

# 最新加油站收费员工作计划 加油站工作计划(优秀10篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 加油站收费员工作计划 加油站工作计划篇一

我叫xx□现任油站站长工作，在明年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。

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。

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。

□

## 加油站收费员工作计划 加油站工作计划篇二

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。

xx年，认真按照以上内容强化加油站的各项管理。为加油站的壮大献上一份力量。

## **加油站收费员工作计划 加油站工作计划篇三**

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

计划，“计”的表意是计算，“划”的表意是分割，“计划”从属于目标达成而存在，“计划”的表意定义：计划是分析计算如何达成目标、并将目标分解成子目标的过程及结论。下面小编给大家带来2022年加油站工作计划，希望大家喜欢！

## 2022年加油站工作计划1

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。

### 一、主油品营销

#### 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\_o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

加油站在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。

## 二、 多种经营

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。

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。

## 2022年加油站工作计划2

一、对加油站经理、计量员、核算员、加油员进行循环培训，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，假币识别，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，由安全管理员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。

5、加油员的培训主要培训方向是加油十三步曲、服务礼仪、职业道德规范、现场事件的处理能力及与客户沟通能力，要

在逐个站进行培训，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。

以上是我对于管理三区培训管理工作的初步计划，还有待完善与提高。

## 2022年加油站工作计划3

### 一、轻油销量和ic卡比例

回顾去年，经过我们全站人员的努力，加油站正在逐步走上正规、良性发展的道路。20\_\_年11月10日起，由于上海实现“国四”标准，加油站的销量有了较大增长，20\_\_年杭浦高速北站销售轻油16642吨，杭浦高速南站销售轻油9245吨，非油品各销售4.5万元。今年公司下达的指标为北站17000吨，南站为9300吨，非油品南北站指标均为5万元。

截止本月初北站销量为2607吨，完成年度指标的15.33%，南站销量为1567吨，完成指标的16.85%。今年的油气改造将对本站销量造成一定的影响，但按照南北站1月份的销量1500吨和900吨，如无特殊情况，预计到今年年底南北站均能顺利完成指标。

本站将继续加强市场开发力度，积极发展新客户，利用本站的价格优势，努力提高销量。

### ic卡持卡消费比例

自20\_\_年1月1号至3月1号：

北站ic卡共消费64,222.61元，占总数(17504594.89)的30.39%，原因为北站销量绝大部分都是由柴油销量构成，而柴油车司机一般都为大额消费，消费多为现金，故ic卡持有率偏低。

南站ic卡共消费410, 4119.02元, 占总数(1350, 4265.31)的30.39%, 南站持卡比例相对较高原因为汽油车加油较多, 且私家车客户ic卡持有量较大。

提高持卡消费比率, 主要可以从以下几方面进行:

2、希望公司在本站开展加油卡办理业务, 并开展办卡送礼品的营销活动, 进一步促进加油卡持卡率。

3、放大加油卡的作用, 提高加油卡利用率, 例如可以使用ic卡购买润滑油, 交纳交通违章罚款等等。

## 二、非油品指标

高速站的非油品销售主要取决于燃油宝, 今年公司的指标为北站汽油600瓶, 柴油500瓶;汽油1000瓶, 柴油300瓶, 平均每月北站汽油50瓶, 柴油42瓶。南站汽油83瓶, 柴油25瓶。

今年1-2月北站燃油宝销量为柴油53瓶, 汽油116瓶。南站销量为柴油18瓶, 汽油157瓶。从以上数据看, 汽油燃油宝南北站均能顺利完成, 但柴油燃油宝离指标仍有一定的差距, 今年本站将针对柴油燃油宝进行重点推销, 做到每辆车都能技巧化推销, 大力宣传燃油宝的作用。高速站目前的毛利率为50.41%, 继续加大力度销售燃油宝, 从而提高本站的毛利率。

## 三、硬件问题

本站由于站内设备使用率较高, 设备容易发生故障, 特别是南站, 站内新装加油机已多次发生故障。南北站加油机多个计量器有一定程度的渗漏。以上设备均已及时和维修方取得联系, 等待近期维修。

