

最新加油站工作计划和总结 加油站工作计划(优秀9篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。相信许多人会觉得计划很难写？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。

加油站工作计划和总结 加油站工作计划篇一

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 and 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。

加油站工作计划和总结 加油站工作计划篇二

为保障我县经济快速、持续、健康发展，深入贯彻落实《*关于落实科学发展观加强环境保护的决定》和第六次全国环境

保护大会精神，严厉打击违法排污行为，加大生态环境保护工作力度，按照市委、市*在全市范围内组织开展污染企业专项排查整治行动的要求，特制定本方案。

坚持以科学发展观为指导，以排查整治违法排污行为为重点，加强部门协调，加大综合执法力度，下大力解决热点难点问题，坚决遏制企业随意排污、非法排污、恶意排污行为，杜绝污染事故发生，维护环境安全，保护群众健康，保障县域经济又好又快发展。

对全县范围内的所有企业进行一次全面摸底排查，对污染防治措施达不到环保要求、污染物严重超标排放，未经审批、擅自投产、肆意排污行为和违反国家产业政策的“十五小”、“新六小”反弹行为，依法加大整治力度。

对不按环评要求乱堆尾矿，以及尾矿库溢流水不达标的企业，责令限期整改；对故意偷排偷放或尾矿库直排的，加大处罚力度；对污染防治设施超期服役、不能正常运转的排污企业，下达限期治理书面通知，要求必须在规定期限内完成治理任务，经验收合格后，方可正常投产；对无任何污染防治设施、擅自投产、污染物长期超标排放的企业，发现一个查处一个并立即关停。二是排查整治花岗岩板材加工企业。对废水处理池不符合环保标准，废水长期超标排放的企业，责令限期整改，治理期间应限产限排，逾期未完成治理任务的，责令其停产整治或依法关闭；对不到指定地点堆存废渣，乱堆乱放的，要加大经济处罚力度，责成清理废渣至指定地点。三是排查整治其他行业企业。主要检查污染防治设施运转和污染物排放情况，对违反规定的，严厉查处。

供电部门要切断土法选金必用的电源，基层供电营业所及农村电管人员不得为土法选金户安装供电设备，对擅自安装的，要严肃查处电管人员。*要结合矿产资源整合，规范采矿行为，加大对无证开采、乱采滥挖的打击力度；*和安监部门要加强对剧毒物品和危险化学品管理，严格控制汞和氰化物

流通渠道和销售对象；*部门要对屡禁不止的“钉子户”采取拘传、重罚等强制手段，加大打击力度；环保和水务等部门要加强监督检查，严厉查处乱排废水、乱堆废渣的行为。双山子、*方子、安子岭等“土法选金”高发乡镇要认真组织好选金废渣的处理处置工作，消除污染隐患，坚决杜绝污染事故。

对20xx年《环境影响评价法》实施以来的建设项目执行环保法律法规的情况进行检查，对未进行环境影响评价、未经环保审批的违法、违规建设项目一律停产整顿，限期补办环保审批手续。对逾期未申报环保“三同时”验收，长期以试生产名义违法排污的企业，视排污情况进行限期整改、停产整治或限期验收。

此次污染企业专项排查整治活动从4月中旬开始，5月中旬结束，各乡镇、县直有关部门，要结合实际情况，确定整治工作重点，责成专门人员参加污染企业专项排查整治工作。

成立由县委、县*主管领导牵头，发展改革、环保、纪检监察、*、国土资源、安监、水务、林业、矿业、工商、供电等部门负责人为成员的县污染企业专项排查整治工作领导小组，负责排查整治行动的组织协调和政策指导，领导小组办公室设在县环保局。

在此次排查整治工作中，各有关部门要严格履行各自的`监管职能。发展改革部门要监督淘汰落后生产能力、工艺和产品；国土部门要加大对无证开采、乱采滥挖的打击力度；环保部门要核查企业的环评审批文件，检查企业污染防治设施运转和污染物排放情况，对需关停或限期治理的项目及时报请*下达关停或限期治理文件；*门要依法依规追究违反环保法律法规的*及部门人员的行政责任；安全监管部门要加强危险化学品生产经营企业和矿山企业尾矿库的安全监管；水务部门要检查尾矿乱排滥放，挤占河道行为；林业部门要加大对企业非法占山毁林的查处力度；矿业部门要引导矿山企业落实环

保治理措施；工商部门要及时注销、吊销被依法关闭企业的营业执照；供电部门要按照*决定对违法排污企业采取停电、限电措施；各乡镇要按“属地管理”原则，积极开展本辖区内污染企业的排查，对辖区内污染企业列出名单，督促企业落实整改措施。

