

# 最新加油站月度工作总结 加油站工作总结 (汇总6篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 加油站月度工作总结 加油站工作总结篇一

：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，给加油站的经营提供了良好的保证，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，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。今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xx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。

xx加油站是兵团石油公司在乌市建的第一座加油站，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xx加油站参观指导工作，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。

xx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，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xx加油站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xx加油站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。

xx年走了，带走了一些失落，带走一些遗憾。

## 加油站月度工作总结 加油站工作总结篇二

### 一. 经营情况:

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，给我加油站的经营提供了良好的保证，同时凭着中国石油质优量足的品牌形象，并在站领导细致的管理上，南亭加油站打动来来往往的每一位顾客，并能及时处理顾客提出的力所能及的问题，从而形成了紧密融洽的客户关系，如“加油为什么不能打手机”，“为什么180升油箱能加200升油”等问题能为顾客科学的解答。赢得了八方顾客的信赖和赞扬。

当春耕时节，我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。

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，对重点工程客户实施“关键客户管理责任”，实施“点对点”竞争策略，销售有了新的突破，从20\_年万旭升托管站到现为止，南亭加油站共销售成品油750吨，完成全年计划的115.23%，被广东省石油企业湛江石油分公司评为20\_先进加油站。目前，我们正向着更高的目标冲刺。

## 二. 内部管理:

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20\_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。加油员实行末位淘汰制，用人性化管理。给全体员工一个紧迫的危机感，强化员工的工作效率、服务水平(中石化加油八步法和岗位责任等来评比、考核，并将评比结果进行公开，对末位者进行教育，引导其走到工作前面，教育也达不到先进者，对其进行下岗处理，考核优胜者，评为每月服务之星，并对服务之星进行奖励，这样做到奖罚分明，做到全体员工心服口服。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。

## 三、安全管理

1、万旭升站长在保证安全生产的平时，对我们进行安全教育，强化我们的安全责任感，要求我们在做每一件事情前，先做

到风险识别，要求我们做好本职工作，把安全工作做的更主动更积极，发现隐患及时整改，避免事故的发生，要在员工的脑海中牢固树立“安全第一”的思想，坚决落实加油站的各项安全制度，时刻将安全知识教育贯穿到日常的工作中，在日常的工作中落实安全责任制，设施设备每天检查，人人做到“以防为主、防消结合”，每天安全员在交班时要讲是否有安全隐患，哪些方面还存在不安全的因素等。

2、加强了加油站的预案演练，在演练中熟练自己的职责与分工，加强了同事之间的团结和配合。

3. 每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

#### 四、服务方面

1、从现场服务水平来看，我们加油的服务水平在不断提升，现场服务能三人以上，做到车到人到，服务以“微笑服务”、“三声服务”为主导，以“加油十三步”和“收银六步曲”为标准，在服务中与每一位司机拉近距离，让一路劳累的他们稍感一丝温暖，使他们在我们站加满油，也许在这不经意间多了一位回头客。我们要牢记“顾客就是上帝”我站充分利用中石化品牌优势(包括数、质量优势)，优质服务(向客户提供免费用水洗车，提供可饮水等服务)，塑造油站新形象。

为此目标努力，加油奋斗，为社会作出应有的贡献。

### 加油站月度工作总结 加油站工作总结篇三

#### 一、公司关怀促生产：

20\_年电厂站汽柴销量为3687吨 其中柴油销1860吨 汽油销457吨。非油品完成销售额为61791元。这些任务的超额完成无不体现出公司对电厂加油站的关怀，为什么这么说呢?首

先，在今年年初的时候，加油站的加油机都是比较旧的，流量也比较慢，致使有部分大车因为加油时间等待太长而流失掉。公司在了解这情况后进行了充分的调研，并决定为我们电厂加油站更换新的大流量加油机。并在5月中旬安装调试完毕，使其在后几个用油高峰的月份里，为加油站提高了很多销量，并且因为加油快，计量准，又吸引了好多新的客户来站加油。

## 二、销售分析及应对措施

### 1) 强化优质服务。要求员工对每一位来站的客户微笑

热情服务，使用文明用语-“您好、您慢走、欢迎下次光临”等，做到“来有迎声、走有送声”、热情周到，和客户有良好的沟通，帮助客户解决一些力所能及的问题，了解客户对本站的要求，及时反馈到站长，能解决的问题及时解决。

