

# 加油站监督检查 加油站工作总结精选

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 加油站监督检查 加油站工作总结精选篇一

\_\_\_\_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\_\_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会有体会。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\_\_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20\_\_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20\_\_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\_\_加油站加油站里工作，\_站长和\_班长，安全员吴\_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，\_站长就派了\_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\_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\_站长！

在加油站里工作的第二事就是开发票。据我自己所体验到的，开发票就是要细心，特别是一些微小的地方，一定要注意到。稍不小心就会给一些思想动机不纯的人提供做假账的机会。总之，大概要注意这些方面：一，填写金额时要区分大小写，不能涂改，否则作废。二，在所填金额前要封顶。三，注意所填单位和开发票的日期。开发票还需要讲究速度，要快要准。

在与司机朋友的服务中最初我有些不耐烦，甚至达到大大出手的地步，通过\_站长的批评和耐心教育，我知道：生活不能缺少微笑，服务更离不开微笑。微笑很简单，因为每个人天生都会笑，但要时刻保持微笑，哪怕心情不好的时候也能微笑自如，那恐怕就不易了。中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护。如果你不知道该怎么办，那就

露出你的八颗牙齿，微笑一下吧！只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，“宝石花”就一定能在中国大地光芒四射。“奉献能源，创造和谐”。让我们一起用微笑告诉顾客，用微笑感动顾客，用微笑创造价值。

\_\_\_\_年在\_\_加油站的工作，或多或少学到了一些东西。无论从理论知识上还是从社会知识上，都有了不小的收获，也许有一天我会离开我心爱的加油站工作，但让我值得感谢的人，给我帮助和教育的人是在我人生中却无法把遗忘的！

\_\_\_\_年我将以崭新的姿态来对待我的工作，学习“铁人”“王进喜的吃苦精神，遵守公司六大禁令一、严禁特种作业无有效操作证人员上岗操作。二、严禁违反操作规程操作。三、严禁无票证从事危险作业。四、严禁脱岗、睡岗和酒后上岗。五、严禁违反规定运输民爆物品、放射源和危险化学品。六、严禁违章指挥、强令他人违章作业。爱岗敬业，微笑、热情、礼貌的为顾客服务，“以人为本”“从”心开始“听从\_站长领导，服从\_站长指挥！像一系列违规事件说”不“！希望阎站长和领导们看我是实际行动吧！

## 加油站监督检查 加油站工作总结精选篇二

### 1、经济指标完成情况

上半年累计销售油品(1-7月)吨。其中

的。较上年同期20\_0吨相比,增加吨,增幅为,日均销售吨。

上半年累计销售便利店商品元(不含机油),完成

年度计划万元的%。累计销售润滑油,合计销售金额元。

### 2、销售业绩增长的原因

20\_年兰海加油站坚持以市场为导向,深入市场需求,开发与

## 1北龙口加油站

3月份,我站对京藏高速的青海、宁夏市场进行调研,根据市场销售情况,分析市场环境,及时制定营销策略。通过电话、现场拜访固客户,宣传我站的新形象、油品的数质量,询问客户用油变化情况,拉近与客户的距离,防止客户流失。在此期间,我根据客户档案,制定客户拜访计划,拜访内容,并对客户反馈信息整理、汇总、装订,保证了客户资料的有效性、完整性。每月根据周边市场的调查,取证制成目标市场调查表,顾客满意率调查表,保证了加油站的客户管理工作及时到位,为营销策略的制定提供了依据。

20\_年,在年初工作部署会议中,杨总对今年的工作标准提出了更高的要,在加油站管理工作中,兰海加油站本着诚信经营的理念,抓好油品数质量工作,严把油品质量关,认真履行计量员岗位职责,做好油品的测量、验收、帐表记录等工作。日常工作中,不断提高各岗位人员的业务水平,减少工作中的失误率,保证油品进货的正常。在加油站人员管理中,组织全体员工认真学习站内制定的《交接班管理规定》、《考勤管理办法》、《站荣站貌管理办法》等管理制度,要求每位员工严格要求自己,工作上不放松、不慢怠,利用空闲时间做好”十三步“、“”收银六步“的练习,并由经理进行考核。站严格按照公司下发的各种资金管理文件。针对每日交易量大,过夜资金多的情况,制定了《资金管理办法》,规定了资金管理的责任人及管理措施,保证每日经营中,员工随身营业款及时投放,无超额现金;隐蔽式、多投币口保险柜钥匙分人保管;每日银行收款有人复核、监督;各种发票、资金按要求存放,帐务日清月结。

