

油库三基工作计划 石油企业三基工作计划 (大全5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

油库三基工作计划 石油企业三基工作计划篇一

为进一步巩固“三基”工程建设成果，使消防工作和部队建设再上一个新的台阶，现结合**大队实际情况，在总结2008年工作的基础上制定本工作计划。

一、指导思想

大队成立全年工作组织领导小组：

组 长：叶文华

副组长：王亮武

成 员： 李成功 陈永富 ^v^才

领导小组负责大队全年工作领导，组织协调开展大队各项工作，统一思想认识，明确目标任务，落实岗位责任，定期检查各项工作完成情况，做到早准备，按时落实，坚决杜绝各项工作拖、靠、等现象。

三、工作思路

（一）加强思想政治工作建设，切实发挥政治工作的“生命线”地位。

- 1、做好各项政治教育工作，尤其要组织开展好“执法为民”专题教育。
- 2、抓好经常性思想工作。做好新兵下队、老兵退伍、士官考学、驾驶员培训等期间的经常性思想教育，确保部队稳定。
- 3、做好组织建设、组织发展工作。一是健全基层党组织机构；二是完善党组织建设，落实组织生活制度；三是针对新形势下基层部队党建工作面临的新情况、新问题，深入开展调查研究。
- 4、指导部队开展争先创优活动。一是把政治理论教育放在首位；二是把民主评议作为主要手段；三是深入持久地开展“三争优”活动。
- 5、开展好拥政爱民活动。一是搞好拥政爱民教育；二是指导部队积极开展警民共建活动；三是有计划、有组织地开展好元旦、春节、“八一”等重大节日期间的拥政爱民活动。
- 6、完善俱乐部建设。做好科学教育工作和开展警地两用人才培养工作，搞好重大节日期间部队文化活动。
- 7、抓好党风廉政建设，提高干部的拒腐防变能力。一是认真开展党员廉洁从政教育。二是坚决落实“五条禁令”、“十条禁令”。三是做好信访接待工作，发挥群众的监督作用。

（二）深化部队训练与改革，提高灭火救援能力

- 1、进一步抓好大练兵活动，提高官兵整体素质和部队战斗力。

要本着“干什么、练什么、缺少什么、补什么”的原则，广泛深入地开展全员岗位大练兵活动，做到人人练兵，人人受教育，人人有提高，注重实效，力戒脱离实际，力戒只有少数人参训。通过大练兵，使全体消防官兵熟悉掌握应知应会

的基本理论、基本知识、基本技能，切实提高队伍的政治、业务和体能素质，提高队伍整体战斗力。

2、抓好战备工作的落实

建立健全战备值班、交接班、战备教育、等级战备、战备检查等制度，严格按照《执勤战斗条令》实施部队执勤备战和灭火、社会抢险救援战斗行动。

3、做好“六熟悉”资料卡和灭火作战计预案

督促两个中队进一步完善“六熟悉”资料卡和灭火作战计预案，进行微机管理，并适时更新相关内容。2009年底前，全队官兵进一步要熟练掌握对辖区道路、水源、重点单位“六熟悉”，中队要完成对辖区内消火栓的检修保养，对重点单位的灭火预案做出必要的修改，每个重点单位演练全年不少于2次。

4、抓好全队官兵的业务理论学习、业务技能训练、体能训练等工作

做到业务训练月有计划、周有安排、参训率不低于85%，训练成绩合格率达到100%，力争优秀率达到70%。通过练兵，干部要掌握灭火救援的基本理论，具备初级指挥能力，取得资格证；士兵要掌握分管器材性能，会操作使用；干部、班长要达到“四会”教练员要求，中队、班组合训练贴近实战。

5、完善各种战训档案建设和基础资料的收集

建立健全接处警记录、战备检查、人员训练档案、灭火抢险救援记录，以及业务训练、执勤备战、灭火救援档案，统一归档，专人负责。

（三）部队管理

1、加强日常管理，规范官兵行为

坚持抓好经常性管理工作，行政例会和日常管理制度要落实到位，执勤、训练、工作、生活、秩序正规；节假日、双休日、课余时间管理要严格；官兵对条令条例的内容要熟悉，警容严整、举止文明、遵纪守法、令行禁止，杜绝违反“五条禁令”，“十个严禁”和其他违纪的现象发生。

2、加强兵员管理，密切官兵关系

严格落实《条令条例》等有关规定。密切官兵关系，干部坚持“五同”、“七到位”，严格执行尊干爱兵“双六条”规定。

3、做好安全防事故和预防行政责任事故工作

年初做好计划，制定管理制度，成立安全领导小组，做好经常性的安全教育，定期分析预测安全事故形势苗头；开好安全分析例会，预防各种事故的发生；检查整改及时，出现事故做到“三不放过”。

