

最新石油女工工作总结报告(通用6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。优秀的报告都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

石油女工工作总结报告篇一

敬爱的党组织:

我志愿加入中国_，愿意为了实现共产主义而奋斗终身。从小就知道，中国_是中国工人阶级的先锋队，也是广大人民的先锋队，代表着全国各族人民利益，我深深地热爱着党，加入中国_一直是我心中最强烈的愿望。

现在的我是一名普通的石油工人，在我的工作中，我逐渐的了解到，现在祖国的发展日新月异，需要大量的工人参与到社会建设中来。

所以我在认识到这一点后，我认真努力的为人民服务，以最好的态度帮助他们找到合适他们工作的地方，几年来，我一直被评为劳动局优秀职工，这些都是在我不断的工作中得来的，我知道我还会进步。

中国_以实现共产主义为最终目标，带领着中国人民从水深火热中走出来，始终不渝地坚持着马克思列宁主义，并在中国自己革命和建设的实践中创立了_思想、_理论，始终用最先进理论武装全党，全心全意为人民服务，领导全国人民一步步地走向解放，走上富强。

中国_始终代表中国先进生产力的发展要求，代表中国先进文化的前进方向，代表中国最广大人民的根本利益，建党几十

年来，不断地与时俱进，不断创新，制定一系列正确的路线方针政策，为全中国的解放和经济发展不懈地努力。

19建党至今xx年艰辛的路程中，中国_克服了种.种困难，任何时候，以全国人民的总体利益为出发点，不断地改善自身，发展壮大。在长期的新民主主义革命斗争中，中国_带领全国人民革命的胜利，结束了中国半封建、半殖民地的历史，消灭了剥削制度和剥削阶级，建立了_。建国后经过几年的努力，使得国民经济得到极大提高，巨大地改善了全国人民的生活条件，使全国人民过上了_战争以来从来没有过的稳定与安宁。随之确立了社会主义制度，并在经济建设的实践中提出了建设有中国特色的社会主义的新理念，为实现社会主义现代化而不停奋斗着。

今天，我怀着满腔的热忱组织提出了入党申请，我一定会用我的行动向组织证明：我一定会用一个_员的标准严格要求自己。请组织相信我，考验我，监督我。但我也深深地知道，在我身上还有许多缺点和不足。希望组织能严格要求我，帮助我。我会用自己的热情，投入到这伟大的事业的建设中去。

我要认真学习和领会党的指导思想，努力提高自身的各种素质，为实现中国的现代化，为祖国的富强，为全国人民的幸福安康做出努力。

人不能没有追求与理想，也不能没有信念，没有理想和信念，人便会迷失方向，找不到人生的意义，不能很好地实现自己的社会价值。而我的理想就是加入中国共产，我的信念就是马克思主义。作为新世纪的年轻人，我知道我一定要用马克思主义、_思想、_理论和三个代表重要思想武装自己，为祖国和人民贡献自己微薄的力量，尽自己所能，用短暂地生命做最有意义的事，投入到伟大的事业的建设中去。我深深地知道：只有加入中国_，我才能找到我人生的意义，只有加入中国_，我的人生才不会虚度。

石油女工工作总结报告篇二

团结协作 奋力拼搏

为确保***片区持续稳定发展而努力奋斗

——在***片区职工大会暨***年工作会议上的报告 同志们：

我们召开这次年度工作总结会议的主要任务是：以党的十七大精神和科学发展观为指引，深入贯彻落实省、市公司二届一次职代会精神，全面总结***年工作成绩，认真分析当前面临形势，科学部署***年工作任务，动员和激励广大干部员工进一步统一思想，振奋精神，立足新起点，落实新要求，坚定信心，鼓足干劲，迎接挑战，为确保***片区持续稳定发展而努力奋斗。下面我代表***党政领导班子向大会做工作报告，请予审议。

（一）、任务指标完成情况

- 1、全年销售计划总量为***吨，其中零售***吨，批发***吨，实际完成***吨，完成年度计划的***%。
- 2、全年零售计划为***吨，实际完成***吨，完成年度计划***%。
- 3、润滑油全年计划为***吨，实际完成***吨，完成年度计划的***%。
- 4、油品销售收入实现***万元，实现税金***万元。
- 5、非油品销售收入实现了***万元，完成年度计划的***%。
- 6、可控费用支出***万元，为年度计划的***%，比计划进度节约了***万元。全年预算费用为***万元，实际完成***万元。