南站餐桌损坏, 北站卸油区移动门也有一定的损坏, 南北站

雨后地面积水较严重希望公司给予维修。

#### 四、内部管理

今年本站根据管理需要，按照最新中石化加油站规范化管理标准，以“提升强化加油站服务管理细则”为依据，结合神秘顾客访查制度的需要，并借鉴其他加油站的先进经验，进一步完善站内的考核制度。

存在问题：卫生细节做的不够到位，上月南站考核，发现有卫生死角。台帐记录项有遗漏等。员工安全意识有待提高。

针对以上问题：本站将细化加油站卫生管理制度，明确责任对象，做好奖惩工作，细心对待台帐的遗漏问题，做好站内台帐的复核工作。加强站内员工的安全培训和应急预案的演练。从而提高加油站的管理水平。

#### 五、神秘客户检查

去年南北站的神秘顾客检查都较好，今年本站1月份，2月份都顺利通过了神秘顾客的检查，为本站开了个好头。今年的目标：继续保持现有的水平，并努力提高。

#### 2022年加油站工作计划4

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20\_\_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。

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。

#### （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。

今年公司加强加油站数质量管理，服务向五桂山加油靠拢，开启加油送纸巾活动，同时规范员工素质，抓安全，抓销量。

进入20\_\_年，在公司提供数质量保证的基础上，积极投身开拓市场中，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场。在农忙时期，我们走访各个收割机车队，做到了全部收割机来我站加柴油。汶村工业区的威宏建材加工厂也跟我站保持合作关系。公司提供的优质油品和油站的优质服务是吸引客户的重要条件。

1、坚持领导上岗值班制度。由站长每天做到每天到岗，监督负责处理好当日的安全、销售、卫生、成品油如库等工作，对现金、对票据进行严格审核管理。上岗人员在工作内不能吸烟，不能擅离职守，下班时办理交接手续，方可离开。

2、每周组织一次安全检查，落实隐患的补救措施，确保站内安全，销售畅通无阻。

3、把安全工作落实到每个工作日，对经营现场作业的安全管理，设备、设施的安全管理以及安全检查做到“以防为主，防消结合”，使安全工作达到预期目的。

4、抓站容站貌管理，做好员工思想工作环境卫生是一项常抓不懈的工作，我站的做法是每天早上交接班前对卫生进行交接，由接班人员对卫生进行巡视检查验收，发现问题就地解决。

;

## 加油站收费员工作计划 加油站工作计划篇四

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。

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。

(四)加强计量管理，努力降低油品消耗

## 加油站收费员工作计划 加油站工作计划篇五

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。

## **加油站收费员工作计划 加油站工作计划篇六**

针对xxx年度高速公路扩建分流及国道扩建我们可能遇到前所

未有的大流量，如何更好地收足通行费，并把我们的站区管理工作推上一个新台阶，更好地完成各项工作任务就切实地摆在我们面前。作为值机班长的我在站领导的统一布署下，紧紧围绕收费工作这个工作重心在年初就制定了相应班组工作计划，并结合自身特点，挖掘潜力，细化工作，充分发挥“领导耳目，左右手”的作用，全体班组人员在我的带领下，都能认真履行本职工作，发挥每位同志的作用形成一个有效的整体，平时多加强与班组人员的思想交流和技能研讨，做到思想上行动上的一致。狠抓班组内部建设，合理安排工作计划，突出重点加强安全工作同时工作落实到人，要求当班人员工作中出现的问题要做到当班解决，不解决不下班。对工作中的各类台帐，数据统计及时迅速完整准确，为领导决策提供第一手资料。对道口各类特殊情况处理过程及时总结归纳，不断提高自己处理问题的能力对各类收费设备出现的故障如：停电，打印机卡纸，色带更换，车道机死机等及时排除外，并将处理措施过程记录下来，积累自己专业知识。

