材的使用方法和基本灭火技能，牢固树立安全意识，自觉地遵守规章制度，经考核后持证上岗。

要把好建设审查关。要根据规范，控制各种设施的安全距离，特别是散发油蒸气的区域与可能出现火源场所的间距。要控制好油罐操作井、卸油口、加油机、呼吸管口与站内站房、锅炉房、配电间、其它配套营业间的距离，与围墙、站外明火或散发火花地点、道路或公共建筑、电力和通讯架空线的间距，避免火种接近爆炸燃烧危险区域。

控制油气散发和集聚是加油站防火工作最重要和最有效的措施之一，应从以下方面入手，抓好这项工作。

1、实施密闭卸油逐步推广应用全密封卸油法。油罐车和油罐上安装气相管，在油罐车卸油的同时，将油罐车中的油蒸气回流到油罐车里，避免油罐中的油蒸气从呼吸管中压出，污染空气和产生可能的集聚。禁止将皮管直接插入油罐敞口卸油。

2、使用密封加油技术目前国内绝大多数加油站都是采用敞口加油。加油枪将油品注入汽车油箱的同时，将油箱中的油蒸气挤出，散发在大气中，这不仅浪费能源，污染环境，同时还对安全构成威胁。应推广应用密封加油技术，使油蒸气经气相管回流到油罐或油气回收装置里，防止油气散发和集聚。

3、禁止罐室储油应推广应用直埋式地下卧式油罐，严禁将油罐置于室内。因为室内空气不流畅，油蒸气容易集聚，容易引起操作人员中毒死亡和油蒸气达到爆炸极限。

4、增加通风、消除低洼由于油蒸气的密度比空气密度大，在通风条件不好的情况下，易集聚在一些低洼处，当油蒸气浓度达到爆炸极限时(浓度为0.6%–8.0%)，遇到明火就会产生爆炸燃烧，因此加油机、卸油口、油罐操作井、呼吸管都应设在通风良好的区域。在加油站爆炸危险区域及邻近区域地坪以下应尽量避免有坑或沟，加油机底部应用沙填实至加油岛顶面，若设管沟必须全部用沙填实，排水沟引出站外前必须设水封井。

5、合理设定地坪标高站房地坪标高应高于加油地坪15cm以上。站房内配电箱应安装在远离加油机的侧墙面。若安装落地式配电柜，不可设明式管沟，配电柜应置于不低于15cm的实心基座上。加油区地坪不得坡向加油站站房一侧。

加油站应使用卧式地下覆土罐，避免出现油罐内油品液位高

于地坪、加油机渗油、进油管内油品难以排净、油罐油品倒流等问题。油罐进油管要设立两段坡度，密闭卸油口管段角度不应小于30度，其余部分管段坡度不应小于千分之二，油管坡向油罐。密闭卸油口的安装位置应低于油罐车卸油口15cm以上。这样可以保证关闭油罐车出油阀门后，能将管内油口迅速排放到油罐内，使油品不致外流。

油品在运输、装卸、加注过程中，由于磨擦而产生静电，其电压可高达几十万伏，处理不当易造成放电，引起爆炸燃烧事故。静电导致火灾爆炸的条件是，具备产生静电电荷的条件；具备产生火花放电的电压；有能引起火花放电的合适间隙；有产生火花的足够能量；周围环境中存在易燃易爆混合物。上述这五个条件同时具备，就会酿成事故。在建站时应安装防静电接地装置。在运油车抵达加油站后必须静置10min以上，让电荷逐渐衰减；打开罐盖前必须先行接地；在天然炎热、干燥、气压低时应喷洒清水；工作在爆炸危险区域内的操作人员应穿防静电工作服，其内衣和外套均应该防静电；必须杜绝喷溅式卸油，不允许将卸油皮管插入罐口卸油，密闭卸油管必须深入罐底，距罐底的高度不得大于20cm，前段做成L形，使油流平缓流入；提倡自流卸油，尽量避免带泵作业；禁止利用加油机直接向塑料容器内加注汽油。

卸油时应保证油罐车可靠接地。应逐步推广应用带自锁报警功能的静电接地装置，提高静电导泄的可靠性。

加油站应配备接闪器、引下线和接地装置。在周围空旷、建构物突出的`加油站应装避雷针。油罐接地点不少于两处，罐体、管道、法兰及其它金属附件均进行电气连接并接地。

雷雨时应停止卸油作业，停于加油站内的油罐车应做接地保护。

强对加油站电器使用情况的审查监督，禁止私拉乱接、违章用电。

控制固定明火源，根据规范控制安全间距，增设安全间隔，使油气不能向火源处积聚，火源不能向爆炸危险区域散发。控制修理和烟火，营业期间不得使用电气焊、气割，动火修理时须备有消防器材、消防人员监护到位。加油区必须禁止吸烟，禁止明火。