（二）、具体工作情况

一、销售工作

2、由于去年春季气温较低，又连降了几场大雪，导致春耕柴油销售进度比较缓慢，但是片区班子和各位站经理不顾严寒，及时出击，深入到所辖区域村屯走访用户，了解需求，适时推出购油有礼等促销活动，取得了良好的效果，使广大用户进一步认可中油品牌，以温馨的服务、实在的回报，打动用户，吸引用户。使销量迅速回升，及时缓解了销售压力。

3、为了提高销量，***片区提供送油上门服务，即使是用量很小、路程很远的山里林场用户，也坚持送油到户。春耕秋收期间，累计送油十余车。***还密切关注周边新上马的工程，***公路***段工程开工伊始，***班子主动出击，与施工队签订了用油协议，此项工程每天的用油量至少***吨；五月份，***勘探钻井队工程迁出***境内，为了留住这一大客户，***班子积极与对方联系，并承诺送油上门服务。截至目前，这个钻井队已用油***多吨。

4、采取“四心”工作法，保证油非共赢。***片区在保证油品销售的同时，全力做好非油品的销售工作，在积累以往工作经验的基础上创新方法，全面发挥每个人的潜力，提出“工作用心、服务细心、用我们的真心换取顾客的信心”的“四心”工作法。特别是根据***县为农业县的情况，通过周密的市场调查后，经与上级公司沟通，决定大量引进化肥、尿素等农用产品。截至去年年底，***复合肥销售***吨，尿素销售***吨，实现销售额***万元，为非油品销售开辟了一条新的渠道。

5、在积极销售油品的同时，***片区还与各职能部门建立了良好的关系。为了履行中国石油的社会责任，让农民能够用上放心的油品，片区积极配合政府职能部门，严厉打击非法倒油商贩，保证了***成品油市场稳定有序。在各项缴费项目

上，政府职能部门也给予最优惠的政策。在计量鉴定、防汛费、消防器材的采购等方面，节省了相当可观的费用，片区将这部分费用用在加油站的维修改造方面，改善了员工的工作环境和加油站形象。在今年的“挖潜增效”活动中，片区已节约资金***万元。

二、管理工作

1、结合分公司加油站管理工作有关精神，进一步落实《加油站管理规范》和***分公司《加油站管理百分考评及处罚细则》，由参加过省公司加油站经理培训班的同志为教员，于5月份和8月份，组织两期加油员培训班，参加人员达60余人次，使员工的业务能力及操作水平得到有效的提高。同时，在对待职业技能评定的问题上，片区高度重视，积极配合***分公司培训组开展工作，并自发组建自己的培训队伍，多次对员工进行理论和实际操作培训，取得了良好的效果，在今年的职业技能考核中，***片区员工的通过率达到了89%。

2、为加强员工队伍的建设，***片区组织有关部门重点对所属加油站的基础管理工作，进行逐条逐项的检查、指导、评分，进一步促进了员工形象、主动服务、规范操作、工作纪律、便民服务等项目的提高，遏制和减少了各项违规现象的发生，取得了较好的效果，在职工中营造出一种工作务实，积极向上的良好氛围。

3、结合省市公司加油站资金大检查工作，对所属加油站的销售、记录、返款票据等涉及资金安全方面的各种资料进行大幅度的检查整理，对一些薄弱环节派专人进行指导整改，使其达到标准，到目前为止，所属加油站均达到了标准要求。

4、强化了储运安全工作，充分发挥安全生产委员会的作用，健全库、站消防安全组织，定期组织演练，签定安全生产责任状，建立隐患台帐及应急预案，做到事事有记载、件件有着落，特别是在***期间，在例行检查基础上，加大了安全检

查力度，坚持每周检查不少于两次，夜间检查和临时检查相结合；尤其是节假日期间，领导亲自代班、值班，在长年坚持重要部位专人看护的基础上，勤于检查，多于督促，多年来没有发生任何安全事故。