今年年初,根据公司的要求,我站全体员工要参加了公司安排的操作培训,在培训中员工能够认真揣摩操作服务中的每一个细节,并且参加了公司的统一考核,考试的结果影响到员工工

资的增长和合同的续签，是一项不容忽视的工作，通过公司培训，帮助员工提高技能增强业务素质水平，为我站打造精品加油站注入新的力量。

## 20\_年下半年工作计划及措施

下半年兰海加油站的工作任重而道远。主要为两大块1、如何实现销量的增加，确保提前超额完成公司下达的各项业绩指标。

2、如何提高加油站的管理工作，确保整体管理上水平、上台阶。

### 一、集思广益，全员行动，保证销量不减，市场不丢

工的评选条件。此外，每位员工要通过自己的努力争取一批属于自己的客户，提高车辆进站率、油箱加满率、客户回头率。2、明确客户开发维护责任，客户的开发与维护是一项长期而又细致的工作。一两个人难以做到面广、及时，准确。对此，我站计划发动全员参与客户的开发与维护中。对年销量20吨以下的客户分解到每位加油站联系维护。50吨以下的客户由加油站经理出面开发。通过全员的分工协作，增加客户信息的获取途径，提高客户开发的效率。另外，我站还将成立“油品业务拓展小组”。利用员工们的公共关系，深入各个领域，了解用油需求，拉近相互关系，争取建立长期合作机制，扩大油品销量。

### 二、认真学习，严格执行，保证管理上水平、上台阶

#### 1、员工管理

20\_年兰海加油站以新形象展示。人员的形象、综合素质都要发挥很大的作用。我站按照培训计划继续加快《规范》的学习工作。确保员工对《规范》的内容了解，熟记，并很快地

运用到工作中。其次严格按照站内制定的各项规定的要求，加强员工违纪、违规的考核，保证每位员工将良好的形象展现给客户。以创建“五型班组”即“学习型、安全型、清洁型、节约型，和谐型班组为目2提高班组的凝聚力，培养出一些知识型、技术型的优秀员工。做好员工队伍的模范与带头人，保证班组的的管理向站长管理考齐，构建一支能管理的团队，使站内的管理层层分解，为员工创造提升自身价值的舞台。

### 三、安全方面：

安全工作是我们的第一生命线，我站围绕公司安全工作要点，深入开展“安全环保基础年”活动，严格落实集团公司反违章禁令及实施细，每天在站训时背诵反违章六条禁令内容，让员工入脑入心，以提高员工的安全意识，责任意识和自我防范能力，要求每位员工都要熟记各自安全职责，明确责任，用制度约束自己的不安全行为。制订“安全环保基础年”活动方案；设备检修计划，并按计划实施，我们不仅严格落实安全日检查、周检查和月检查，将安全隐患排除在第一时间里，对于检查出的问题，我们自己不能排除的就立即上报公司相关部门，及时解决。每月我站还按计划开展qhse应急救援预案演练和总结工作，员工不仅熟悉了预案演练中自己的岗位职责，还增强了配合能力，实现了预案演练的最终目的。

## 加油站监督检查 加油站工作总结精选篇三

20\_年是个极不平凡的一年，国内成品油市场出现供大于求的局面。各加油站竞争激烈，特别是私营加油站灵活性大，使我们的加油站受到很大的影响。我站在公司的“狠抓任务，保控市场，发展客户，促销上量”的同时。确保了安全生产。这半年来，我站实现了“零事故、零伤害、零污染。”但在这半年的时间，我站面临的销售任务十分艰巨，因为从中面临着很大的困难，自从321国道修建以来，我站的销售量与去年09年相比有很大的下滑迹象。