（四）消防监督

1、落实政府消防安全责任制。推行以落实消防安全责任、实施消防标准化管理为主要内容的消防安全“责任工程”，督促相关部门依法履行消防安全监管职责，层层落实消防工作职责，积极主动做好消防工作，形成齐抓共管的消防工作格局。年内，区政府要对各乡、街道办事处、相关职能部门履行消防工作职责情况进行检查考核。

2、进一步落实社

会单位消防安全责任制。强化各社会单位的消防安全责任主体意识，完善消防安全组织机构，逐级落实岗位消防安全责任制，建立单位标准化管理模式，严格消防安全管理。要建

立完善“安全自查、隐患自除、责任自负”的消防工作机制。认真贯彻落实《关于积极推进火灾公众责任保险切实加强火灾防范和风险管理工作的通知》，进一步推进火灾公众责任保险工作，切实加强火灾防范和风险管理，促进社会和谐稳定。

3、继续深化火灾隐患的排查治理。深入开展以人员密集场所、易燃易爆单位、“三合一”场所、高层建筑、地下空间场所、文物古建筑等为重点的火灾隐患排查治理。认真做好重大节日、重要时段的消防安全检查和消防安全保卫工作，整改一批老大难火灾隐患。对已摘牌销案的重大火灾隐患进行复查，防止“反弹”。严防要害部位、严查火灾隐患、严抓关键环节，确保全区的消防安全。

4、开展消防产品打假治劣行动。加强对辖区内销售、维修单位和新建工程的消防产品监督抽查，贯彻落实消防产品身份证制度和公共场所阻燃制品标识制度，扎实开展消防产品整治，开展消防产品市场监督抽查，及时向社会公告消防产品质量和准入信息。加大对消防新产品、新技术的推广力度，鼓励企业研发新产品、新技术，提高消防产品的科学技术含量。

5、积极发展多种形式的消防力量。一是加强合同制消防员的指导培训工作，缓解消防监督任务与监督力量不足的矛盾；二是积极发展专职、志愿、义务等多种形式的消防队伍，指导消防队伍担当起开展防火安全检查、巡查、消防宣传教育培训及火灾扑救等工作，切实增强居民的自防自救能力；三是指导派出所开展消防监督检查，明确公安派出所和“警务室”消防监督管理职责，解决城市社区和农村乡镇消防安全失控漏管问题。

6、强化消防安全宣传，加大对新《消防法》的宣传力度。协调教育、科技、劳动保障、司法等部门将消防知识和消防法规列入教育培训和普法工作计划；推进消防宣传“进企业、

进学校、进农村、进社区、进家庭”活动；将农村消防宣传纳入新农村精神文明建设、文化建设内容，依托农村文化馆、文化站、文化大院以及农村基层党组织远程教育系统开展消防知识和消防文艺宣传活动。

7、加大消防安全培训力度。以市消防培训中心为阵地，加大重点单位法人、消防保卫专干、消防控制室操作人员的消防业务技能培训力度，继续推行消防职业资格证书制度，落实自动消防设施操作人员和消防控制室值班人员持证上岗制度，强化其素质和能力建设，做好“人防”和“技防”的有机结合。

8、推进执法规范化建设。不断提高执法人员业务素质，规范执法行为、程序、文档、监督和窗口服务，积极探索建立新形势下消防监督执法工作新机制，强力推进执法规范化，执法总量、执法质量和执法效率得到进一步提升。

（五）全面提高后勤保障能力

1、全面落实县级最低业务经费保障标准，为各项工作的顺利开展提供坚强的后勤保障。

2、开源节流，多渠道争取经费，力争在年内购买一中队大功率消防水罐车和二中队防火巡查车。

3、不断提高官兵福利待遇，创造栓心留人的工作环境。

油库三基工作计划 石油企业三基工作计划篇二

1、建立健全安全生产规章制度，落实安全生产责任制。

2、建立安全生产保证体系。

3、油库安全员负责对生产过程的安全生产进行检查，及时纠

正违章，督促安全隐患整改。

4、对新进库的员工进行三级安全教育，建立三级安全教育卡。

5、各班组加强对现场安全工作的检查，开展定期、不定期、专项检查，及时督促各部门对存在的隐患进行整改。

6油库建立义务消防队和消防制度，加强用火管理定期对施工现场的防火工作检查。

7、加强对食堂管理，食堂必须办理卫生许可证，炊事人员必须持健康证上岗。严格执行食品采购登记制，确保施工人员不食扁豆、黄花、发芽土豆等易中毒食物。防止发生食物中毒。

