

2023年加油站二月工作报告(模板7篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

加油站二月工作报告篇一

大家好！

今天很高兴也很感谢领导给了我这样一次参加竞聘的机会。首先做个简要自我介绍，我叫张强，大学文化。98年至xx年在72031部队服兵役□xx年9月考入本单位至今。有这一次挑战自我，为我衷爱的石油事业，发挥自己的光和热的机会！我感到很高兴！

我认为目前首要的工作就是走访用户，在服务好新用户的前提下，尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，凭借着熟人多，办事能力强的优势，跟各单位管车领导加强沟通，力保市场不失。

在市场竞争如此激烈的今天，要彻底改掉坐等收钱的“官商”心态和作风，及时导入现代营销理念，以人为本，强化意识，优质服务，改坐等加油为站位加油，加油员使用统一的文明用语，礼貌迎送，规范服务，编写日常考评细则，每日组织单人服务考评，实行站长长期值班制，充分调动全站职工的工作积极性。

要勇敢地走出去，走向市场，走进用户，倾听意见，多谈想法，利用企业良好地信誉和自身的不懈努力，使之成为我们又一批忠诚的用户，以“只争朝夕，与时俱进”的昂扬斗志，拓展市场，创销售佳绩！

建立用户会员制,在公司给予的权限内,最大限度为他们提供优惠政策,如随时免费擦车,洗车,免费检查轮胎等等,我们将利用各种关系为其解决一切力所能及的困难,让每一位会员都在我们的优质服务中感受到家一样的温暖。

每周组织学习安全知识,每天都要随时检查有无安全隐患,力争做到全年安全无事故。订立细致严格的卫生标准,使之成为一座整洁舒适的加油站,让石油公司的窗口更明,更亮!

加油站工作任重而道远,要想方设法的引起社会各界的广泛关注和理解,要充分认识到这项工作的长期性、艰巨性和复杂性,进一步提高执法人员的综合素质和执法水平。实实在在的做好本职工作,为公司作出新的更大的贡献!

谢谢大家!

加油站二月工作报告篇二

1. 着眼细节, 创设安全氛围

我校高度重视各项安全教育工作,利用放学前一分钟、晨会课、班会课及周一的集会,教育师生争做安全和谐的主宰者,不断提高安全意识,杜绝和有效预防各种安全事故的发生,并以此为契机进一步强化学校各项安全措施,营造“人人讲安全,时时讲安全,事事讲安全”的平安和谐校园环境。

2. 服务至上, 管理后勤

总务处积极认真地做好教育装备管理评估考核工作、后勤人员的学期考核工作及例会、教育教学设施设备的安全隐患排查及整改维修工作,及时安排了端午节值班表,定时定岗定人,确保无安全事故发生。

我校后勤管理井然有序、服务及时到位。尤其是食堂管理跃上新台阶，有效的服务，获得了师生、家长的一致好评。

为着力构建和谐阳光校园，预防和减少未成年人违法犯罪，进一步增强未成年人的法制观念、法律意识和道德意识，我校与县检察院共同携手，开展了第六次检校共建活动：检察官深入学校，围绕《未成年人保护法》等法律法规，有针对性地给毕业班学生上了一堂寓教于乐的法制课。

首先，检察官结合实际，通过以案说法的形式，就习惯问题与同学们展开了激烈的讨论，继而引出活动主题“好习惯与坏习惯”，她结合自己所碰到的未成年人违法犯罪的典型案例，深入剖析原因，并以一段段视频案例，使学生感悟到任何一个不良习惯的养成，都可能和违法犯罪画上等号，从而带来终身的遗憾。最后，检察官希望同学们能抵制诱惑，克服弱点，与坏习惯告别，与好习惯为友。

生动形象的互动讲解，真实贴近的生活案例，使同学们受到了深刻的教育和启迪。在检察官的引领下，全体毕业生学生进一步明白了好习惯使人终身受益，坏习惯让人后悔终生的深刻道理。

我校与县检察院联合开展的第六次检校共建活动的开展，有利于让广大师生学法、知法、懂法，做社会的合格公民，更有利于让广大学生用法律武器维护自己的合法权益，进一步促进学校教育教学的健康发展，营造和谐的育人环境。