县委督查室、县*督查室要跟踪污染企业专项排查整治工作进度，督导各乡镇、县直各部门履行部门职能，确保此次排查整治工作取得实效。

县*、《青龙时报》等部门和媒体要加大此次污染企业专项排查整治工作及有关环境保护政策法规的宣传力度，全面提高社会各界的环境保护和科学发展意识，营造浓厚的工作氛围。

（一）切实加大污染企业的治理整顿工作力度。针对排查出来的问题，各乡镇、县直有关部门要正视问题，履职尽责，加强监管，实现对企业的动态监督，并及时提出整改意见。

（二）严把建设项目审批关、验收关。各乡镇在招商引资时要牢固树立“科学发展”理念，严格遵守国家产业政策，发展改革、环保、工商等部门在项目审批时要严格把关，严禁高污染、高能耗的落后生产工艺项目落户我县。环保部门要严把建设项目环保设施竣工验收关，对达不到环保要求的企业坚决不批。

（三）加强对各级领导干部科学发展观和正确政绩观教育。结合“双学、双守、双做”教育实践活动，对各级领导干部加强科学发展观和正确政绩观教育，牢固树立全面、协调、可持续发展意识，避免招商又招污事件发生，防止高污染企业转嫁到我县，给生态环境带来污染隐患。

加油站工作计划和总结 加油站工作计划篇三

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的。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。

加油站工作计划和总结 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党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。

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。

最后，我想：一个站便是一个集体，而站长只不过是其中的一员，能力毕竟是有限的，重要的是要依靠全体员工共同努力，共同开拓进取，才能完成最终的目标。

加油站工作计划和总结 加油站工作计划篇五

今年，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。我们对周边的企事业单位进行沟通，使他们成为我们站的长期加油客户，在油品紧张的时候，能够保证他们车辆的正常用油，他们也是我们站的忠实客户。我站结合实际合理优化班组的配比，使每个班组中都有推销水平高的员工，将点扩散成面，争取不漏掉任何一个潜在客户，也让班与班之间产生一种良性的竞争。在加油站经营方面，截止十月份共完成油品销售571.4吨，完成全年指标的64.67%，柴油销售168.6吨，汽油销售402.8吨，有数据可以显示我站主要以汽油销售为主。在汽油销售方面重点是单位定点加油，其他零散销售较少，在我站定点加油的单位共有25个，其中以预付款方式加油的有6个单位，总欠款273716.52元，同比前五个月减少288140.98元，平均每月收回欠款16~17万元，增加前款14~15万元，从全年销售显示，一月到七月销售额为50万元，八月到十月销售额为45万元，有销售额可看出我站下半年销售额有所下降。为了提高我站的经济效益作为一名加油站管理人员，以身作则积极投身到，加油站如何加强安全管理，提高经济效益中去，我时刻严格要求自己，以高度的政治责任感，认真履行工作职责，积极带头学，主动学充分利用业余时间刻苦学习安全管理和消防知识，油品知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长，平时多花心思去了解每一名员工的实际情况，工作上、生活上、心情上等。积极的将加油站营造出一个和谐的氛围，和员工都成为朋友，让员工觉得加油站就是个大家庭。公平对待每名员工，为大家树立榜样，将员工们凝聚在一起。这样，我们的团队就会有凝聚力，才能够克服种种困难，争做一流的加油站。

一年来，本人尽了自己的努力，做了一些工作，这一切都离不开公司的正确领导和决策，离不开各位同事的大力支持和团结，在此我深表感谢，成绩属于过去，挑战就在面前，我清醒的认识到自身素质有待提高，1.是工作经验有待积

累；2. 是工作方法有待转变；3. 业务知识有待加强；4. 站内员工管理及站务管理体制有待提高；5. 销量不理想，未完成公司下达的销售任务，其主要原因是我缺乏开拓市场的主动性。就以上几点，我决定下一年会努力的去改变这些，争取为公司创造更好的利益。

周xx

20xx年11月10日

加油站工作计划和总结 加油站工作计划篇六

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，是加油站正常运营的根本保证。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党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。

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。

最后，我想：一个站便是一个集体，而站长只不过是其中的一员，能力毕竟是有限的，重要的是要依靠全体员工共同努力，共同开拓进取，才能完成最终的目标。

加油站工作计划和总结 加油站工作计划篇七

1) 坚持定期组织设备维护技能培训，提高设备养护能力根据我公司各片区及加油站专、兼职设备维护人员技能水平普遍偏低的现状，加油站管理科作为业务主管部门，制定了定期联系设备厂家举行维护技能培训的计划。今年1月份，我们通过长吉加油机厂家协调，由该厂家派出培训工程师到我公司免费组织了一期加油机维护技能培训班。培训班分为理论课堂和现场操作课堂两部分，理论课堂由各片区及加油站专、兼职人员全体参训，主要讲解加油机日常维护保养的基本知识，使加油站人员掌握最基本的加油机保养技能；现场操作课堂主要针对公司及片区设备维修人员，主要针对日常维修中的常见问题、疑难问题进行现场交流和演练。