2) 作为站长要认真分析周边用油客户的情况，针对能来本站加油但因为种种原因未来的客户及时走访，增加预付款客户。提升本站销量。

3) 在油品供应紧张时期，合理的调配油品，既稳固了老客户又增加了新客户。

4) 电厂加油站所处城乡结合处，摩的，面包车较多，每次只加10元、20元，我们对于任何一个客户，不论加油量大小都一视同仁，做到想客户所想，急客户所急。宣传石化的品牌及信誉，同时大力宣传我们比石油汽油长期低0.1元。

## 三、日常管理

电厂站以公司“我要安全”主题教育为契机，对员工进行(每月、每周)我要安全方面的安全知识学习。对未遂事故及时上报，在全体员工中实行安全承诺。做到月月有考试。月月有

演练。使全体员工掌握了我要安全的重要意义。

是我们今后常抓不懈的主要工作。

对换季及节前教育，做到了经常教育学习。公司下发

的文件我们按要求传达到每位员工。让员工熟知公司文件的内容及重要性。让员工了解同企业其他单位发生的典型案例及未遂事故，分析原因，找出不足。重大节日期间，严格值班制度，确保了工作的正常运行。

四、非油品的管理：

五、神秘顾客反馈

1)加油站站长首先从自身做起，亲自示范“八步法”及便利店服务，让员工有一个好的认识。

3)让员工认识到不能再被动的等、靠顾客上门。

六、20\_年后半年目标

1、抓安全，不管什么站，安全都是第一位的，在20\_

年里要进一步加强并落实安全方面的教育，提高所有员工的安全意识

2、抓管理

现场管理：对“八步法”继续加强要求，接卸油品严格按照“卸油十步法”操作。对有不安全因素的行为及时制止。

3、抓服务，杜绝服务忌语，把今年的优质水平服务月推广开来，服务水平上去了，顾客才会满意，才会再次到站加油。



- 4、抓思想;继续推广“比、学、赶、帮、超”活动的开展，加强并提高站内员工的思想认识。
- 5、走访顾客，把地理优势发挥好，争取更多的顾客到站加油
- 6、在竞争对手方面，学习其他站的优秀经验，宣传中石化品牌，发挥本站的优势。在竞争中走到前列。
- 7、非油品，非油品也是石化重点推广的经营项目，利用临近国道，货车较多的优势，全力开展非油业务。使司机朋友们在加油的过程中也能买到称心如意的商品。

## 加油站月度工作总结 加油站工作总结篇四

我叫常世凤，山西省朔州市人，出生于1985年，本科毕业于海南师范大学物理系，现在是北京工业大学应用物理学院的在读硕士生，于20xx年加入中国共产党。

我于20xx年10月经过省里百人百站招聘考试，光荣成为了山西朔州石油分公司的一员，经过20多天专业知识和技能的培训，使我对以后从事的工作和所需要的知识技能有了全面的了解。20xx年11月中旬我被分配到建设路加油站踏上了我的实习生涯。

这座加油站地理位置有点偏，我家离加油站骑自行车大约得半小时，设备和环境与市里的其它先进站都有一定差距，站长是荆建军，会计计帐员是田建平，六个加油员，一个计量员，对于一个刚刚迈向社会的学生，虽说对今后所从事的工作和环境有一定的心理准备，苦和累，但当我第一天兴高采烈地去报道，真正面对现实时，不免有点气馁，感觉到了理想和现实的差距，刚开始在工作中，我积极听从站长的安排，脚踏实地一步一个脚印从基础做起，我主要从事加油和计帐工作，经过认真学习，不耻下问，由不懂到懂，由掌握到熟练，逐渐在工作中迈向新台阶，在工作中，以认真负责的态

度，一丝不苟，豪不马虎，从不把个人情感带到工作中，因为我时刻牢记自己的工作的重要性的，比如在一次加油中有差错，小则给顾客或者加油站带来经济损失，大则会造成一场事故在一次计帐中，一个小数点的错位或数字的差错都将给站和公司带来很多麻烦。