带领本班组人员借助监控系统调动现场工作，监督收费人员文明服务，杜绝违纪违规情况。由于值机员平时的工作主要是做好对内对外监督工作。尤其是监督收费员服务质量的好坏对公司形象有着极大的影响，所以要做到多提醒。但提醒工作又是值机员平时最难处理的工作，因为每个人都难免有情绪不好的时候，提醒的多了收费员就自然有想法，但不提醒是我们值机员的失职。因此我要求班组人员都能在实际工作中对不同人，不同事采用不同的提醒方式，提醒语气，使收费员乐于接受，同时值机员要自身端正工作态度，保持高度的责任心，树立一个良好的榜样。督促收费员文明规范服务时自己也能以身作则。在接听电话，电台及接人待物时，都能做到文明礼貌，面带微笑起到表率作用。

我们工作还有一个重点就是对收费站相关设备维护工作，但由于值机班组人员较难集中，因此针对这一点我要求班组人员都能做到每个班次人员都深入收费一线对收费现场设备进行清洁保养，对小故障做到当班排除决不留尾巴。对一

些存在比较大的故障及时汇报上级领导，并采取相对的应急措施，保证道口充足，收费现场正常有序，同时对值机房内的设备同样做到每个班次都能清洁保养。而每个月由我带领班组人员对设备进行全面的检查维护，保证设备始终处于一个良好的状态。

虽然我在平时的工作中认认真真一丝不苟，但是我始终把安全放在第一位，对于整个值机班组来讲。只有保证了安全才能使工作正常地开展。为此我要求做到安全人人负责，落实到人，每天除了对系统进行认真地检查维护保养外，还要时刻注意收费现场的安全保卫工作是否落实到位，及时提醒现场稽查人员对收费区域可疑人员物品车辆的检查，认真记录安全台帐，值机室要做好日常的出入制度，定期检查防盗、消防等安全设施，准时开闭报警装置，机房门做好时刻反锁，多学习安全防范知识，切实的做好安全保卫工作，使安全防范工作真正落实到实处。在抓好安全的同时也不放松劳动纪律，班组每个人员都要严格遵守劳动纪律和各项规章制度，并形成相互监督机制，在监督好别人之前先监督好自己，做好表率作用。

贯标工作一直以来都是我工作的重点，如何保障贯标工作的顺利实施，对公司每个员工来讲都必须积极对待。而一开始有人对贯标工作不理解，认为多此一举。为此我们值机班组针对这种情况，在班组中开展学习大讨论，积极贯彻实施贯标工作，反复学习贯标文件，对贯标文件中涉及我们基层人员的问题更是重点学习，对三个体系的内容进行针对性地学习，使每名值机员都能清醒地认识到贯标的重要性，对基础差的同志进行重点培训，从而班组全体人员都能全面的理解贯标的精神和意义。只有这样我们公司贯标工作才能得到全面的实施和完善，为企业进一步发展奠定扎实地基础。

由于科技高度发展，技术日新月异，我们现有的知识已经远远跟不上时代的节奏，因此我要在今后的工作中认真学习计算机及相关设备方面的知识并且认真参加公司组织的各项设

备培训工作，并在班组内推广工作心得体会，互相交流，用各自的优点弥补各自的缺点。通过这一年大家的努力使班组全体人员的业务水平都有了个很大的提高，虽然这一工作很重但意义却很深远，不仅我站很好的完成了各项工作任务，站区管理也上了一个台阶，更重要的事我们班组全体人员通过这一年的辛勤劳动换来了公司、管理处、站部各级领导的赞许和肯定，使我们增强了更多的责任感自信心，荣誉感工作更加努力，我们坚信这份值机工作不是枯燥乏味的，平凡的岗位干好了也能干出不平凡，因为我们付出了就一定能得到回报。

## 加油站收费员工作计划 加油站工作计划篇七

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。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。

## 加油站收费员工作计划 加油站工作计划篇八

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。

## 加油站收费员工作计划 加油站工作计划篇九

作为服务窗口收费员这个岗位每天就是对着不同的面孔面带微笑的坐在电脑前机械地重复着“文明用语唱收唱付手势服务收费发卡”等中度过。这里豆花问答网给大家分享一些关于收费员工作计划怎么写，供大家参考。