2) 以技能比武为契机，组织各片区广泛开展岗位技能大练兵今年3月份公司启动了三年一届的岗位技能比武大练兵活动，旨在促进公司开展全员岗位技能大练兵，提升各工种岗位技能，选拔优秀员工参加省公司组织的岗位技能竞赛，进而在全公司范围内形成学技能，用技能的学习氛围。我部门结合公司技能比武大练兵方案要求，以基础技能为重点，狠抓加油站操作人员岗位技能的培训工作。

3、积极开展加油站环境综合整治

为进一步贯彻落实集团公司和省委、省政府关于“城乡环境综合治理”工作的要求，省公司开展了加油站环境综合治理活动。我部门结合公司加油站实际情况牵头组织相关部门和片区制定了适合我公司实际的加油站环境综合整治方案。重点是狠抓加油站现场环境和客户服务工作，保持加油站现场环境整洁有序，强化员工服务意思和良好习惯养成成为常态，增强员工危机意识提高应急处置能力，创建营销、形象、服务和管理的精品，推动加油站服务质量和水平再上新台阶。

整治活动分宣传动员、综合治理、总结提高、验收评比四个阶段逐步开展和深入。截止到目前已经完成第一阶段，整治活动初见成效。通过日常稽查和专项检查的情况来看，加油站现场环境有了一定程度的改观，现场服务水平以及员工精神面貌总体上得到了改善。

4、优化加油机配置，确保加管系统全面上线

受省公司加油机配置计划的限制，我公司仍然有10台长空加油机无法更换，导致无法实现公司加油机全面上线的目标，我部门组织相关人员对公司加油机使用情况进行全面普查，根据加油站实际需要制定了加油机优化配置方案，从其它加油站调剂出闲置和富余加油机对长空加油机进行了更换，保障了公司加油站加管系统全面上线目标的顺利实现。

5、及时跟进重建、技改站标识标牌制作安装

我部门及时根据重建、技改加油站的施工进度和验收情况，主动了解加油站在标识标牌需求情况，第一时间组织完成了秋月、绵竹城南、土堂、回龙、齐福等加油站的标识标牌制作安装工作。

6、坚持加油站稽查、指导工作不放松

今年上半年我部门对加油站的现场检查、监督方式以及对检查结果的处理上更加人性化和科学化。结合公司加油站管理实际情况，以达到发现问题，整改问题，提高基层管理水平为主要目的，实行稽查立项消项制度，对于重复发现相同问题未整改的加油站仍然要给予扣分处罚。对于发现问题，并经过现场指导后认真整改的加油站不再扣分，通过这种更加人性化的稽查管理方式，对加油站的基础管理改善起到了更好的效果。同时，我们在稽查方式上也发生了重大改变，我们充分利用公司加油站已经建成的视频监控系统，通过监控平台来观察加油站现场服务和现场环境，并且建立了视频监控系统检查台帐每周进行汇总，实现了远程检查，检查结果更具客观性和实效性，同时视频监控系统本身的使用也对加油站日常基础管理工作起到了良好的监督作用。1—6月份我部门共稽查加油站467余座次，夜间检查加油站36座次，电话抽查加油站89座次，视频监控系统检查加油站256座次。发现各类问题331个，现场指导加油站整改123个，限期整改208个。

7、积极申报管理创新课题，为公司发展贡献智慧今年年初我部门在公司杨莉副总经理以及省公司加管处的指导下，对公司加油站环节人员的技能和培训现状进行了详细调研，认识到公司加油站层面存在员工队伍素质不高、执行能力欠缺、公司目前的培训方式与基层员工需求不匹配等现象，已经对加油站员工素质进一步提高，基层学习氛围的形成产生了严重的阻碍作用。鉴于以上现状，我们提出了建立加油站在岗培训体系的创新课题，以期改善公司的培训和学习模式，从而促使加油站环节环节人员队伍素质持续提高，为公司形成强有力的人力资源竞争力持续优势打下良好的基础。目前该课题已经被省公司列为四川销售系统的重点立项课题，我部门正组织相关人员在信息科的配合下对该体系的信息框架进行研讨和搭建。

二、工作难点及存在问题

（一）工作难点：

1、在我部门督促落实加油站管理规范和公司相关管理制度的过程中最大的工作难点是公司、片区、加油站经理三级管理机构未达到有机结合，在思想和工作方法上都存在一定分歧，致使一些工作要求不能落到实处或工作成效不明显。