8、夏季做好防汛、防雷、防暑工作，冬季施工做好防冻、防滑、防火。

9、制定突发事件应急救援预案。

10、“五一”、“十一”、“春节”等重大节日前开展安全大检查，加强安全值班、确保节日安全□ 20xx年油库各班组必须时刻将“生产必须安全”这个核心思想落实到每一项工作当中，提高员工的安全意识，切实防范事故的发生，确保油库年度安全生产目标的实现。

油库三基工作计划 石油企业三基工作计划篇三

1. 加强油库基础设施的整修和改造，提高油库的工程质量

栈桥潜油泵、鹤管、扫仓管线等存在问题的部位都做了整改；对罐区防火堤、消防管道、消防沙池等附属设施进行了改造，符合消防标准；针对油库的土建、安装及电力都进行了细致的整修整改，保证了工程的建设质量；对库内所有的系统设

备进行了全面的调试工作，消防系统、喷淋、试水、消火栓等都做了测试，并将存在的问题一一记录在案，后期进行整改检测，确保油库运营后，所有设备设施运转正常。

2. 加强人员培训、完善规章制度建设

按照公司的安排，8月份，柯柯油库人员全部到位，柯柯油库制定了详细的人员培训计划。人员到位后，在格尔木小岛培训基地进行了为期2个月的理论培训，加强了员工对油库理论知识的认识，期间轮流安排员工到柯柯油库及格尔木油库进行实际操作，熟悉工艺流程和设备设施的使用方法。11月份又安排全体员工到湖南株洲815油库进行了系统的油库知识学习和实际操作。通过学习培训，提高了员工对工作的深刻认识，强化了员工的岗位职责和安全生产意识。在油库基础建设基本完成的情况下，油库积极健全油库的规章制度。通过向已建成的西宁油库、格尔木油库及湖南株洲油库的借鉴和学习，柯柯油库已制定了一些相关的规章制度，并在逐日完善。为油库今后的经验管理奠定了坚实的制度基础。通过强化人员培训、完善规章制度建设，柯柯油库已经具备了试运转的能力。

回首这一年多的工作，在公司领导的亲切领导和关怀的下，柯柯油库从无到有，从图纸变为现实，期间我们遇到了很多的困难和挑战，但是面对平坦的马路、整洁的办公楼、崭新的设备设施时，我们感觉所有的辛苦和汗水都是值得的。面对现有的成绩，柯柯油库全体员工不会骄傲自满，我们会一如既往的努力工作，争取柯柯油库尽早的正常运行，完成公司下达的各项指标和任务。

在实际工作中我们还存在很多的不足，我们将努力在今后的的工作中加以克服和改进。

油库三基工作计划 石油企业三基工作计划篇四

20xx年安全生产工作的目标是：

- 1、企业伤亡事故不超过零人。
- 2、负同等责任以上的交通伤亡事故不超过零人。
- 3、不发生恶性误操作事故，杜绝重大责任性设备事故。
- 4、重大火灾、爆炸等伤亡事故不超过零人。
- 5、不发生一起职业病防治事故，杜绝重大职业病事故的发生。
- 6、一次损失30万以上的重大人为责任设备事故为零。

1、为了加强安全生产管理，明确安全生产管理责任，油库成立“安全生产委员会”，组长由油库主任担任，油库安全员为小组成员。成立项目管理领导小组的目的是更有效地落实国家有关安全生产的法律法规，组织生产过程中的安全检查活动并要求及时整改各种事故隐患，监督安全生产责任制的落实。

2、为进一步明确“谁主管，谁负责”及“管生产必须管安全”的原则，公司将严格按管理办法的要求与各部门签订安全生产责任书，明确双方的职责和工作，同时也要求各级部门都要签订安全生产责任书，层层落实安全生产责任制。

3、重新修订安全生产管理制度，监督检查各项目的安全管理体系，安全生产管理制度的建立与落实情况。做到责任明确到人、考核落实到人，日常管理要做到“五到位”，即：组织到位、职责到位、检查到位、考核到位、奖惩到位。

为使安全生产意识深入人心，人人树立“安全第一，预防为主

主”的思想，油库将健全安全生产教育制度，定期或不定期进行安全教育，根据年度安全教育培训计划对全体员工进行年度安全教育培训。

油库将按《安全检查制度》对全库进行安全生产检查，平时则根据季节变化开展各项专项安全生产的检查工作，如季节性安全检查、雨季安全检查、防雷电、防火、防中暑等，发现问题后开检查单限期整改，并跟踪复查整改效果。