在加油站的日子，这样的例子不胜枚举，我相信很多一线加油员都有这样的经验。诸如有的顾客加完油支付\*币、残币的，有的在夜里加完油后，一踩油门开车就跑的。更有胜者，仗着一身酒气或是心情不好，拿加油员出气，进行人格侮辱。好在我们每次遇到这样的问题，在站长的带领下，我们共同商量解决，姐妹们互相帮助支持，相互安慰，互相鼓励。我们不断的总结经验教训，知难而上，以一颗积极向上的心态迎接新的挑战。

就这样日复一日，我不畏严寒，风雨无阻地坚持每天按时上下班，在站长和会计的严格要求和耐心指导下，在加油姐妹们的热情帮助下，我逐渐掌握了加油站的日常运程和一些操作技能，而我也潜移默化地喜欢上了加油站基层工作。

转眼间六个月实习期到了，我继续留在加油站工作，在原有的基础上，站长安排我在工作之余学习一些ic卡管理知识，拉卸油作业过程和需要注意的事项，计量的有关知识，非油品管理，除此之外我在加油站值了一段时间的夜班，遇到了一些问题，通过和同事们商量解决，我也学到了很多难能可贵的东西。

20xx年7月底，我参加了公司的政工岗们比武竞赛，朔州公司参赛队员有四名，经过初赛复赛后，我代表公司参加省公司组织的绝赛后选人培训，经过太原和晋中举行的两面阶段的艰苦培训学习中，历经两次严格考试筛选，11个参赛市公司最终被淘汰的只剩下五个，由原来预选的24人中只剩下11人，北边公司只剩下朔州公司，我没有辜负赵书记和支科长的厚望，但令我遗憾的是，我没有进入总决赛。

20xx年一月，我调到了平朔加油站工作，这个站是一个标准站，设备齐全，环境优美，各方面条件都很先进，感谢领导对我的重视和关心，我很荣幸能到这样一个先进站工作，我明显感觉到在这个站工作的员工们的素质，不论从服务态度，还是从敬业精神，都比其他加油站高一个台阶。我会在这里充分利用领导给我的这次机会，凭借这里先进的条件，在原有的基础上弥补以前的不足，提高自己的各方面知识，学习一个标准站是如何运营的，以认真工作的态度，积极配合领导的安排，绝不辜负领导对我的期望，踏踏实实地为加油站基层工作奉献自己。

## 加油站月度工作总结 加油站工作总结篇五

20xx年1—6月销售情况表单位：吨

今年

1、公司制定的目标偏高，今年的销售任务是根据“限量”时期的销量基础上来定的，比增加50.17%。

2、同行业竞争激烈。

临近许多加油站以降低价格、送水、送手套、打折扣等手段促销，许多司机被表面眼前利益套住，错失进我站加油的几率。

3、我站的销售量与同期相比虽有较大增长，但从上表中可以看出，从4月份开始销量逐次下滑。

受到新高速通车的影响，北边许多货车逐渐走新高速，路程短，往返时间快，无论是经济上还是时间上都得到了很大的便利。现在几乎每日销量保持在10万升上下。下半年及以后的销售形势将会更加严峻，据说20xx年九江二桥通车，对我站的销售来说无疑是“雪上加霜”，困难重重，柴油销售将

会不同日而喻。

一是抓安全保春运。由于2月份春运车流的迅猛增长，我站提前做好应对措施，加强现场管理，管理员坚持到现场监督指导，做到人员调配及时，保障了现场成品油销售的安全及稳定。加强安全知识的学习，形式多样的开展“七想七不干”、查找身边“十大薄弱环节”等工作，有力地提高了员工的安全意识，使安全工作得以常态化监督。通过重新梳理修订各类应急预案，强化各类预案演练，半年来组织各项演练10次，月月有演练，全面提高了我站应急处置能力，为安全保驾护航，确保了我站半年来未发生安全、环保等级事故。

二是抓服务树形象。我站紧紧围绕“打造一流高速公路成品油销售企业”为目标，以“创先争优为民服务”活动为载体，结合“日常考评”为抓手，不断强化员工的服务意识和技能。员工的精神面貌得到大幅提升，文明用语的使用，双手递发票、找零钱，礼貌送客等服务景象随处可见，活动效果显著。“为民服务”活动虽已结束，但服务没有停止，我们将继续巩固活动成果，使其内化为我们员工的自觉行为。不断充实、完善考评内容，杜绝管理盲点。日常考评以现场和调取录像方式，促使员工按照加油八步法进行规范操作，并从员工的发饰、服装和举止礼仪等细微处进行严格规范，让最好的服务落到实处，以良好的服务吸引顾客。