1. 公司制定的目标偏高。根据闹“油荒”时的任务来定的。
2. 我站供应附近内就有三座私营加油站，一座本公司的加油站。竞争激烈。20\_年成品油供大于求，许多私人加油站又重新开业。促销手段有：降低价格、送水、送手套的、有送货上门的、有打折扣. 有赊帐的等。
3. 受到321国道修建的影响，有些客户不跑车，太平到隆昌少跑货了，这对我站的销售影响很大。
4. 我们对客户的开发没做好，虽然我们全站员工都在积极促销和开发客户，但还是流失了许多客户。

这半年来我们与许多客户也建立了深厚的友谊，其中有天赋纸厂、利源纸厂、预制厂等。据了解，有许多私营加油站都想拉去两个纸厂的客户。但这两个纸厂的老总始终相信我们中石油，长期跟我们保持合作关系。

下半年，我站全体员工将继续严格按照《加油站管理规范》的要求，高标准要求自己，多和客户联系把流失的客户联系回来. 落实hse政策，确保安全和销量的双丰收。

## 加油站监督检查 加油站工作总结精选篇四

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[]20xx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20xx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xxx加油站和南湖北路加油加气站合并的第一年，而我站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xx石油公司在xxx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。

20xx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，落实加油站的各项安全管理制度。

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。

20xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

20xx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xx石油公司的明天更美好。祝愿xxxx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。

## 加油站监督检查 加油站工作总结精选篇五

今年，是内蒙古销售跨越式发展的重要一年。各位员工在公司领导的正确指引下，努力拼搏，重质，重量，在完成公司既定目标的同时，把服务放在首位，各项工作都取得了很大进步。

今年初，公司提出了工作规范、管理力强、执行力强、创效力强的基层建设标准，开展以“工作创新奖”为主要内容的特色活动，按照省公司制定的“40+4学习制度和“8+1”学习方式，自己动手编写宣传提纲，利用工作会议、集训等多种形式培训员工，教育员工学以立德、学以增智、学以致用，着力打造过硬员工队伍。同时，这个公司以“教育、督导、学习”为三个着力点，坚持“两看、三查、一提问”的工作方法，公司领导和有关部门经常深入销售一线，看职工思想情绪、看现场文明规范；查安全措施、查组织措施的落实、查现场工作是否按规定动作执行；提问员工相关业务知识。经过一个季度的强化□xx公司从机关到基层，从班组到员工呈现了浓厚的学习氛围，各个争当文明班组、人人争做销售能手，员工队伍整体素质明显提升。

分公司以财务信息系统为平台，财务会计为基础，预算管理为手段，资产效益管理为目标，资金管理为核心，内控建设为主线的财务管理体系，加强财务队伍建设，努力提高财务员工综合素质，提升财务管理水平。实现了财务工作由记账、算账型向管理分析型的转变，为管理决策提供了可靠依据。到10月末，\*\*分公司完成了全年5436万元的考核利润指标。同时，压缩费用、挖潜增效、吨油现金营销成本等全部控制在预算范围之内。

从制度管理向文化管理迈进，是xx分公司安全管理的一个特色。在“安全环保年”活动中，这个公司以班组达标活动为载体，强化安全教育，积极营造安全文化氛围。分公司结合传统有效的安全管理经验，强化岗位练兵，组织编写了班组成员

工应知应会读本、班组达标标准汇编、“三违”案例剖析等安全教育系列读本发给员工，使员工们全面掌握操作规程、作业程序、工艺流程、岗位风险识别、应急程序及安全技能知识等内容。落实安全责任制，坚持安全管理监督检查，开展春防、防汛、秋防、冬防全区安全环保大检查，规避安全风险，为实现□□xx安全管理零事故目标打下了基础。

今年以来□xx分公司领导班子把发展作为第一要务，在销售上坚持提前谋划、上下联动，科学分析市场，合理把握库存，严格按照市场规律办事。

春耕时节，分公司一方面核准春耕油品需求预期，提前制定春耕油品供应应急预案，并根据实际情况，提前进行油品调配，延长油品供应周期，有效控制了销售节奏；一方面充分利用媒体，宣传中国石油在支持地方经济建设中所履行的“三个责任”，广泛宣传中国石油品牌和服务承诺，保证了春耕油品供应平稳。