为缓解毕业班学生紧张的学习压力，激发他们的学习斗志，使他们更好地面对人生道路上的第一次挑战，我校举行了别开生面的“神秘祝福串串烧”励志活动。

活动在慷慨激昂的《阳光总在风雨后》歌声中拉开了序幕。毕业班老师们回忆了六年来与孩子们相处的点点滴滴，并为他们送上了饱含深情的祝福。“愿你们正确把握航行的方向，

披荆斩棘，采撷六年最后的希望”；“我们要坚信，没经历风雨的一定看不到彩虹”等祝福语令人动容，催人奋进。学弟学妹的祝福和鼓励更是温暖着毕业班学生的心窝，一张张亲手书写的祝福卡片饱含着学弟学妹们殷切的期盼和美好的祝愿，亲手送至哥哥姐姐的手中，这意外的惊喜让毕业生激动不已。

活动在毕业班学生庄严的青春誓言中落下帷幕，激情昂扬的誓词充分展示了金小學子的自信与进取。他们将全力以赴，脚踏实地地迎接人生中的第一次挑战，不辜负全校师生的期望，不辜负家长和社会的厚望。最后，德育主任代表学校全体教师向毕业班同学寄语。她希望毕业班同学们以快乐的心态、自信的姿态、拼搏的精神，赢得属于自己的成功。

活动旨在使毕业班学子在母校留下最美好的回忆，以自信、乐观的心态去面对自己的人生，怀着希望和梦想远航，从而在未来的路上越走越宽，越走越远。

为了让社会和家长进一步了解学校的教育理念、办学思路和发展方向，与家长共同探讨孩子的教育方式，以达到家校联手共同培养孩子的目标，我校特召开针对家长层面的第六届德行教育研讨会暨家长学校活动。

活动在小主持人社团热情洋溢的献辞中拉开了序幕；教导主任胡雪英回顾了我校过去一年的发展历程和取得的点滴成绩。法制副校长——检察官刘丽梅为家长们做了题为《家庭教育与青少年犯罪》的讲座。在宣读孩子的心语板块，家长们畅所欲言，把活动推向高潮，令人感动。最后，金校长与家长交流了“今天我们怎样做家长”这一话题。活动结束后，家长们对学校及教师进行了满意度测评，随后参观了我们金小过去一学年的教育教学成果展板。

为进一步促进家校交流，深入了解毕业班学生的学习生活状况，我校召开了毕业班家长座谈会，学校希望家长关注孩子

的身体，合理安排作息时间，有问题及时与学校沟通联系。家长也对孩子的现状与老师们进行了倾心交谈，并表示将一如既往地支持和配合学校工作。

此次家长会的召开，加强了学校与家长之间的密切联系，使家长在教育理念、家校联系等方面达成共识，为学校今后工作的顺利开展奠定了基础。

总之，我校积极创新教育载体，使每月德育工作卓有成效，在县教育局的德育专项考核中获得了优秀的好成绩。

加油站二月工作报告篇三

自宏文加油站取证以来，能自觉贯彻落实党和国家安全生产的法律、法规，严格执行《国家安全监管总局工业和信息化部关于危险化学品企业贯彻落实国务院关于进一步加强企业安全生产工作的通知的实施意见》等上级的各项安全生产制度，并服从行政管理机关的监督管理，始终做到依法经营，无被处罚记录。同时，还能把安全生产纳入我加油站发展战略和长远规划，并每年依据国家有关标准和规范，针对技术、设备设施特点和原材料、辅助材料、产品的特性等管理需要，不断建立和完善各项安全生产规章制度。如：安全生产例会，设备管理，巡回检查，安全检查和隐患排查治理；干部值班，消防安全管理、防火防爆，应急预案，防泄漏，危险化学品安全管理，安全教育培训，安全生产奖惩等规章制度，及时有效地规范了操作规程和从业人员的操作行为，防范生产安全事故的发生。