个人工作总结

从2008年2月1日进入中石油抚州资溪分公司至今已有6年多之久，在此期间，我不断向同事学习，时刻遵守公司的章程，积极响应公司的行动号召，在工作岗位上力争向前，争取不断进步。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，现在静下心来总结多年工作中的得失、查找自己的不足，为未来的工作做好安排和计划。

作为一名加油员，我明白虽然我是在最基础的工作岗位，但是顾客朋友们却很容易从我们身上留下对中石油公司的第一印象，因此，我对每一位顾客保持微笑，为公司留下良好的形象。因为中国石油的标志“宝石花”需要我们每一个员工用心去爱护，只要我们的微笑能像呼吸那样自然，能像阳光那样灿烂，相信“宝石花”就一定能在中国大地光芒四射。同时，由于我们的工作性质，加油员这份工作也要求我们做事小心，切不可加错油。记得刚加入中石油期间，又一次我由于个人的疏忽，将柴油误以为#93汽油加错了，最后在同事的帮助下度过了这个难关。但是错误仍旧受到了站长的批评，我也牢记心中，在以后工作的这几年中，我时刻用这次失误来提醒自己，因为我明白万一加错了油，有可能会造成我难以想象的后果。在我当值期间，我总是提前一个小时到岗，打扫营业厅以及加油岛处卫生，现在我作为一名老员工，我也时常将自己的经验与新老同事交流，以期进一步提高自己。

当一名加油员，首先就必须遵守加油规范，即“加油十三步曲”。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。记得刚开始时候，我很难将这十三个动作做到位，后来在站长的帮助下，我通过不断练习，终于能够熟练掌握。

在生活中，我与同事们和谐共处，团结互助。我明白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，不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我们都要实事求是及时反应，多方援助、灵活处理。此外，沟通交流也是也是非常重要的一个问题，因为我们不是一个人在工作，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，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。我知道我仍然存在许多需要改正的缺点，但在自我总结之后，我会努力改正，在以后的工作中我一定更加爱岗敬业，争取为公司奉献自己的一切光和热，为顾客服务，让中石油的“宝石花”绽放在每一个人的心中。

汇报人□xxx篇三：石油工人个人工作总结

石油工人个人工作总结 一年的时间就要过去了，回顾这一年来的工作成绩让人感到欣慰，在石油公司领导 and 同事的帮助下，我顺利的完成了自己的工作，他们在工作和学习中给了我很多的帮助，在这里我十分的感谢他们。在当今市场环境下，企业之间竞争激烈，因此企业在不断的进行改革，而做为企业的职工，我充分认识到，优胜劣汰，只有不断的加强学习，更新理念，才能在企业中不被淘汰，才能更好的为公司服务，所以在业余时间里，我都在提高自我的工作素质和业务水平，以适应新的形势的发展需要。今年我主要以出海井口作业服务为主，同时兼车间的bop保养维护，出海工作有bz25□1a平台□e平台和nb35□2a及b平台的井口安装，完井作业。今年我还参加了nb35□2b平台的修船，主要是储能器组的管线穿仓、调试、阻流管汇连接调试，经过此次的学习

我对平台的储能器有了一定的了解，今后自己可以在海上独立作业，并且每次都能够在圆满的完成海上作业任务，并得到了公司领导的认可与肯定。

在车间主要的工作是球阀、单、双闸bop[]环形bop的保养维护，但目前学习我个人需要学习的技术还有很多，我会在今后的日子里向车间内的师傅们请教、学习，争取早日掌握各项技能。