四是抓数质量践承诺。我站以落实“质优量足，顾客满意”的质量目标为准则，加强进货验收，从源头把好油品数质量第一关，杜绝油品验收可能出现的一切问题，认真落实“卸油十步法”操作，施行《雨雪天气水高测量记录》、《液位仪手工比对记录》；每月组织人员对加油机进行自校，确保发油质量和精度，半年来未发生一起数质量恶性投诉事件，认真践行了“每一滴油都是承诺”的社会责任。

下半年，我站将紧紧围绕公司既定的各项任务目标，立足安全，积极扩销，巩固为民服务活动取得的成果，在上级部门

的关心和指导下，树立信心和决心，以饱满的热情、务实的作风，迎难而上，定会开创出一片新的工作局面。

## 加油站月度工作总结 加油站工作总结篇六

加油站是展示企业文化的窗口，是完成销售任务、实现经济效益的承载者，是营造“家庭”氛围的基本单元。作为加油站的管理员，怎样协助站长管理好加油站，是我始终追求的目标和努力工作的方向。

我们加油站虽小，它承载的责任重大。

加油站是我们向社会提供服务，展示精神风貌的窗口。

日常管理中我十分重视加油站形象管理，始终做到加油现场环境整洁、卫生，不留死角，并随时清扫加油车辆带来的泥沙纸屑。我承包站上最难搞的卫生区，只要是我在加油现场，基本上是扫把不离手。身教重于言教，员工们每当看到我拿着扫把打扫她们的卫生区时，不用我叫，他们自动就跑过来和我一起清扫了。在我和全站员工的共同努力下，展现在顾客眼前的，每时每刻都是整洁、清新的环境。

加油站是一个员工的集合体，作为加油站管理员一项必不可少工作就是协助站长管理员工。

在对员工的管理上我不断加强学习，努力提高自身业务能力。要想管好别人，首先自己要知道去怎么管。我不断向许多有经验的老同志学习，我注重对《加油站管理规范》和公司各种制度的学习，做到自己应该怎样管、对员工怎样要求心中有数。做促进员工和睦相处的促进剂。

员工们各有各的生活习惯和脾气，加强了解员工，及时将员工情况及困难向站长以不同方式汇报，使大家相知并相互理解，减少矛盾发生，建立和谐的工作环境。损耗管理工作是

加油站的大事，损耗的大小直接关系到员工的薪酬，在协助站长加强损耗管理的工作中我从源头抓起，仔细核对每车进油单据，及时做好记录。从两方面入手：一是量油罐，看油罐空高的变化，二是每月和片区数质量管理员对加油机进行自校，检测加油机是否精确无误，发现损耗及时查明原并做好相关记录向站长汇报。接卸油品时，想方设法卸尽油罐车内的余油，做到点滴归仓。通过全体员工的共同努力，我站损耗管理工作取得长足进步，在片区排名中，取得第一的骄人成绩。

资金是企业的“血液”只有管好资金才能避免企业“流血、失血、贫血”等现象发生才能使企业进行有效经营。

我按照谁销售、谁负责、谁回笼的原则及时将销售日报送交情况进行登记汇总，上报财务。狠抓现金管理，及时将加油站现金存入银行，不让大量现金在加油站过夜，以确保资金的绝对安全。及时检查资金投币情况，严格按投币管理制度办事避免因火灾、爆炸、被盗、被抢造成的资金损失。

我们加油站是ic卡发车站，自中石化加油卡上市以来，以其安全、方便、快捷的服务功能深得用户赏识，被广泛推广和使用，我从宣传ic卡的好处入手，不分上、下班，只要是遇见熟人就宣传ic卡，在我和同事的共同努力下，全年完成ic卡销售297张，冲值达到400多万元，破该站历史纪录，圆满完成了上级公司下达的任务指标。用户随时来随时办理，为顾客带来方便，深得用户的好评。带着美好憧憬，步入20xx年，我将不断鞭策自己，再创辉煌。