

加油站云平台工作总结报告 加油站工作总结(优质8篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

加油站云平台工作总结报告篇一

0_年在_x公司领导的亲切关心和大力帮助下，在加油站全体员工的积极配合下，_加油站在站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。今年_加油站的主要工作有以下几点：

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，_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。

一年来，我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“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，_加油站共销售成品油750吨，完成全年计划的115.23%，被_x公司评为20_先进加油站。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

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，用人人性化来管理。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(_x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□_x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_x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。

2、企业发展不是一个人的事，只要我们_加油站全体员工同心协力把公司的各项经营管理方针认真落实到位，我们的企业才能像种子一样在阳光下发芽，茁壮成长，为实现“国内一流”的企业，我们为此目标努力，加油奋斗，为社会作出应有的贡献。

客户消费情况进行分类，对重点工程客户实“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，_加油站共销售成品油750吨，完成全年计划的115.23%，被_x公司评为20_先进加油站。目前，我们正向前着更高的目标冲刺。

加油站云平台工作总结报告篇二

尊敬的公司领导：

大家好！

光阴似箭，晃眼一瞬间上半年的工作已经过去了，在这里，我将__加油站上半年的工作情况做如下汇报：

1、 加油站的销售情况：

__加油站__年__月__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：

__年初中石化才正式入驻__地区，由于__人民

对中石化的认识相对浅薄，故刚开业时每天的销量仅在__吨，随着时间的推移，人们对中石化逐渐了解并接受，到__月份时日销量达到__吨。因为我站所在村镇的半挂车比较多，这也是我站的一个优势。

5月底我公司内__加油站开业后，价格及位置的优势

不过收效甚微。

3、 对于客户的管理

我站处于__高速__出口处，周边固定单位较少，

附近村镇的好几辆大车是我站忠实客户。下一步我们将紧抓老客户，创造新客户进一步提升销量。下半年公司铺开“中国石化加油卡”这一业务时，我会更是及时的给新老客户进

行宣传，有了丰厚的优惠条件加上我们站全体员工的大力宣传，在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、__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化情的理念。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一个年销量上半万吨的星级油站。

加油站云平台工作总结报告篇三

__石油分公司__片区第__加油站位于__省__镇，现有员工11人。上半年，在各级领导正确领导下，在全站员工共同努力下，顺利完成了各项工作，管理基础得到进一步夯实，经营成效显著，现将主要工作汇报如下：

一、销量完成情况：

1、轻油经营量完成情况：

实现零售量2911.078吨，完成目标销量的103.88%；同比上年同期增长1897.965吨，增幅187.265%。其中：汽油252.608吨(同比增加119.02吨，增幅89.09%)；柴油2658.47吨(同比增加1778.94吨，增幅202.26%)。

2、润滑油零售销售情况：

上半年对外润滑油销售量5.546吨，完成片区定目标6.65吨的83.4%，

二、所做主要工作。(重点：提升销量措施、加强基础管理措施、三夏保供，大班服务情况、其它工作)

1. 为了提升销量我们狠抓现场管理，“落实眼光放在市场，功夫用在现场”的管理方式，把现场管理放在首要位路。我们的服务好坏直接关系到是否留住老客户和能否把一批新客户发展成我们的老客户。使我们的销量能在原有的基础上得到进一步的提升。由于长途货车在公路上经常会有被罚款的事，我们主动为司机师傅们代交罚款单，一来为客户节约了时间，二来体现了我们这一“特色”服务。受到新老客户的一致好评。

品供应主渠道作用，达到保障供应，提升服务。制定保供服务

方案和宣传方案，

3. 大班坚持在现场服务，经常和我们的客户沟通交流，及

时了解客户对于我们的服务和油品数质量的满意程度。认真落实

实大班带班制度，坚持靠前指挥，及时解决客户投诉等问题，以便于我们及时改进我们工作中的不足。

4. 坚持做好油品数质量把关工作，认真学习公司有关3.15数质量文件及安全月活动，认真贯彻执行公司有关的数质量方面的规章制度。

5. 严肃经营纪律，强化责任意识，严格遵守公司的各项经营纪律，认真落实“三夏”保供的各项服务措施。

三、站上存在的问题

我们的柴油销售和润滑油销售有一部分是周边木材加工企业的木材用油。尤其是润滑油的销售主要依赖于他们用液压

油。但二季度来由于他们企业效益不景气，很多厂子减产甚至

停产，使我们的柴油销量和液压油的销量受到了很大的影响。

下一步我们还要积极开发新的客户源。以中国石化加油站良好

的口碑吸引更多的客户。

四、下一步工作打算。

1. 加强服务管理，提升服务质量。我们的优质服务是留

住新老客户的关键。下一步我们会把现场服务，尤其是员工的

微笑服务和文明用语作为我们工作的重点。

2. 加强员工素质管理，在学习中不断提高业务水平和其他综合素质；

3. 带领员工到外部市场去寻找新的客源，开发润滑油客户，为提高销量挖掘潜能。积极投入到公司和片区制定的开展升量增效活动中，把我们的工作落到实处，力争完成片区下达的经营指标，尽可能地超额完成。为我们企业的升量增效尽我们每一个人的微薄之力。