我今年充分做到不迟到、不早退，遵守国家法规与公司的劳动纪律，在安全方面加强防范意识，工作中穿戴好劳动保护用品，做好了安全生产，文明作业。

一、工作简介 2011年 12月29日开钻在ccdc-16队担任钻井工程师以111天建井周期完成完成了土库曼斯坦阿姆河右岸项目历史上第一口水平井sam35-1h井井深3333米最大井斜 92.04° 水平位移1210.60米填补了土库曼斯坦没有水平井的空白；接着调至ccdc-15队担任平台副经理兼钻井工程师完成了土库曼斯坦第一口大斜度井sam36-1d井该井吸取了sam35-1h井施工过程中的经验和不足完善了技术措施以106天安全快速优质的完成了该井3028米的井尺最大井斜 83.16° 水平位移926.52米；然后借调到ccdc-12队参加了土库曼斯坦第二口水平井sam3-1h井三开增斜段寻找b点的复杂施工，该井三开施工中井下出现脱压憋泵增斜率不够等复杂情况我迅速结合井下情况组织开会重新修改制定应对和处理复杂的技术措施并上报，在第一时间消除了井下复杂情况重新修复了井眼满足了水平井钻井的要求，该井水平位移长达1412.39米是一口难度很大的水平井。水平井施工结束后我回到ccdc-15队开始承钻met23井，该井是直井设计2760米，我回到队上后做了分段的技术措施并且多次召开技术会议，认真的落实技术措施。最终met23井以42天18小时的好成绩完成了2900米的井尺，该井最大井斜 1.4° 井身质量100%固井质量100%安全快速优质的完成了该井的全井施工作业，刷新

了土库曼斯坦最短钻完一口3000米左右天然气井的新纪录，为土库曼项目下一步提速施工奠定了基础。

二、安全管理

安全是保证生产的前提条件，我们从事的石油钻井又是高风险的户外行业。危险和隐患随时都有可能发生，为了降低安全风险、提高安全意识，我们必须从细节入手，通过设备的整改，环境的改变，属地化的推行，我们改变员工的工作环境，使每位员工都能在安全的工作环境里面安全的工作；通过职工培训，九项文件的学习，杜邦公司九项体系化推进，我们的员工从思想上改变了自己以前很多不安全行为和习惯性违章，使操作正规化，安全化，大大降低了隐患的发生杜绝了事故；通过每周的安全例会，每月的安全总结我们大力推行“反违章树规范”的小型安全竞赛活动，大大鼓舞了员工的积极性，提高了职工的整体素质为安全营造了和谐发展的有效空间，使我们的安全工作走向了良性循环。

三、技术管理

四、职工培训

人是第一生产力，只有不断提高人的素质技能才能更好的完成生产任务，每一次取得的成绩都和我们辛勤的培训是分不开的，在土库曼工作的这一年我深深的体会到了这一点，我们面对的不仅仅是中国员工还有大部分是当地员工，当地石油工业发展很慢大部分工人都是放下羊鞭参加工作的，由于语言的不通给我们的工作带来了很多的困难。但是我们还是客服了困难走出了困境，首先在每次开钻前组织全队中土方员工通过翻译进行技术交底，让每个员工都熟知本井的施工难点和施工工艺流程。然后针对特殊工况进行细化交底，利用班前会对本班工作再次进行分段细化和风险评估。利用班中“传、帮、带”的模式通过翻译，随时纠正整改，不断的提高土方员工的职业技能。利用班后会进行系统的总结，点评，

进一步巩固了土方员工的技能。形成了我队独特的“三交、一传、一总结”的培训模式。时间如流水般飞逝而去，通过一年丰富多彩的培训，在我们这里现在到处洋溢着喜庆，处处都体现出中土关系的和谐，诚实虚心的土方员工在不断的学习中工作，在工作中学习，逐步提高业务水平，打造出了铁的队伍钢的班子。中国人学俄语，土国人学汉语。通过语言的学习拉近来中土关系的融洽，我们还积极配合分公司培训中心的培训工作，将我队优秀员工报送培训中心集中系统的培训，全年共报送土籍员工4名都以优异的成绩毕业反队，现在已经是I队生产班的骨干了。中国人的培训也不容忽视，针对整合重组的新场面人员的年轻化和大学生的加入，我专门制定一套针对法培训材料，就近取材从身边发生的小事情讲起，新分来的钻工对三高气田不了解，I队就在三开前专门开设了硫化氢防护知识问答讲座，大家再一起以沟通的形式各抒己见帮促提高，新分来的大学生对工艺流程不懂，我们便专门在各种施工前也搞一次座谈，在融洽的学习氛围里面新分来的大学生逐步成长，现在已经能够独立完成钻井助理工程师的基本工作了。利用茶余饭后闲谈交流也是我们队职工培训的一个亮点，我们专门在餐厅墙壁上粘贴一些生产知识问答，在吃饭的时候只要有一个人发问，大家就开始讨论，在讨论中大家互相进取，不断提高。