一年来□xx分公司坚持以提高加油站综合管理水平、综合形象水平、综合服务水平，综合效益水平为工作目标，从细节抓起，使加油站管理更加制度化、规范化，服务工作更加特色化、亲情化、职业化。同时逐步建立以客户为中心的销售业务运行机制，建立客户档案，按照客户消费情况进行分类，对重点工程客户实行“关键客户管理责任制”，实施“点对点”竞争策略，销售有了新的突破，截至11月末□xx分公司共销售成品油33.2万吨，完成全年计划的120.55%，其中零售成品油30.6万吨，完成全年计划的123.93%。

xx公司连续多年注重企业文化建设，分公司把推进企业文化建设与构建和谐发展结合起来，重点在学习力、沟通力、亲和力和凝聚力、管理力、执行力、活动力和创新力上下工夫。

分公司充分利用板报、网页和各种媒体不断拓宽教育阵地，积极开展不同主题、不同形式的企业文化活动，营造和烘托

向先进典型学习的浓厚氛围，使先进典型的示范引导作用得到了有效的发挥。在理论学习的基础上，紧密结合实际，充分利用“劳动节”、“党的生日”、“国庆节”等特殊节日，先后组织开展了“展先锋风采、树模范形象”，“立足岗位做贡献、管理增效当先锋”等立功竞赛活动。\*分公司通过开展各种活动吸引和鼓舞了越来越多的员工以更大的热情投身到工作中，凝聚了员工队伍，调动了各方面的积极性，构建了和谐发展的良好氛围。

## 加油站监督检查 加油站工作总结精选篇六

为确保专项整治的效果，我县成立了以分管商务工作的副县长为组长，以联系商务工作的政府办副主任为副组长，以商务局、工商局、公安局、质监局、安监局、税务局、消防大队、中石化xxxx分公司、各街道、乡镇政府为成员单位的加油站整治工作领导小组。明确了整治活动的指导思想、整治目标、整治内容、各成员单位的具体职责、方法步骤及工作要求，从而为本次活动的顺利进行打下了坚实的基础。

11月1日至11月15日加油站整治工作领导小组各成员单位、各街道、乡镇等部门组成的联合执法队伍对全县的非法加油站点，实施打击取缔。此次专项行动共下发整改通知书6份，对浩塘镇满满非法加油站点、舂陵江镇张国庆非法具加油站、方元镇燕塘村王寒冰非法加油点、太和镇曹国伟非法加油站点、洋市镇东成雷大军非法加油站、东成邓小春非法加油站实施了关闭或取缔；对非法提供散油的经营户进行了严厉的批评教育；对合法的加油站进行了安全指导。

通过这一阶段的打击非法加油站（点）的专项整治行动，彻底取缔了不符合安全生产条件，无证无照经营的非法加油站（点），从根本上规范了成品市场秩序，消除了成品油市场经营的安全隐患问题，创造了公平竞争和安全有序的成品油经营秩序，使我县成品油市场的安全形势得到了进一步的改善。

1、已取得商务部门的加油站建站批复但尚未取得其他部门的工商前置许可的加油站。如樟木村的胡汉武加油站、桥市的架棚加油站、青兰的邓国田加油站都已在营业。由于各个部门的办证时间周期长，有时一个部门的证办下来就要1、2年，每年整治只能下发停业整改通知书。

2、无证无照，非法储存、销售柴油行为的加油站点加油站设施屡拆屡装。浩塘镇满满非法加油站点、舂陵江镇张国庆非法具加油站、方元镇燕塘村王寒冰非法加油点、太和镇曹国伟非法加油站点、洋市镇东成雷大军非法加油站、东成邓小春非法加油站。这些非法加油站点无任何手续，有的点就建在人口密集的居民区，生活区与加油区混在一起，存在极大的安全隐患。且关停一次、整治一次，即使每次拆除加油站设施，可等整治组走后又死灰复燃，依然我行我素。

3、因道路改道搬迁新建的加油站未经许可擅自建站。如莲塘供销加油站，未到商务部门申报备案就在新路上建站。

4、企业改制，历史遗留问题加油站□xxxx城南加油站、接官亭加油站由于当时石油公司分家产生的权属纠纷而未能取得有关部门的证照，从20xx年至今一直未能得到妥善解决□20xx年以前城区外建设的加油站用地基本上都是划拨用地，没有通过规划部门，建议规划部门给予补办手续。