4、抓好安全生产工作，让我们的安全生产不只是停留在表面，和仅仅是在“安全生产月”。做到全年安全生产无事故。

加油站云平台工作总结报告篇四

一年来xx加油站在xx分公司领导的亲切关心和大力帮助下，以强化内部管理为重点，以提高积极效益为中心，确保加油站安全生产无隐患为目的。一年来在分公司各位同仁的帮助下，在xx加油站全体员工的积极配合下□xx加油站在站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。今年xx加油站的主要工作有以下几点：

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进入20xx年，xx加油站在师分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。“高法”有78辆车，一直在长行加油站加油。我站从00年就看上

一这家客户，他们不仅量大，而且是事业单位，在应收款上没有风险。我站先后登门拜访0余次，但都没有谈下来。可我站并没有因此放弃，我站开始寻找认识“高法”的朋友帮忙，在方方面面的努力下，“高法”已有来我站加油的意思，但担心我站的油品质量，担心司机套取现金。于是我站把兵团石油的数质量管理，以及油品进站没有中转环节，在经营管理中我们会帮助用油单位管理司机，使用油单位节约成本的管理方式向“高法”作了详细地介绍。用我站细致的管理工作终于打动了该客户。通过一个月的试运行，“高法”对我站的油品质量、内部管理、员工的服务都非常满意。最让该客户高兴的是，在我站加油后，每月油款比以前降低了5000元。“高法”的车队队长对我说：“我就是喜欢和兵团人打交道，兵团人实在、讲诚信。”

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，把最大的方便留给客户。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020xx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。

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。

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，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。

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。

1. 牢固树立“安全第一”思想，落实加油站的各项安全管理制度。
2. 抓好员工的（中心学校20xx年度工作总结）劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。
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。
4. 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。

加油站云平台工作总结报告篇五

一. 经营状况：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。

进入20xx年，加油站在师分公司带给数质量保证的基础上，用心投身开拓市场中，千方百计挖掘潜力客户，拓展市场。“高法”有78辆车，一向在长行加油站加油。我站从20__年就看上一这家客户，他们不仅仅量大，而且是事业单位，在应收款上没有风险。我站先后登门拜访20余次，但都没有谈下来。可我站并没有因此放弃，我站开始寻找认识“高法”的朋友帮忙，在方方面面的努力下，“高法”已有来我站加油的意思，但担心我站的油品质量，担心司机套

取现金。于是我站把兵团石油的数质量管理，以及油品进站没有中转环节，在经营管理中我们会帮忙用油单位管理司机，使用油单位节约成本的管理方式向“高法”作了详细地介绍。用我站细致的管理工作最后打动了该客户。透过一个月的试运行，“高法”对我站的油品质量、内部管理、员工的服务都十分满意。最让该客户高兴的是，在我站加油后，每月油款比以前降低了5000元。“高法”的车队队长对我说：“我就是喜欢和兵团人打交道，兵团人实在、讲诚信。”

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。

二. 内部管理：

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。

今年是路加油站和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责任感，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。高管领导在肯定加油站工作成绩的同时，也指出了工作中的不足之处。加油站就存在的问题进行整改，并增加绿化带。

20xx年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。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，加油站员工过生日，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。

三. 安全管理:

1. 今年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。

四. 工作中存在的不足之处：

1. 今年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。

五. 20xx年的工作思路：

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。

加油站云平台工作总结报告篇六

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，努力提高财务人员综合素质，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、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。

加油站云平台工作总结报告篇七

尊敬的公司领导：

大家好！

光阴似箭，晃眼一瞬间上半年的工作已经过去了，在这里，我将××加油站上半年的工作情况做如下汇报：

1、 加油站的销售情况：

××加油站××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：

××年初中石化才正式入驻××地区，由于××人民

对中石化的认识相对浅薄，故刚开业时每天的销量仅在×-×吨，随着时间的推移，人们对中石化逐渐了解并接受，到×月份时日销量达到×吨。因为我站所在村镇的半挂车比较多，这也是我站的一个优势。

5月底我公司内××加油站开业后，价格及位置的优势

使得我站一部分加油车辆分流。人际口碑的作用下，我站供给附近的私人加油点，也纷纷去××站打油。将近一半车辆流失。

加油站云平台工作总结报告篇八

一路走来，步履匆匆，不觉间xxxx年已悄然向我们挥手作别，迎来了崭新的xxxx年。在璀璨的“宝石花”照耀下，回首一年来的加油工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作总结：

xxxx年对所有国人来说是不同好处的一年，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。但这个春天我十分有幸来到大连xx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xx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2004的排行中，中国石油跻身于世界500强企业之前列，排行第52位，而中国石化排行63位。中国石油是2008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：为客户带给全员，全面，全过程，全心全意地服务。加油站的服务；质量达标，计量准确，环境整洁，健康安全，方便快捷。

来到大连xx加油站加油站里工作，站长和班长，安全员吴x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，首先就务必学会加油。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，此事透过x站长的处理与司机的耐心交涉以基本解决！在那里我十分感谢她，我们尊敬的x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，必须要注意到。稍不留意就会给一些思想动机不纯的人带给做假的机会。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，甚至到达大大出手的地步，透过x站长的批评和耐心教育，我明白：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，但要时刻持续微笑，哪怕情绪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。如果你不明白该怎么办，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”就必须能在中国大地光芒四射。“奉献能源，创造和谐”。让我们一齐用微笑告诉顾客，用微笑感动顾客，用微笑创造价值。

xxxx年在xx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，给我帮忙和教育的人是在我人生中却无法把遗忘的！

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x站长领导，服从x站长指挥！像一系列违规事件说”不“！期望阎站长和领导们看我是实际行动吧！