五、队伍建设 员工的健康和环境的保护以及中外文化的融合是现在我公司海外项目钻井队队伍建设的一个重点，在当地员工的管理上充分尊重当地员工深入了解他们的生活习惯，土库曼斯坦500多万人口里面就有 100多个民族，在工作中给我们带来了很多不便，为了消除当地员工在工作中消极怠工促进中土和谐，每隔一周我们通过营地经理和当地员工的代表坐下来进行座谈，每逢当地的节假日我们都拿出点生活物资去给当地员工改善伙食，进行生活上的沟通，改善营地的住房条件根据他们的生活习惯来进行生活调整，通过翻译关心他们的家人孩子，排除他们的后顾之忧。让他们深深的感觉到我们是一家人，营造了互信互爱的生活氛围。工作上我们认真的帮促他们，在发现违章和不安全行为的时候我们及

时制止他们，并通过翻译耐心的告诉他们那样干的后果，从思想上纠正他们不安全行为，建立了友好的工作感情。紧密配合平台经理搞好队伍班子建设，加强设备管理、材料管理，在两开两完的钻井施工中紧扣生产，超前组织，由于我们的设备是xx年宏华出厂的50d老式钻机，所以在使用过程中井场出现小故障，于是我们建立了设备区域化管理，从小班土方员工开始岗位按照规定的时间巡检，当班中方员工复查，大班定点抽检，干部分片负责。确保了我们的设备在土库曼全年正常运转了5390个小时未出现机械故障导致生产停工。钢班子带出铁队伍我们在平台经理的带领下完满的完成了上级交给我们的生产经营任务。

六、意见和建议 2011年过去了，全年的工作中我也暴露出了很多不足，年轻的冲动在我身上依然还有，面对土方员工我有时表现出来不够冷静，冲他们发脾气；技术上考虑的也不是很成熟，在生产过程中海需要不断提高自己；语言方面我已经来土库曼一年多了，语言关我还一直没有突破这是我最遗憾的事情，再下一步的工作中我将不断努力改掉自身的坏习惯，认真学习专业知识的同时学好语言，配合好平台经理完成以后的每一项工作。

石油女工工作总结报告篇三

从20xx年4月到8月，我在*石油天然气股份有限公司规划总院度过了难忘的将近五个月的实习期。在这几个月里，我学到了很多，也收获了很多。

对于中石油这种大企业，我一直以为应该是充满商业气息的。但是当我来到规划总院时，发现这里的氛围跟我想象的完全不一样。这里没有一点儿商业气息，而只有很浓的学术气息。在这里工作的人大都是各大石油院校以及清华北大毕业的硕士、博士，还有海归。让我感到很有压力。

我在院里的管道所天然气市场研究与营销室，还算是专业对

口吧，主要是做一些国内天然气市场的调研和规划。我实习的这段时间，正好在弄西气东输二线项目，我也有幸参与了，倍感骄傲和自豪。

我的直属上司是市场室的主任，大家叫他杨工。单位规定八点上班，五点半下班。虽然我只是个实习生，而且杨工允许我每天八点半到，但我还是坚持八点准时到。学校在东五环，而单位在北三环。每天五点半我就得起床，宿舍楼六点开门，几乎每天我都是第一个出宿舍楼的人，有时候楼管没有按时开门，都是我直接把楼管阿姨叫起床来开门的。然后到车站等815，这路车每天都很挤，车程很长，停的站也多。学校这站是815的大概第四站，我要坐三十多站，一直坐到这个车的终点，也就是单位楼下。每天上下班要跟着这个小破车颠上四个小时的时间，甚至更多。现在回想起来，真的是很辛苦。以后工作了，一定要住在公司附近。

刚开始我在十层的一个小屋里，还有另外五个哥哥姐姐，大家都是80后，也都刚来没多久。人都很和善，对我也很照顾。后来我和一个比我大两岁的人很好的姐姐成了好朋友，现在都还一直保持联系。每天到中午11点，大家就开始商量吃什么，然后打电话点菜。由于大家地位*等，也很少有领导来我们屋，办公室一直都是很轻松的氛围，没什么压力。后来全院办公室进行了大调整，我们也搬到了一个大屋子，把市场的集中起来了，也就是现在的市场室。一共13个人，五男六女。这里的氛围就完全不一样了。大家稍显陌生一些，而且杨工也在这屋。偏偏我的桌子又对着门口，总有人进进出出，很不自在。特别是有一段时间项目被盯得很紧，院长还时不时大驾光临。

