

加油站营业员工作总结及计划 加油站工作总结(5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

加油站营业员工作总结及计划 加油站工作总结(5篇) 篇一

大家好!

1、 加油站的销售情况:

锦山加油站20_年月一月销售汽油吨，柴油吨，共计销售油品吨，非油品上半年销售共计元。润滑油销量为kg□

2、 销量的下降与上涨的原因分析:

20_年初，德龙运输车队加入，周边矿业开工，用油量比较多，这也是我站的一个优势。

20_年12月30日我站改建后开业，为了提升销量，

我也经常走访我站的老客户，发现新客户。

3、 对于客户的管理

我站处于乡镇，周边固定单位较少，附近村镇的好几

公司领导的宏观调控下，相信凭借我站优质的服务态度，质优量足的油品，及丰富的便利店，会给我们带来的销售量的不断看涨。

4、20_年下半年工作计划

1，紧抓站内安全管理工作并在我们的站容站貌上狠下功夫的同时还要加强优质服务。

2，严抓安全生产管理，发现隐患及时的处理并上报公司，安全责任落实到个人，要定期的进行安全的培训及学习。

3，抓好站内管理工作，树立——汽油柴油润滑油滴滴品质油，亲情友情同事情浓浓石油情的理念。团结大家搞好日常经营工作。团结就是力量，步调一致才能得胜利。

4，努力完成公司下达的各项任务。

作为站长，我时刻铭记“兵熊熊一个，将熊熊一窝”的座右铭，不断加强学习，严于律己律人。我将带领我站员工憋足干劲力争将我站评为优质服务站，并努力将我站建设成为星级站。

锦山加油站

加油站营业员工作总结及计划 加油站工作总结(5篇)篇二

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

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。

加油站营业员工作总结及计划 加油站工作总结(5篇)篇三

今年师分公司加强加油站数质量管理，油品统一购进，密度统一执行。严把数质量关，给加油站的经营带来了良好的保证，同时也树立了兵团石油质优量足品牌形象。

当与客户签完协议，但是是表示完成销售的第一步，而真正的成功是持续住已有的客户。今年我站一方面用心开拓市场，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，构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向坚持现场办公，司机加油、付款、开发票不用下车，坐在车里就能够全部完成，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此刻销售量上，就应反映在多方面、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，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xx路加油站和xx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用心性、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职责感，激发了员工的工作热忱。

加油站站长工作总结(2)集团的高层领导多次来xx加油站参观指导工作，并亲切地询问加油站的内部管理状况、销售量状况以及员工收入状况。高管领导在肯定xx加油站工作成绩的

同时，也指出了工作中的不足之处□xx加油站就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

20xx年xx加油站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□xx加油站大部分是年轻员工，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□xx加油站员工过生日□xx加油站会给员工买生日蛋糕，群众会餐。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xx加油站一向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，加油高峰时帮忙加油员加油，晚上遇到来油时卸油，并处理一些紧急状况。

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”。今年我站未发生一齐安全事故。

1、今年xx加油站未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是：

开拓市场的力度不够。

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，用心开发新客户，努力提高销售量。

2、增强管理服务潜力。

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潜力。

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。

加油站营业员工作总结及计划 加油站工作总结(5篇)篇四

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。

加油站营业员工作总结及计划 加油站工作总结(5篇)篇五

自从20xx年进入中石化，在单位领导和站长的精心培育下，通过自身不断努力，无论思想上、学习上还是工作上，都取得较大的收获。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加油站相关规章制度，认真执行上级安排的工作和任务。学习上，认真学习，刻苦钻研，对油站各方面都深入了解，积极参加各种交流和培训，在此期间获得中级工证书和省计量证。

1、认真负责：不管什么行业，什么职位，我认为做事做人都要认真负责，做加油员更要如此，加油员对自己不认真就是对公众生命的不负责、对国家财产不负责。

2、团结互助：加油站工作的正常运行和加油站各位员工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，都要实事求是及时反应，多方援助、灵活处理。不要不理不睬、置之不理。

3、沟通交流：员工与员工要加强沟通，因为员工不是一个人在工作，而是一个团队在工作，一个人工作不到位会影响整个团队情绪。员工与顾客也要加强交流，不要理解错误、不要自以为是，一定要问清楚对方要什么、要多少，以免产生不必要的麻烦和损失。

1、吃苦耐劳、认真负责，积极带动员工做好油品销售，提高加油站各油品的销量。

2、热情服务、真诚对待每一位顾客，争取获得更多顾客对中石化品牌的认可。

3、组织员工学习、了解油站安全隐患，提高员工安全防范意识，做到促销量保安全。

一年来积累了一些小经验也取得了一定的成绩，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，争取尽快提升到另一级别。