为坚持“谁主管、谁负责”的原则，明确主要领导、各职能部门、各级管理人员、工程技术人员和岗位操作人员的安全生产职责，做到全员每个岗位都能明确的安全生产职责，我加油站成立了内部安全领导小组。即：由主要领导任组长、

各职能部门负责人任副组长、岗位操作人员为组员的齐抓共管安全领导小组。同时，为进一步加强安全生产工作，我加油站还注重配备具有安全管理人员资格证书的安全管理人员作为专职安全生产管理人员，进行现场24小时轮流安全值班工作。另外，我加油站能依据领导干部带班制度的要求，坚持加油站现场有领导干部带班作业，切实加强加油站昼夜间和节假日的值班工作，随时确保遇到现场有重大异常生产情况和突发事件时，能及时应急处置，进而保障加油站的连续安全生产。

为进一步规范和强化的安全生产管理工作，我加油站能按照每年制定的安全培训教育计划，实施持续不断的安全培训教育活动，有效的提升了从业人员的安全生产知识和操作技能。一是强化从业人员安全培训教育。一方面我加油站能定期对新录用的员工进行强制性安全培训教育，保证其了解危险化学品安全生产相关的法律法规，熟悉从业人员安全生产的权利和义务；掌握安全生产基本常识及操作规程；具备对工作环境的危险因素进行分析的能力；掌握应急处置、个人防险、避灾、自救方法；熟悉劳动防护用品的使用和维护，经考核合格后方可上岗作业。另一方面我加油站能经常选送主要负责人和安全生产管理人员参加相关部门组织的安全培训教育活动，促使主要负责人能了解国家新发布的法律、法规；掌握安全管理知识和技能；具有一定的企业安全管理经验。安全生产管理人员能掌握国家有关法律法规；掌握风险管理、隐患排查、应急管理和事故调查等专项技能、方法和手段。

近年来，我加油站能将隐患排查治理纳入日常安全管理，形成全面覆盖、全员参与的隐患排查治理工作机制，使隐患排查治理工作制度化、常态化。主要分日常检查、专业性检查、季节性检查、节假日检查和综合性检查。开展每日检查时，按照不同岗位与职责定期进行检查，做到班组和岗位员工进行交接班检查和班中不间断地巡回检查；每周专业检查分别时，由各专业部门负责定期进行检查；每月季节性检查和节假日检查时，由加油站安全领导小组根据季节和节假日特点

组织进行检查。其主要检查三个方面：一是主要检查储存加油罐的压力、温度、液位、泄漏报警等重要参数的情况；二是主要检查加油机功能的测试，保证设备、设施的完整性和生产装置的长周期安全稳定运行；三是主要检查消防、用电设施等配套器材是否完好等，并将排查情况记录在案，及时整改安全隐患。

为贯彻落实上级关于开展“安全生产月”应急预案演练周活动，按照预案，能深入开展“安全生产月”及“夏季汛期危险化学品安全生产集中整治”等活动，每年6月我加油站能针对汛期危险化学品安全生产的特点，结合本加油站实际，组织加油站所有人员举行一次消防安全应急演练。演练模拟加油站接卸油品时发生火灾，工作人员迅速出动，立即启动应急预案，用消防器材进行灭火等实地演练，整个演练持续15分钟。演练结束后，又结合我加油站安全管理工作好的经验和做法，对参加人员在火灾、溢油、防汛等安全生产事故应急处置措施进行了专门培训。通过此次应急演练，提高了我加油站应对自然灾害、突发事故的应急响应处置能力和职工自我保护意识，为顺利度汛打下了坚实的基础。

近年来，我加油站在排查安全隐患中，对发现不合格的问题，能及时进行整改。如：一是对发现汽油通气管口未安装机械呼吸阀的问题，我加油站及时出资购买汽油通气管口未安装机械呼吸阀设备进行安装。二是对发现站房内设润滑油加注间，不符合安全要求，我加油站能采取措施及时将润滑油加注间从站房移出，避免同类或类似问题再次发生。