我的工作是有啥就干啥，没啥干就闲着。刚去没多久，所里的领导——刘教授就让我翻译一个合同——英译中，只给两天时间，好像有二十多页。我从来没有翻译过这么专业的东西，好多法律和石油天然气方面的专业术语，我有点心慌。不过既然领导这么信任我这么个小姑娘，那我就应该好

好表现。这两天的日子可真是很不好过啊，翻译得我焦头烂额的。又怕不能按时交差，所以每分每秒都集中200%的注意力，中午也不休息。终于按时完成了任务。教授过目以后非常满意。我也大舒一口气，总算没有白忙活。

一、着装。由于我的不注意，每天上班都穿的很随意，跟*时在学校穿的没什么两样，短裤、裙子什么的。后来有一次乒乓球比赛后，大家一起坐电梯回办公室。我当时穿的是布料的短裤，不是运动短裤。有一个中年男人，应该是个什么小领导，就说（当然没有对着我说），大家以后没穿运动装、运动鞋，穿着皮鞋什么的不能进运动场地啊。上班的时候也不能穿的太随便，上回院长就看见谁穿了个短裤来上班了。我当时心想，完了，这不正是说我嘛！从此以后再也不敢穿短裤和裙子上班了。后来仔细观察了一下周围的同事，男士基本都是衬衣加西裤，一部分打领带，女士就相对没那么正式，但也没有穿短裤的。所以说，不管在什么公司，都要遵照公司的文化与规矩。不能随心所欲，与周围的人格格不入。要注意自己的着装打扮，言行举止。

二、积极主动。作为实习生，各方面都要表现得积极主动一点。刚去的时候可能没什么实质上性的工作可做。可能就是打打杂的。这时候就不能干等，要自己主动出击，问问领导有什么活儿可做的。因为实习就是来学东西的，不能干等浪费时间。积极主动的另一方面是说，当遇到什么不懂的，要善于虚心请教周围的人——同事或领导。你不问的话是没有人会主动告诉你的，人家会以为你都懂。

三、任劳任怨。不管是大事小事，只要是交给你做的，都不要有什么怨言，而且要做就要做到最好。你是实习生、新手，对于别人交给你的事没有理由说不。任劳任怨的同时也要不卑不亢，不要觉得自己低人一等。

四、自信。尽管你是实习生，但还是要对自己有信心。当你对自己充满信心时，你会发现你蕴藏的潜能是无限的。像我，

从来没做过合同翻译，没写过专业报告，最后还是能把这些都做得很好。不要害怕犯错。初来乍到，犯点错误是难免的。只要你能够及时发现错误，吸取教训就行了。

五、专业和行业知识。每天和这个行业以及这个行业的人打交道，自然就对石油天然气行业有了一定的了解。也知道了那一本本厚厚的市场研究报告是怎么写出来的。对于市场营销专业，有些什么工作要做，怎么做也更加清楚了。这些东西都比在学校在课堂上学的要深刻、具体。学是一回事，应用又是另一回事。当然学校的学习也是必不可少的。理论与实践相结合才能出成果。

六、礼仪。表现在方方面面。比如电梯里总能遇见很多人，绝大部分我都不认识，可能有很多领导，我只能对谁都微笑，因为叫不出名字。又比如在比较有档次的餐厅聚餐，事先就要知道餐桌礼仪。喝红酒杯子怎么拿，怎么敬酒，餐具怎么正确使用等等很多细节不要注意。而且这些都是很实用的信息，不过以后到哪儿都有可能用的上的。

总之，在中石油实习的经历将会是我人生当中最难忘的经历之一，尽管每天奔波，非常辛苦，但是收获了这么多，也值了。

今天是上班的第二天，一早，去人事行政部领取了笔记本，正式开始了我在中海油的工作。

今天一共经历了那么几件事，领取笔记本电脑，领取新员工培训光盘、领导布置第一份工作任务、参加了商务英语的培训。

每一件事情都让我感受颇深。

一早张经理就让我去人事部领取了笔记本电脑，办手续是我来这里以后最大的一个体会，无论你干了什么，拿了什么，

还了什么你都要签字，所有的事情都有据可查，不会有遗漏不会有差错。现在意识到按章办事，是一种很严谨的做法，只有这样，那么一个拥有几万员工的国有大型企业，才能运作的那么有条不紊，才能创造那么高的利润。我要尽快地适应这里的工作氛围和工作习惯，同事之间很友好，但是只要是遇到原则上的事情，则毫不含糊，一切都按规定办事。希望自己能很快地融入其中。