加油的新明星篇二

加油站是展示企业文化的窗口，是完成销售任务、实现经济效益的承载者，是营造“家庭”氛围的基本单元。作为加油站的管理员，怎样协助站长管理好加油站，是我始终追求的目标和努力工作的方向。

加油站是我们向社会带给服务，展示精神风貌的窗口。日常管理中我十分重视加油站形象管理，始终做到加油现场环境整洁、卫生，不留死角，并随时清扫加油车辆带来的泥沙纸屑。我承包站上最难搞的卫生区，只要是我在加油现场，基本上是扫把不离手。身教重于言教，员工们每当看到我拿着扫把打扫她们的卫生区时，不用我叫，他们自动就跑过来和我一齐清扫了。在我和全站员工的共同努力下，展此刻顾客眼前的，每时每刻都是整洁、清新的环境。

加油站是一个员工的集合体，作为加油站管理员一项必不可少工作就是协助站长管理员工。在对员工的管理上我不断加强学习，努力提高自身业务潜力。要想管好别人，首先自己要明白去怎样管。我不断向许多有经验的老同志学习，我注重对《加油站管理规范》和公司各种制度的学习，做到自己就应怎样管、对员工怎样要求心中有数。做促进员工和睦相处的促进剂。员工们各有各的生活习惯和脾气，加强了解员工，及时将员工状况及困难向站长以不同方式汇报，使大家相知并相互理解，减少矛盾发生，建立和谐的工作环境。损耗管理工作是加油站的大事，损耗的大小直接关系到员工的薪酬，在协助站长加强损耗管理的工作中我从源头抓起，仔细核对每车进油单据，及时做好记录。从两方面入手：一是

量油罐，看油罐空高的变化，二是每月和片区数质量管理员对加油机进行自校，检测加油机是否精确无误，发现损耗及时查明原并做好相关记录向站长汇报。接卸油品时，想方设法卸尽油罐车内的余油，做到点滴归仓。透过全体员工的共同努力，我站损耗管理工作取得长足进步，在片区排行中，取得第一的骄人成绩。

资金是企业的“血液”只有管好资金才能避免企业“流血、失血、贫血”等现象发生才能使企业进行有效经营。我按照谁销售、谁负责、谁回笼的原则及时将销售日报送交状况进行登记汇总，上报财务。狠抓现金管理，及时将加油站现金存入银行，不让超多现金在加油站过夜，以确保资金的绝对安全。及时检查资金投币状况，严格按投币管理制度办事避免因火灾、爆炸、被盗、被抢造成的资金损失。

我们加油站是ic卡发车站，自中石化加油卡上市以来，以其安全、方便、快捷的服务功能深得用户赏识，被广泛推广和使用，我从宣传ic卡的好处入手，不分上、下班，只要是遇见熟人就宣传ic卡，在我和同事的共同努力下，全年完成ic卡销售297张，冲值到达400多万元，破该站历史纪录，圆满完成了上级公司下达的任务指标。及时办理各种ic卡业务，用户随时来随时办理，为顾客带来方便，深得用户的好评。带着完美憧憬，步入20__年，我将不断鞭策自己，再创辉煌。

加油的新明星篇三

时光的流逝可能会使许多记忆渐行渐远，渐渐模糊，但20xx年这几个字，却深深地烙进了勐拉加油站的集体记忆，因为20xx年是勐拉加油站发展进程中很不寻常、很不平凡的一年，也是一个注定要在加油站史册上写下浓重笔墨的年份。石油石化受20xx年的金融危机影响后□20xx年的石油石化市场成为变化多端的年份，加油站成品油的销售经历着严峻的考验，然而，我们依然在峰回路转中写下了绚丽篇章。

一、20xx年目标、任务完成情况

20xx年公司给勐拉加油站总共下达了2518吨的轻油销售任务和13.38吨润滑油任务。20xx年勐拉加油站完成轻油销售2545.38吨，超指标27.38吨，比去年的2526.84吨增加18.54吨，增长率为0.73%，其中93#轻油完成1633.36吨，0#柴油完成903.56吨。其中93#汽油的销售比重占总销售的64.87%，润滑油销售6.1吨，欠任务7.28吨，比去年的3.95吨增加2.15吨，增长率为35.25%。6至12月勐拉加油站发105张ic前，ic卡充值金额为1240400元，比公司下达的295万元欠1709600元，持卡比例为7.48%，比往年的持卡比例有了大幅度的提高。非油品销售主要以香烟、燃油宝和水。20xx年非油品销售达41471.5元，其中，燃油宝销售1560元，香烟销售39911.5元，占非油品销售的96.23%，非油品销售逐年提高。