(一)我加油站的安全设施配备的情况如下：

(二)维护情况：

为了切实提高我加油站消防设施的防灭火功效，有效预防火灾，确保人民群众生命及财产安全，依照《消防法》的规定，我加油站能加强消防设施维护保养工作：一是对到期的消防

器材进行集中更换，重点对干粉灭火器进行了干粉更换；二是对器材进行加油、保养；三是强化消防器材管理制度的执行，确保消防器材管理的科学性。

加油站二月工作报告篇四

从事销售工作还不足五个月，这是我转正之后的第二个月。凭借着之前三个月的学习和一个月的实践，我自己的销售工作也做得越来越好了，大家对我的肯定增添了一种欣慰的情愫。在我刚来公司的时候，对销售工作简直是一筹莫展，任何一个小问题皆可将我难倒。是领导愿意在平时的工作中给我机会，也是大家愿意在我最贫乏的时候送来温暖。所以在此我先要表达对大家的感激之情，其次才是对我十二月工作进行一次总结。

十二月份是我们今年的最后一个月，这一个月我相信对于公司、对于我们个人而言都是非常重要的一个月。这个月不仅是一个结尾，也是未来一月新的开篇。而对于我们中国人而言，每个人都是追求圆满结局的。作为一个公司，作为公司的一名员工，我们自然而然都追求圆满的结局。无论是谁，都会想在一个结束处画上圆满的句号。这会让我们更加的踏实，也会让我们感受到更多的希望。

现在还谈不上对销售工作游刃有余，但是我能肯定自己的是，我对这份工作一直保持着一颗奋斗的决心，也保持着一份由衷的热爱。时常听别人说起热爱对于工作的重要性，当时的我还没有真正步入工作，所以无法体会。但是当我进入自己的工作之后，我才明白这句话的真正含义，一份工作你如果不倾注自己的热爱，那么你的工作不会生根发芽，茁壮成长，且你也不会有很大的成就。这是热爱所能带给我们的，也是热爱自身的力量。

我带着这份热情在这次长途里奔波不息，在这短短一个月之

内，我凭着这一份激情，这份燃烧的热情，一口气成交了三个单，总额达到了四十五万。这是我有史以来成交量最大的一次。这次成功绝不是大家想的那么容易，也不是我表现的那么简单。能够有这份成功，我付出了自己太多的时间，太多的精力以及太多太多的努力了。世界上没有从天而降的馅饼，没有绝对免费的午餐。作为一个成年人，我们就更应该知道任何一项成果都是需要代价的。最后一个月对于我来说很重要，我刚刚步入社会什么都显得无比的艰难。虽然我一直明白“万事开头难”的道理，但有时候的压力却让我们始终难以承受。十二月份是我对自己的一次激励，也是提醒自己要看清楚自己的实际情况。我也时常思考，你所能看到的你的能力，是不是足以让自己在这个社会上立足。这是我这次成功的初心，而这次的成绩也让我明白，“世上无难事，只有有心人”这样一句话的真正意义。往后有更新的开始，现在的我也比之前更多了一些阅历，我相信自己可以在未来创造出更多可能，创造新的成绩！

加油站二月工作报告篇五

新昌加油站坐落于北京市昌平区沙河附近，是石油销售北京分公司下属的一座加油站，此油站是中油销售公司在xx年11月份从私人手中租赁而来，年租金150万。油站经过中油销售公司的整理改造，现在已经基本完善，即将被石油销售公司定为四星级加油站。

油站目前占地面积达6000平方米，主要经营汽油（90#、93#、97#）和柴油（各种型号），主要市场是昌平——市区方向的高中低档汽油车和柴油车，油站汽油型号不超过97#，所以油站经营主要面向中低档汽油车和柴油车。油站拥有员工16人，其中总经理、副经理、会计、计量员各一人，营业员两人，其他人员为加油人员，站内普通员工月平均收入1000元左右，油站月销售油量为500吨左右。现在，油站正在逐步发展，各方面逐渐趋于成熟。