石油女工工作总结报告篇四

一、2011年工作的评价：

2011年，在市公司的正确领导和各职能部门的帮助和支持下，根据市公司整体工作部署，按年初市公司焦经理工作报告要求，结合县公司实际，面对落后的困难局面，认真分析，积极应对，查找制约工作进展的问题和矛盾，梳理相互关系，围绕经营管理，沟通协调两大工作主线，制定工作措施，通过努力和实践，经营环境得到了局部改善，同相关执能部门达成基本谅解，员工思想基本统一，初步营造了心往一处想，劲往一处使，树正气的干事氛围。

二、主要工作完成及费用情况

主要经营指标完成情况：截止到12月19日，完成销售总量21333吨吨，完成全年目标23000吨的103%□ic卡充值3780万元，非油品销售110万元，费用开支基本和年初预算同步。

三、工作开展情况

1、采取多种形式，做好学习培训。加强学习制度的落实，与每月开展的主题活动以及学习、培训、营销沟通技巧和技能竞赛相结合，把学习教育和日常管理、经营管理、收入情况紧密挂钩，最终促进素质提高，服务技能改进，在学习中发现人才、培养人才、用好人才。做好员工宣传发动，积极投

身到“比学赶帮超”活动，发扬“亮剑”精神，扛红旗，争第一。

2、加油站管理结合“岗位练兵优质服务”、“全员营销”、“油中感谢”、“我要安全”、营销竞赛技能比武、“优质服务月”、“安全生产月”、“比学赶帮超”、“质优量足支援三夏保丰收，贴心服务惠农支农铸品牌”、“争先创优”、“群众满意加油站”等活动的开展，对员工进一步加强了要求，使优质化服务、规范化服务在员工日常工作中成为自觉意识，变被动服务为主动服务，站容站貌、仪容仪表得到显著改善，取得了良好效果；同时结合技能比武、比学赶帮超、营销竞赛、争先创优的开展，在加油站掀起了一股学习的高潮，在加油站员工中形成了“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，带动了加油站其他工作的开展，员工的职业技术知识、服务意识得到了明显提高，安全意识明显改善，自救能力进一步得到加强，营销技巧明显提高，加油站现场管理水平明显提高，促进了加油站各项工作开展和销售的进一步提高。

3、消防安全、计划生育、普法、综合治理、廉政工作、社保金交纳：

防为主、防消结合”的方针，落实了“谁主管、谁负责”的原则，要求各站制定了消防预案，并进行日常学习及演练。日常工作通过检查与自查相结合，确保了安全经营及稳定，社保金交纳关系到员工的切身利益，在资金紧张的情况下，首先保证了养老金、失业金、医保金、工伤保险金的按时交纳，取得了员工的满意。

4、“三夏”“三秋”期间，通许石油分公司从讲政治，顾大局的高度出发，结合通许县公司情况，在“三夏”“三秋”工作开展中严格按照市公司“三夏”“三秋”工作总体部署，采取多种措施，保障了全县农业用油，切实履行好了“三夏”“三秋”期间的农用油品供应工作职责，确保了通许县

境内各种农用机械及农业用油的供应，有效支援了通许县农业生产，较好的完成了“三夏”“三秋”工作计划，取得了较好的社会效益及经济效益。

5、提升协调职能，优化企业经营环境。提高对稳定工作的认识，作好内部职工以及协解、离退休人员和劳务工的思想政治工作，及时了解思想动态，为企业提供一个稳定的内部环境。加强地方政府以及各职能部门的沟通，为企业创造一个良好的外部经营环境。