### 一、抓好收银工作

作为一名收银主管，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。

a□认真组织本部门员工积极参加店内各阶段的主题培训，积极参与其他部门的培训和学习。

b□组织好每周一的卫生大质检，每月至少一次的收银员集中学习，学业务，学政策，使财务室的工作计划落实具体，并在学习中总结成绩，找差距。

c□开展技能比拼，今后我们将开展收银结帐速度比拼、点钞(识别伪钞)速度比拼、普通话比拼等一系列技能比拼。

a□搞好资金的收集和运用，确保资金安全完整。

b□严格遵守会《公司财务制度》，严格做好收银稽核工作。每天及时编制好签单表，上交财务室。

c□主动做好各部门间的协调工作，做到遇事有商量，有事不推诿。

## 二、提升自己的业务能力

### (1)、专业能力

1、从书本上学来；

2、在实际工作中向同事，下属去学习。“不耻下问”是每个基层管理者所应具备的态度。

### (2)、管理能力

管理能力对于一个主管而言尤为重要，管理能力包括：指挥能力；判断能力；沟通协调能力；工作分配能力等等。管理能力更多来自实践，因此提高管理能力需要不断的反思日常工作，用脑袋时常去回顾工作，总结工作。

### (3)、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此意见。这种沟通包括两个方面，跨部门沟通，本部门内的沟通(包括下属、同事和上级)。公司是一个整体，所领导的部门是整体中一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就不可缺少。作为主管，下属的工作问题，下属的思想动态，甚至下属的生活问题都需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于上级，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

### (4)、培养下属能力

让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。



### 三、安排好收银员值班、换班工作

收银员工作不累，但得细心。收银员任何时候都需要心态和旺盛精力，在给几名员工工作排班时，既要让收银员休息好，又要使店里收银工作正常有序的进行，除工作外还要照顾好她们特殊情况。

一、全面提高个人业务技能，除本部门业务技能外，多学习营运方面知识，了解公司的经营状况及未来发展方向，确立目标，不局限于此。

二、注重服务质量，通过早会学习，员工反映，顾客投诉等方式监督部门员工服务工作执行情况，对因服务不到位遭到顾客投诉的员工给予严肃处理。

三、继续做好人员帮带工作，以金字塔式的帮带形式，帮带出更多的优秀员工，再将优秀员工纳入后备干部帮带计划中去，使其不断提升，为企业的发展储备更多的优秀人才。

四、加强区域管理力度，对违规行为及时发现，及时处理，对于突发事件如顾客投诉等，能解决的现场解决，不能解决的，立即上报，同时做好详细纪录。

五、对顾客投诉记录，清箱登记，商品退换货，赠品发放，会员卡办理，家电售后，收银单据等归档整理存放。

六、定期对员工进行业务技能培训和考核，新老员工对比，在全部门形成一种比、学、赶、帮、超的氛围，并将每次考核的成绩进行对比，对考核成绩优秀的员工给予现金奖励，对考核退步的员工给予现金处罚。

七、加强部门之间的沟通，了解各部门的发展状况，打造良好的工作环境。

## 超市收银组长工作计划

- 1、检查组员出勤状况，合理调度人力，控制人事成本；
- 2、保障收银流程的快速、顺畅、准确；
- 3、督促礼貌待客的优质服务，解决结帐区顾客的问题；
- 4、分析现金差异，提出解决方案；
- 5、确保收银机台安全运行，及时排除故障；
- 6、负责安排组员专业知识的训练及组员的绩效考核；
- 8、及时解决收银台缺零，商品扫描错误等问题；
- 9、做好大宗顾客的服务工作。

第一条 门诊收费处负责办理门诊患者的交费工作，必须遵守医院的各项规章制度，服从组织领导管理。

第二条 门诊收费处是医院重要文明窗口之一，对患者要态度和蔼，坚持文明用语，解释问题要耐心，对病员不顶、不气、不刁难。

第三条 收费人员必须工作认真、仔细，严格执行收费标准，准确掌握各项药品价格，医疗项目收费范围，做到正确收取款项，不多收，不少收，不乱收，不错收，不漏收，简化手续，准确高效，减少患者排队等候时间。