2、当前各加油站员工编制较紧，员工连续劳动时间长、劳动强度大，加管系统上线后更加剧了这种困局，也是加油站现场管理水平始终难以得到根本提升的重要原因之一。

（二）存在问题

1. 公司维修技术力量极度薄弱，维修组织机构已经无法适应维修工作的需要，无法做到及时、准确排除故障和设备的精细保养。特别是加油站管理系统上线后公司各种设备的信息化联系程度更加紧密，故障的诊断、排除和处理更具有综合性，难度更大，同时这种设备信息化集成的发展趋势会越来越明显。鉴于以上情况，组建专门设施设备管理机构，形成具备快速反应能力的维修队伍具有重要意义。

2、在日常与公司片区、加油站的管理互动中，信息传递不够及时准确、执行不到为的情况始终存在，导致管理效率大大降低，从而在深层次上影响到了片区及加油站管理人员的行为模式和工作作风。

加油站工作计划和总结 加油站工作计划篇八

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，是加油站正常运营的根本保证。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。

加油站工作计划和总结 加油站工作计划篇九

我非常幸运地在*石化北京石油公司靖西区林静加油站开始了为期一个月的实习。我和加油站的工作人员一起学习和锻炼了加油站的整体运营、石油和非石油业务的基本运营、安全管理等。学到了很多在校期间从未接触过的知识，增强了我的时间能力，让我在思维上有了质的飞跃。短短一个月，我收获了一些东西，度过了一段充实、快乐、难忘的时光。

一、实习的目的和任务

- 1、了解加油站的概况、管理模式、经营范围、安全操作规范和人员构成；
- 2、熟悉油品、非油品等业务的具体操作；
- 4、根据加油站现有的经营状况和加油站的内外部经营环境，对加油站未来的发展提出了自己的看法。

二、加油站简介

林静加油站主要由四个区域组成，一个是加油区，另一个是油罐区，第三个是办公区，包括易捷便利店、站长办公室和簿记室，第四个是生活区，包括员工宿舍和浴室。目前，林静加油站主要有站长、班长、加油工、营业员、簿记员等岗位。

三、实习内容

(1) 石油产品业务

油品业务是加油站的核心业务。实习期间负责加油，在加油

现场推荐会员和非油品。可以说我对加油站的了解是从加油开始的。刚去加油站的时候，站长让我跟有经验的加油员学习加油。在师傅的带领下，我逐渐开始每天下午加油。从领车到对地方，招呼客户，开盖加油，结算油费到领车出站，整个加油流程首先强调的是标准化。加油人员需要严格执行“八步加油法”的要求，一切行动都是按照要求进行的，以确保为客户提供。第二，要小心，尤其是车辆多的时候，更要注意保证客户不会加错油，收错钱。

（2）便利店非油品业务

在石油市场新形势下，易捷便利店的非油品销售在公司营业额中占据越来越重要的地位。这一个月的实习，主要熟悉便利店的收银、刷卡、盘点、装车。便利店的工作看似简单，冬暖夏凉，不必像加油车一样暴露在阳光下。事实上，便利店的工作是复杂而琐碎的，从早上提出购买需求，到确认购买，到晚上到货验货，从日常理货到定期检查过期食品，从售货员的日常检查到公司的监控检查，顾客随时结账刷卡，所以需要停止工作，为顾客提供服务。所以便利店店员的工作量只有亲身经历过才会知道。便利店也需要小心。以刷卡为例，首先要确定刷卡金额，明确业务是充值、加油还是储蓄卡。如果刷卡金额有误，客户将遭受损失，加油站将受到不利影响。如果刷卡类型错误，资金会进入错误的分类，需要调整。

（3）加油卡销售和充值服务

便利店除了提供非油品业务外，还是销售、充值、存油卡、充值卡、公交卡等卡等重要服务。实习的时候发现很多客户并不清楚加油卡、充值卡、会员卡的区别。此外，加票和普通票发行公司要求的信息也不同。所以客户在开卡的时候，需要耐心的讲解，帮助客户选择最符合自己需求的卡型。这就需要店员对不同类型的卡都有很好的了解，并且耐心主动的提醒客户每一步可能出现的问题。良好的服务是吸引和留

住客户的重要因素。只有处处考虑客户，微笑服务，才能赢得客户，赢得市场。

（4）记账

作为一名金融专业的新生，簿记员的工作是与金融关系最密切的，也是我们这次学习的重点，尤其是日常结算和上缴资金的部分。林静加油站实行三班两班的工作模式。白班和夜班两班后，完成交接班和最后一天的日常结算，早上记账员开始输入前一天的交接班，然后站长批准并进行日常结算。最后，记账员完成付款。整个过程涉及方方面面的把关。比如便利店关门时，现金、银联卡、油卡、优惠券、微信支付等不同支付方式的金额。应符合实际情况□pos机每日关闭时，充值、储值卡、加油业务的信用卡金额应与管理系统一致；当石油业务每天关闭时，应始终如一地检查为每种等级的汽油支付的石油数量和每种支付方式的收取情况。加油站用的系统很多，每个系统都有严格的关系，只有点点滴滴。