二、20xx年的主要工作

1、经营创收工作

1-10月份，在努力创收工作中，我们抓优质服务，努力争取客户，对进站的每一位客户我们做到了“来有迎声、走有送声”、热情周到；对有困难的客户及时给予力所能及的帮助，以努力实现“以客户发展客户”的目的；对客户提出的建议认真采纳，争取效益，尽全力加大了油料的销售。

6月份开始，勐拉加油站(6月份正式发ic卡)利用发ic卡的方式来稳定老客户，同时积极发展新客户，并取得了一定成效。

10-12月份，进入油荒期间，我们及时调整工作思路，在努力保老客户的同时，积极发展新客户，做好了限量和客户解释工作，在解释中，我们“动之以情、晓之以理”，细致、耐心，得到了客户的理解和支持，客户都按规定进行排队、限

量加油，站上秩序井然，平均日销柴油1000升，较好地控制住了油品销售量。

对内，我们积极开展“比、学、赶帮超”活动，形成“在学中比、在比中帮、在帮中赶、在赶中超”的氛围，逐步把“比、学、赶、帮、超”活动引向深入。全面提高加油站服务质量和服务水平。夯实加油站基础管理，提升零售员工队伍整体素质，树立中石化品牌形象，达到以服务提升经营质量，以服务实现扩销增量，量利双赢的目的。

总之□20xx年，我们加油站根据不同市场形势和上级要求，采取灵活的工作思路和措施，较好地完成了全年工作任务。

2、安全管理工作

以《加油站管理规范》为蓝本，建立以检查和指标完成的考评制度，对零售指标完成情况、客户管理、油品管理□hse管理设备设施管理、员工形象等进行规范化管理。采取内部检查、公司季度检查和神秘顾客暗访相结合来考评员工。并以“加油八步法”为主要内容，规范员工的加油操作。对加油站实施标准化管理、统一规范、统一设置、提升管理水平。另外，为了进一步加强加油站的执行力，提高加油站的管理水平，在省公司的统一安排下于20xx年11月初到江西南昌参加站长培训，为加油站的规范化管理和加油站团队建设打下坚实基础。

三、20xx年面临的新形势

1、优势分析

(1)、最近两年香蕉、橡胶的价格较好，勐拉地区大量扩大其产业，拉香蕉的车辆逐年增多，勐拉地区的油品需求量也逐年增多。另外，勐拉地区的摩托车、轿车逐年增多，其市场潜力较大。

(2) 蛮金二级公路的修建，加大了金平地区0#柴油的需求量，积极与二级路施工方的联系、沟通成为提高加油站销售量的又一新举措。20xx年勐拉加油站将修建便利店，成为汽车休闲的驿站，我们可以将借此机会提高服务质量，加大油品、非油品的销售量。

(3)、我站可以依托ic卡，加大ic卡的宣传力度，结合中石化的品牌服务，提高服务水平，稳定老客户的同时积极发展新客户，对新、老客户进行动态管理，加强与客户的沟通、了解，促进加油站的油品与非油品的销售。

2、劣势分析

(1)、距离勐拉加油站3公里处的平安加油站，平安加油站平均每天的销售在20xx--3000升，其油价比我们低0.03元，特别对部分客户进行优惠政策(0.3元/升)，还时常搞促销活动(送水、电饭煲等)，另外，平安加油站常年搞积分活动，每加一升油为一分，当加油达到一定数量时就可以兑换相应的奖品，若加1000升油就可以兑换500元的现金，对勐拉加油站的成品油销售影响较大。

(2)、由于金水河加油站主要进中石油、中石化两家油，其油质与勐拉站没有太大的差异，加之金水河地区离勐拉也有7、8公里，致使原有金水河地区的客户流失较大，从而极大地影响了我站的成品油销售量。