第四条 收费员要认真核对项目，要按处方划价，对不明确的处方一定要问清楚后才能划价，不按处方划价的要承担责任，字迹清晰，准确无误，接收现金要唱收唱付，当面点清。

第五条 周转现金不得超过规定限额，不准挪用公款，做到日

清、日结、填制日报表，核对无误后，将款、表存根交汇总出纳。（每日下午必须交账。）

第六条 妥善处理病员退款，凡退款者须持有关凭证，符合退款手续的方可退款。当日发生者可由原收费员退款。

第七条 工作时间不得擅离岗位，窜岗聊天，大声喧哗，吃零食，玩手机等，不准由外人代替收费员开据收费，否则追查处理。

第八条 提高警惕，加强防范，做到人离加锁，出入带锁，注意安全。非本科室人员，未经许可不得入内，严禁室内会客。

第九条 收费处实行三班制，严格交班手续，及时交待需办的有关事项。夜间值班人员代办挂号及收费。

第十一条 对违纪人员将按医院有关规定进行处理。

## 住院收费处工作制度

第一条 住院收费处负责办理住院患者入、出院手续。

第二条 住院收费处是医院重要文明窗口之一，对病员要态度和蔼，坚持文明用语，解释问题要耐心，对病员不顶、不气、不刁难。

第三条 患者持有本院门诊或急诊医师开具的住院证到住院处办理入院手续方可住院。

第四条 患者凭身份证办理入院手续，详细填写病历首页住址、工作单位、职务、联系人电话。十二岁以下病员除填写住址外，还要写明父母工作单位、姓名，以备联系。

第五条 自费患者及医保患者按照医院及医疗保险部门的相关规定收取患者住院预交金。

第六条办理出院手续时，病房须提前一天将病人账单全部送交住院处。住院处将账目结清后，患者持结算收据和出院证回病房及相关科室办理手续，病房验证并在出院证加盖科室章，方可出院。

第八条 严格遵守国家有关财政规定，医院物价监督小组对住院收费处进行监督，严格按医疗服务标准收费，结算时要认真仔细逐项结算，防止多收或漏收。

第九条 每天上午，须将前日所收现金送交银行收款员。

第十条 对出、入院患者的各项费用，要及时结账，做到日清月结；每月初清理上月病员欠费并通知临床科室追缴，按时汇总并上报财务部及经济管理办公室。

第十一条 保管好各种公用图章和会计档案及资料。由于使用不当或保管不善出现问题，要追查有关人员的责任。

## 病人退费管理规定

第一条 门诊病人因故退费，须持有门诊收据、科室联、检查或治疗申请单或门诊处方，经医师或药师、门诊收费处负责人、财务部负责人、领款人在退款发票上签字(章)，并注明退款原因。当日退费由原收费窗口办理，其余时间的退费在财务部办理。

第二条 住院病人因故退费，须持有住院预交单或住院收据，经其住院科室负责人签字注明退款原因，住院处核算会计、住院处组长、财务负责人、领款人在退款发票上签字确认后，在住院处收费窗口办理，并将以上单据附在收据存根上。

第三条 收费员对手续完备、姓名、项目、金额相符的退费，通过微机办理退费(冲帐)。对不符合退款手续者，收费员要向其说明。

第四条收费员在划价收费时，必须打印病人姓名，唱明姓名、项目、金额，以免打印出收据后，病人款数不足而作废。对未收到款的收据作废时，必须将其检查、治疗申请单或门诊处方留作附件证明，由收费处负责人签字，注明原因，以示负责。

第五条 收费员要将当天的退款单证及作废收据核对后单独装订，随收费明细账上报，做到日清日结。

第六条 财务部稽核会计要逐笔复核，对违反制度、私留病人收据、不符合退款手续、舞弊行为的视为贪污，应及时向领导报告。

第七条检查、治疗科室要密切配合、协作，对收费情况进行监督。严格保管好科室联，要在科室联上盖“一项已检查、治疗、发药”的戳记，科室有专人负责保管，并汇总交财务部，以加强管理，堵塞漏洞。

给作者好评。

收费员个人工作计划

收费员求职信

收费员年终工作汇报

## 加油站收费员工作计划 加油站工作计划篇十

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。

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，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。

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。

xx年，认真按照以上内容强化加油站的各项管理。为加油站的壮大献上一份力量。