新昌加油站共有员工16人，其中加油员与营业员实行循环白夜两班倒制度，每天工作12小时。员工工资实行固定工资+绩效工资薪酬体制，例如加油员的固定工资为550元，绩效工资为每吨油提取12元，假如有6个加油员的话，某天卖出20吨油，那么这天每个加油员的工资为 $(550/30+12*20/6)$ 元。由于加油站属于服务行业，所以没有双休日，在两班倒制度的情况下，员工的长时间劳动导致过度疲劳，虽然有绩效工资挂钩，仍然影响员工的劳动积极性，导致服务水平下降。所以增实习报告加站内工作人员，实行三班倒制度将会大大提高员工积极性，提高服务质量。

另外，公司只为非农业户口的人员实行保险制度，而大部分加油站工作人员为农业户口，所以在员工心理上造成不平衡，马斯洛对人的5个层次的需求描述中，第一层是生存需求，第二层就是安全需求，所以在生存需要满足的基础上，增加员工的安全系数对提高员工的工作积极性和工作态度起到主要作用。

在客户服务流程方面，加油站把加油作业分为十三步曲，十三步曲是加油站的核心流程，是体现“以顾客满意为中心的流程设计”思想的集中体现。

hse管理即健康、安全、环境管理，是一种以风险管理为核心的科学、系统、规范的管理方法。新昌加油站积极实行**hse**管理，做到有备无患。

安全方面：油站定期开展安全教育，落实岗位安全职责，制定灭火预案，定期进行安全检查，安全检查分为日检、月检和年检三种。

环境方面：油站在油罐和加油机等处安装了油气回收系统，把环境污染降低到最小。

在加油站调查期间，我简略的对190辆车进行了调查，调查方

法属于抽样法（分别取第1、21、31……为样本），其中调查结果如下：（此调查样本较少，只反映大致趋势）

车的类型	占有率%	是否常来	占有率	非油品业务可行性	占有率
------	------	------	-----	----------	-----

私 车	38.20	偶 尔	40.21	无所谓	84.21
-----	-------	-----	-------	-----	-------

出租 车	70.36	第 一 次	32.16		84.84
------	-------	-------	-------	--	-------

由此可知：客户结构中，公车占较大比重，私车相对较少，出租车比例在两者之间。对客户结构进行分析对加油站的经营管理具有重要作用。

加油站在经营期间，对顾客提供免费加水和停车服务，方便的司机的需求，油站还对老顾客和企业用实习报告户实行预付款制度，方便了顾客的加油程序，给顾客带来了便利。加油站在运营过程中由于某些原因与客户联系较少，没有对老顾客进行定期访问，所以建议油站尽快实施客户交流，这样将会给油站带来更大的收益。

新昌加油站主要实行的是价格策略和加油奖励等促销手段，价格策略即是通过低于市场其它加油站一角或五分钱的价格来吸引顾客；加油奖励是加固定钱数的油品赠送一定的奖品的手段来吸引顾客。油站曾经实行过类似与超市的积分奖励的促销手段，但由于没有专门的积分卡，效果不明显。加油站的顾客可分为新顾客、老顾客、离去的顾客和未开发的顾客4类，所以留住新顾客、保持老顾客、减少离去的顾客和开发未开发的顾客是加油站工作的重点。

由于加油站自租赁到现在还处于完善阶段，所以对客户的调查工作特别欠缺，所以促销方法具有很大的盲目性，在上页调查结果中，其中公车占43.16%，私车和出租车占56.84%，所以降低油价比加油奖励的促销手段是更为有利的，因为公

车司机更看中的是奖品，对油价的反映不敏感，而私车和出租车主要为了省钱，更看中的是油的价格，所以56.84%的比例显示降价更有利。同时，常来车辆占62.11%，所以油站应该把重点放在保持老顾客上。

新昌加油站已经获得北京销售公司经营便利店等非油品业务的批准。但由于历史原因，一直也没有实施。新昌站前的房屋在租赁后归原老板所有，而其已经经营了快餐，便利店，洗车等业务（见新昌加油站平面图），所以油站的便利店、洗车等业务的实施存在一定的难度。

目前，便利店等非油品业务在加油站的利润构成中占很大比重，据资料显示，便利店平均利润达30%，而餐饮业更达到50%，所以在油品市场利润下降的现在，经营便利店等非油品业务对弥补油品利润的降低有很大的作用，所以新昌站应协商或者收购其站前的店面是非常必要的。另外，在便利店等非油品业务的实施可行性上，调查结果支持率达到95%以上，所以适应广大实习报告大顾客的需求，尽快实施非油品业务的服务是新昌站目前的重点工作。