(3)、由于我站地理位置的局限性，大车进出不方便，致使许多拉香蕉的大车大部分到锦丰南、北站加油，这对我站销量的提高有一定的影响。

(4)、由于勐拉加油离油库较远，还有金平至勐拉的路段正修二

级路时常堵车，到20xx年12月正常通车，致使油品不能及时

送达，

93#汽油时常出现脱销现象。

四、20xx年新目标、新任务、新措施

20xx年公司下达了新的任务，公司下达指标也比往年增加许多，对加油站站长的考核力度进一步加大，轻油、非油品、零配、润滑油及加油站的管理等也成为站长的考核的对象。20xx年，加油站的经营管理任重而道远。

面对20xx年新任务、新目标，我们将采取新措施：

(1)加强面对市场竞争，不依靠价格战，而要细分用户群体，实行差异化营销，针对今年公司下达的经营指标，将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。

(2)强化服务意识，提升营销服务质量，面对20xx年的严峻形势，我们一如既往地执行“服务管理年”的策略，以服务带动销售靠管理创造效益。

(3)追踪对手动态 加强自身竞争实力 对于内部管理，作到请进来，走出去。认真市场分析，密切跟踪市场动态，盯市场、盯销售、盯资源运输，提高ic卡卡消费比例，扩大长城润滑油及非油品的销售。

(4)注重团队建设，充分发挥每个成员的积极性，才能。群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”两者紧密结合，确保20xx年公司下达各项经营指标的顺利完成。

日月如梭，无论收获多与少，是喜还是忧。20xx年的页章已经翻过去了。驻足岁末，凝望20xx年，新年的洪钟即将敲响，

又一个新的年轮即将开始运转，满怀期望地酝酿新的筹划。

加油的新明星篇四

抓住加油站火灾发生、发展的规律和特点，有针对性地开展消防工作。消除加油站产生火灾爆炸事故的基础条件和触发条件，切实有效地做好消防工作。

一、提高员工素质，增强安全意识

加油站消防安全管理应以人为本，首先要提高加油站经营管理人员自身的素质。定期开展安全教育和消防演练，对所有员工进行安全培训，定期考核，使其了解油品燃烧、流动、挥发、有毒等基本理化性质和火灾产生的基本条件，熟练掌握各种消防器材的使用方法和基本灭火技能，牢固树立安全意识，自觉地遵守规章制度，经考核后持证上岗。

二、控制加油站设施安全间距

要把好建设审查关。要根据规范，控制各种设施的安全距离，特别是散发油蒸气的区域与可能出现火源场所的间距。要控制好油罐操作井、卸油口、加油机、呼吸管口与站内站房、锅炉房、配电间、其它配套营业间的距离，与围墙、站外明火或散发火花地点、道路或公共建筑、电力和通讯架空线的间距，避免火种接近爆炸燃烧危险区域。

三、控制油气散发和集聚

控制油气散发和集聚是加油站防火工作最重要和最有效的措施之一，应从以下方面入手，抓好这项工作。

- 1、实施密闭卸油逐步推广应用全密封卸油法。油罐车和油罐上安装气相管，在油罐车卸油的同时，将油罐车中的油蒸气回流到油罐车里，避免油罐中的油蒸气从呼吸管中压出，污

染空气和产生可能的集聚。禁止将皮管直接插入油罐敞口卸油。

2、使用密封加油技术目前国内绝大多数加油站都是采用敞口加油。加油枪将油品注入汽车油箱的同时，将油箱中的油蒸气“挤”出，散发在大气中，这不仅浪费能源，污染环境，同时还对安全构成威胁。应推广应用密封加油技术，使油蒸气经气相管回流到油罐或油气回收装置里，防止油气散发和集聚。

3、禁止罐室储油应推广应用直埋式地下卧式油罐，严禁将油罐置于室内。因为室内空气不流畅，油蒸气容易集聚，容易引起操作人员中毒死亡和油蒸气达到爆炸极限。

4、增加通风、消除低洼由于油蒸气的密度比空气密度大，在通风条件不好的情况下，易集聚在一些低洼处，当油蒸气浓度达到爆炸极限时(浓度为0.6%–8.0%)，遇到明火就会产生爆炸燃烧，因此加油机、卸油口、油罐操作井、呼吸管都应设在通风良好的区域。在加油站爆炸危险区域及邻近区域地坪以下应尽量避免有坑或沟，加油机底部应用沙填实至加油岛顶面，若设管沟必须全部用沙填实，排水沟引出站外前必须设水封井。

5、合理设定地坪标高站房地坪标高应高于加油地坪15cm以上。站房内配电箱应安装在远离加油机的侧墙面。若安装落地式配电柜，不可设明式管沟，配电柜应置于不低于15cm的实心基座上。加油区地坪不得坡向加油站站房一侧。