根据公司《安全生产例会》制度，油库每月定期召开安全生产例会总结、解决、布置安全生产工作。

按照职业安全健康管理体系文件要求，开展工作确保三标体系的正常运行。对职业安全健康有关法律、法规和其他要求进行收集，并组织编制应急预案和程序准备实施应急演练，保证若在生产中发生突发事件能迅速、高效、有序地进行应急处理工作。各班组严格按照程序文件的要求落实安全生产工作，确保所属项目顺利通过内审及外审。七、重大危险源的管理各班组应建立各班组的危险源清单，同时“重点问题重点管理，重点问题专人管理”，制定相应的管理制度。

油库将根据“安全生产月”主题开展“安全生产月”活动。着重加强各级领导干部的责任教育，加强安全管理人员的业务教育，加强各个工作岗位操作规程、遵章作业教育，以形成浓厚的安全生产氛围，将“安全工作”这个核心思想落实每一项工作，提高广大员工的安全意识和预防事故的能力。

- 1、建立健全安全生产规章制度，落实安全生产责任制。
- 2、建立安全生产保证体系。
- 3、油库安全员负责对生产过程的安全生产进行检查，及时纠正违章，督促安全隐患整改。

- 4、对新进库的员工进行三级安全教育，建立三级安全教育卡。
- 5、各班组加强对现场安全工作的检查，开展定期、不定期、专项检查，及时督促各部门对存在的隐患进行整改。

油库三基工作计划 石油企业三基工作计划篇五

2、表达能力，在转到技术部门以来!我一直在努力学习表达能力，总体来说一年比一年要更专研，我希望在这下半年里自己能更有效表达自己方式语言，更希望公司各位销售能多给我们上上表达方式和说话方式销售技巧，这样自己想表达说出的话更能让客户明确，清楚的传达到客户那。

3、十月份想转销售部门，计划如下：

- 1、首先先学会如何制作报价单,然后再学习如何合同上一些细节,

- 3、销售目标希望一年比一年增长百分之5---10就好,如果能做得更好我会努力!

1. 心态转变。以前的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题三点一线的生活，进度跟得上就可以，而在现在的工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2. 计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。

3. 处处留心皆学问，注重细节。

4. 了解到非标自动化设备市场前景很广阔，尤其是机器人在

今后的加工行业中逐渐取代人工的繁琐。

5. 熟悉了我们公司目前所在的客户资源及其客户所定制的自动化设备。

6. 清楚的了解到我们公司目前装备的设备主要用于汽车行业，空调压缩机行业，家电行业以及其它行业。

7. 认识到了公司在做设备的工作原理及其设备各零部件所起的作用，型号和大小。

一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额300万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员交流沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

4. 不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

5. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

6. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

7. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访10位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。
2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
3. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
- 4 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
5. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到客户手上，以防止有任何遗漏和错误。
6. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮客户承担全部或部份设计工作。
7. 争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排交货，以最快的时间响应客户的需求，争取早日回款。
8. 货到现场，请技术部安排调试人员到现场调试，,验收。
9. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 客户、同行间虽然存在竞争，可也需要与同行间互相学习和交流。
2. 对于老客户。经常保持联系，在时间和条件允许时，送一

些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯不断提高自己的能力。以上是我xx年工作总结及xx年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献！

对销售行业接触时间不长的我，在刚开始接触的时候难免走了很多弯路，但在领导和各位同事的协助下我很快扭转了不好的局面。我对未来的销售市场更有信心，并有着详细的个人销售工作计划。

我的销售工作计划如下：

一;对于老客户，要经常保持联系。

二;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

三;对自己有以下要求

1：每周至少要保障有8台机器入帐，在保障有机器的情况下必须保证每台机器的成本以及成本之间的利润，尽量能够保证商用笔记本单台的利润空间不能够底于300月之下。家用笔记本必须争取在不亏的其他适当的把自己的利润点数提高点。而且也要必须保证完成笔记本的单台量。

2：经常把自己所做下来的单子和客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够还把自己的毛利点提高一点呢，及时改正希望下次还能够做的更好。

3: 在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了我们店的销售任务这个月我要努力完成8000到1万元的利润任务额，为我们店创造更多利润。

以上就是我这一年的销售人员个人工作计划，工作中总会有各种各样的困难，请老大多多的指导，共同努力克服。为我们门店做出自己最大的贡献。