在对新昌加油站的市场调查分析的过程中，我对加油站的认识逐渐从“加油站的业务就是加油，根本不需要什么管理”转变到“加油站是不仅需要足够的业务知识，还需要市场营销、财务管理、客户关系管理、创新管理等多种管理知识的行业”。因此，只有对加油站灵活管理，综合分析加油站所处的外部环境和内部环境，努力与客户搞好关系，加强服务质量和油品质量，积极学习外国加油站管理的先进经验，改进陈旧的思想和方法，不断采用新的运营模式、管理模式和新技术，提高竞争优势，才能在持续增强的竞争环境中生存下来，立于不败之地！

加油站二月工作报告篇六

1. 安排对各加油站消防设施、监控设施、加油机进行统一摸

底，逐步完善设施设备，确保正常使用。

2. 在企管部的配合下推进拟购两台加油车的采购事宜，目前已完成合同签订。

3. 根据企管部标罐要求，安排各加油站对各站待标罐的具体情况进行统计，已报企管部呈国际实业审批。

4. 协调达坂城工商局关于达坂城宏大站超市违法经营处罚事宜，目前已结案，对该站进行6390元罚款，并限期整改。

5. 与乌市国土资源执法大队协调关于苏州路加气站建设用地超面积处罚及整改工作，最终由30元/m²降至10元/m²支付9600元罚款。

6. 协调乌鲁木齐路政局免除对公司出租给中石化5个加油站开道口罚款，并联系公路设计院到各加油站进行现场勘查后，洽谈设计费事宜。

7. 起草加油站客户关系管理办法并制定相应的表格。

8. 起草下发各加油站《文件保密工作要求》。

9. 根据集团公司要求，要求各加油站于每周五14:00前上报本周周报及下周工作计划。

10. 转发集团公司《关于开展厉行节约、开源节流活动的通知》，要求各站于20xx年5月14日上报开源节流计划，加油站运营中心根据跟踪落实工作计划，5月31日将结果报告公司。

1. 达坂城宏大站监控设施自20xx年12月接站时已坏8个摄像头。公安、消防、安监职能部门多次下达整改通知。该站也多次以报告形式上报多次，请集团公司人力资源部尽快安排维修。