四、控制油罐和管道标高

加油站应使用卧式地下覆土罐，避免出现油罐内油品液位高于地坪、加油机渗油、进油管内油品难以排净、油罐油品倒流等问题。油罐进油管要设立两段坡度，密闭卸油口管段角度不应小于30度，其余部分管段坡度不应小于千分之二，油

管坡向油罐。密闭卸油口的安装位置应低于油罐车卸油口15cm以上。这样可以保证关闭油罐车出油阀门后，能将管内油口迅速排放到油罐内，使油品不致外流。

五、消除静电危害

卸油时应保证油罐车可靠接地。应逐步推广应用带自锁报警功能的静电接地装置，提高静电导泄的可靠性。

六、防止雷击

加油站应配备接闪器、引下线和接地装置。在周围空旷、建构物突出的加油站应装避雷针。油罐接地点不少于两处，罐体、管道、法兰及其它金属附件均进行电气连接并接地。

雷雨时应停止卸油作业，停于加油站内的油罐车应做接地保护。

七、控制电气点火源

加油站爆炸危险区域内必须使用高于或等于相应区域油蒸气级别或组别的防爆电气设备。电线的连接、敷设均需达到防爆要求。非爆炸危险区域的电器也应是防爆型电器。罩棚下的照明灯具应选择防护型。加油站爆炸危险区域慎用移动式和携带式电器，严禁使用手机、寻呼机、电脑等非防爆电器。应加强对加油站电器使用情况的审查监督，禁止私拉乱接、违章用电。

八、控制明火源

控制固定明火源，根据规范控制安全间距，增设安全间隔，使油气不能向火源处积聚，火源不能向爆炸危险区域散发。控制修理和烟火，营业期间不得使用电气焊、气割，动火修理时须备有消防器材、消防人员监护到位。加油区必须禁止

吸烟，禁止明火。

加油的新明星篇五

一路走来，步履匆匆，不觉间xxxx年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的xxxx年。在璀璨的“宝石花”照耀下，回首一年来的加油工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作小结：

xxxx年对所有国人来说是不同意义的一年，有四川汶川地震悲痛和北京奥运会的无限骄傲，还有全球经济危机的巨大压力。但这个春天我非常有幸来到大连xx加油站工作，虽然工作只有短暂的大半年时间，但其中的乐趣只有亲身经历的人才有体会。更重要的是我从当初的“菜鸟”到砺渐的成熟，让我增长了不少知识，可谓受益匪浅。

大连xx加油站是一个中等规模的加油站。该站的主要成员有：站长，计量员，核算员，安全员和四名加油员。加油站的组建也相当简单。核心的部分由四大块组成：第一大块是加油区，第二大块是油罐区，第三大块是办公大厅。第四大块就是工作人员餐厅。

在未上岗前的培训，了解到了有关中国石油企业各方面的知识。中国石油就是中国石油天然气股份有限公司，是国内销售额最大的企业之一。它与中国石化是两个独立的企业，不能混为一谈。在xx的排名中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排名第52位，而中国石化排名63位。中国石油是xx年北京奥运会的合作伙伴，该企业的宗旨是“奉献能源，创造和谐”；企业精神：爱国，创业，求实，奉献。中国石油的核心经营管理理念：诚信，创新，业绩，和谐，安全。中国石

油加油站服务宗旨：为客户提供全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务承诺；质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

来到大连xx加油站加油站里工作□x站长和x班长，安全员吴x强调最多的就是安全问题。加油区的四根大柱上都贴着各种标语：“不准吸烟”，“不准打手机”，“熄火加油”等。意在提醒进入加油站的每一个人员安全第一。这些安全的教育算是来到加油站后所上的第一堂“通识教育课”吧。

在加油站工作，首先就必须学会加油。规范的加油操作被称为“加油十三步曲”。工作的第1天□x站长就派了x班长来教我。她先给我们示范，时不时给我们纠正错误。我也学得不亦乐乎。所谓加油十三步曲：第一步，站立迎候。第二步，指引车辆。第三步，开启车门。第四步，微笑招呼。第五步，热情询问。第六部，开启油箱。第七步，归零预置。第八步，提枪加油。第九部，收枪复位。第十步，简易擦车。第十一步，提示付款。第十二步，礼貌送行。第十三步，盘整清洁。我要把这十三步的每一个动作做到位，做规范确实不是一件容易的事，也犯了一些错误：如加冒油，但最大的是一时疏忽被司机把加油机的计量器打碎幸运的是没有伤到人，没有造成重大事故，此事通过x站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决！在这里我非常感谢她，我们尊敬的x站长！