2. 由于达坂城宏大站离镇较远，请人力资源给予协调给予配置使用成本较低的交通工具，以满足该站工作生活及开发客户之需。

4. 请国际实业安排尽快补办苏州路加气站土地超面积手续。

1. 建议公司尽快给予更新加油机，确保各站加油机正常使用及顺利通过年检。

2. 建议公司考虑统一各加油站标志标识，便于逐步建立中油化工品牌形象。

1. 安排专人负责跟进各加油站消防设施、监控设施、加油机等设施设备的维修更新。

2. 跟进拟购两台加油车的采购及手续办理。

3. 安排各加油站对加油站各项制度流程进行认真学习，做好培训记录。

4. 组织各加油站站长就4月份经营情况及5月份工作进行分析和安排。

5. 配合做好公司清欠工作，按照公司的统一要求对赊销客户签订赊销合同。

加油站二月工作报告篇七

大家好！

我叫xxx□现任xxxxxxxxxxxx□管理着11座加油站。今天我发言的题目是《投身改革, 积极转型, 实现人生的第二次飞跃》。

20xx年，我公司按照集团公司、销售公司的部署和要求进行

了经营管理体制改革，取消了原有的12家区县公司，对整体经营管理体制进行了重组，同时也形成了零售经营管理工作的一个新生事物，即片区经理，又称me□

改革前，我担任原延庆公司办公室主任，对加油站的经营管理工作并不真正了解。体制改革撤消了原有的区县公司机构，作为中年人，何去何从，今后如何发展？这是我在人生道路上遇到的一个绕不开也躲不过的难题。将近半个月的时间，我彷徨、犹豫，甚至茶饭不思。经过冷静思考，最终我理清了思路：改革是大势所趋，对石化销售企业来说，只有深化改革才能把企业做强做大，才能在应对入世挑战的竞争中立于不败之地，不改革就没有出路！而作为一名共产党员，面对时代的发展要求，只有站在勇于推动改革、实践改革的前列，才能充分体现共产党员的先进性，发挥共产党员的先锋模范作用。思想通了，包袱也减轻了，于是我在去年7月底勇敢地报名参加了片区经理的竞聘，通过考核，以优异的成绩走上了新的岗位。俗话说：“有志者，事竟成”。经过近半年的认真学习和大胆实践，我已经基本胜任了现在的工作岗位，顺利地由一名机关管理人员转变为加油站的一线管理者，这其中的酸甜苦辣，现在回想起来真是别有一番滋味在心头。

在走上片区经理岗位之前，我知道自己对加油站的经营管理还只是局限在表面，停留在浅层次上，只有通过不断学习，才能尽快弥补自己在加油站经营管理经验上的先天不足，才能使自己尽快地熟悉情况并进入新的角色。虽然已经有了一定的心理准备，可真正工作起来，我才知道困难远远超出我的想象。

记得刚被任命为延庆片区经理时，我召集所管理的站长开了一次见面会，会前站长们就在私下议论，“给我们选了这么一个带头人，她一天加油站的实际工作都没干过，还能领导我们，看来我们这个片区是没希望了”。开会时，一些站长就当面向我发问：“我站过往的绝大多数是柴油车，司机要求有加加水服务，我们站没有设备怎么办？”、“我站商品总帐

是否要重新分罐填写”……有关销售、安全、设备、帐册的问题一个接一个，一时间听得我头都大了——我所管理的加油站怎么会有这么多的问题，如何答复？面对站长们疑惑、不信任的眼神，我强迫自己冷静下来，先把站长的问题一个一个地记了下来，并诚恳地向大家表示：“我对加油站的工作是不太熟悉，今天你们提出的问题，请给我一个月的时间，一月内我一定会给大家一个满意的答复”。

为了掌握第一手情况，全面了解加油站的各项工 作，在随后一个月的时间里，我抓紧一切可以利用的时间，白天积极配合公司做好加油站各项交接工作，利用晚上时间辗转奔波于自己管辖的11座加油站熟悉情况，对每个站的地理位置、站容站貌、日均出库量、人员配备、设备安全、代管户等情况一一进行了解，向站长咨询周边地区的市场竞争情况，向结帐员学习帐表册单的填写和管理。深入基层有时充满了艰辛，一次我去京西加油站了解情况，下午开车出发，由于该站位于110国道北京市与河北省交界处，经常被来往的大货车堵得水泄不通，等我到达该站并解决完问题后，辗转回到家时已是凌晨1点多钟，因山区手机信号不好，一时联系不上，急得家里人团团转。

为了使自己在加油站管理中不说“外行话”、不办“外行事”，我还利用业余时间系统地学习《加油站经营与管理》、《成品油市场营销》、《石油成品油计量》等专业书籍。

就这样，通过我的不懈努力，在不到一个月的时间内，我就把站长会上提出的问题和在检查中发现的问题逐一加以解决，站长们再看到我时，眼神也逐渐由“疑惑”转为“认可”。

我担任me之时，恰逢中石化销售系统加油站规范化管理百日竞赛活动在北京公司红红火火展开之际。我清醒地认识到，这次百日竞赛对促进加油站经营管理是一个极好的机会，同时对自己如何定位me的工作，如何提高自身工作水平也是一个难得的机遇，一定要紧紧抓住。

我从抓制度建设入手，在所管辖的加油站中建立了站长周例会制度，每次例会都尽可能地把公司关于百日竞赛各阶段的工作安排和各项要求进行详细布置，尽可能地帮助站长解决实际问题。由于片区所属11座加油站分布在方圆200多平方公里内，为了不占用站长们更多的工作时间，我就尽量减少片区会议，而为了保证每次会议的效果，自己经常会后逐站去抓落实，常常忙到深夜才回家。