加油站掀起了“比管理，上水平；比服务，提素质；比销量，讲奉献；比廉洁，守法纪”的“创建”热潮。

四、存在的问题

1、学习工作重视不够，氛围不浓，落实不彻底，造成营销技巧差，技能不熟练，基本功不扎实，战斗力不强，影响实际工作顺利开展。

2、加油站基础管理薄弱环节仍需加强。

3. 员工自学能力有待提高。

4、由于对“客户”含意没有充分理解，造成客户档案不健全，对客户的开发和维护留于形式，没有自己的稳定的客户群，形不成一个较高的常量，经营形势发生变化，销量起伏不定。

5、企业的内外部经营环境有待进一步净化，不稳定因素仍然存在。

五、2012年工作计划

1、加强员工的学习教育活动，提高员工综合素质、服务技能、营销技巧。采取多种形式，组织站长和员工进行学习和培训，

建立完善的学习制度，把学习培训经营管理和工资收入紧密挂钩，树立样板站，标兵班组，标兵员工，发挥先进效应，以点代面，光扬放大，整体提高，形成学习氛围，增强学习积极性和主动性，并长期坚持，最终促进素质的提高和服务技能营销技能的改进。

2、通过抓制度落实，强化内部管理。树立令行禁止，快捷有效，协调一致，执行有力的工作作风，对各项工作尽快地不折不扣地贯彻落实。

3、作好任务的分解，制定计划和措施，保证任务按时完成，首选要把任务分解到每个站点，每个岗位、每个员工，让每个人都要有压力，能够全身心的投入到工作中去。其次要加强考核工作，按日、按周、按月对任务完成情况进行考核评比，表扬先进，督促后进，形成激烈的内部竞争局面。要执行优胜劣汰机制，对完成好的给予精神和物质奖励，对完成差的要坚决淘汰，形成良性的用人机制，促进任务完成。

4、继续做好零售市场细分，充分掌握市场情况，加强销售的针对性和目的性。首选要做好市场调查，对用户的基本情况，用油数量等进行全面细致的掌握，登记好用户台帐，健全用户的档案，做到对用户的情况心中有数，使销售工作能够有的放矢。其次是根据用户的不同情况进行差别化营销，结合用户的特点采取不同的营销手段来吸引用户，真正走出去，把户请进来，扩大销量。第三要做好用户的服务和维护工作，培养忠实的固定客户群体，形成成熟稳固的销售基础和销售渠道。

5、提高对非油品和润滑油的认识，加大非油品营销力度，掌握销售技巧，为以后非油品在考核中比重提高提前打下基础。

6、强化企业内部管理，提高执行力，建立起有效快捷、协调一致、执行有力的员工队伍。加强内控管理，维护制度的严肃性，堵塞经营漏洞，防范企业经营危险，增强安全意识，

确保全年安全无故。

2011年即将过去，展望2012年的工作，机遇和困难同在，希望和挑战并存，虽然面临的形式还十分复杂，肩负的任务仍然十分艰巨，相信在县委、县政府和市公司的正确领导下，我们携起手来，团结一致，奋力拼搏，踏实工作，全面完成12年的各项目标任务。

石油女工工作总结报告篇五

一、工作简介

2011年 12月29日开钻在ccdc-16队担任钻井工程师以111天建井周期完成实现了土库曼斯坦阿姆河右岸名目历史上第一口水平井sam35-1h井井深3333米最大井斜 92.04° 水平位移1210.60米弥补了土库曼斯坦不水平井的空缺；接着调至ccdc-15队担负平台副经理兼钻井工程师完成了土库曼斯坦第一口大斜度井sam36-1d井该井汲取了sam35-1h井施工进程中的教训和不足完美了技术措施以106天平安疾速优质的完成了该井3028米的井尺最大井斜 83.16° 水平位移926.52米；而后借调到ccdc-12队参了土库曼斯坦第二口程度井sam3-1h井三开增斜段寻找b点的庞杂施工，该井三开施工中井下呈现脱压憋泵增斜率不够等复杂情况我敏捷联合井下情形组织开会从新修正制订应答跟处置复杂的技术措施并上报，在第一时光打消了井下复杂情况重新修复了井眼满意了水平井钻井的请求，该井水平位移长达1412.39米是一口难度很大的水平井。水平井施工停止后我回到ccdc-15队开端承钻met23井，该井是直井设计2760米，我回到队上后做了分段的技术办法并且屡次召开技术会议，当真的落实技巧措施。终极met23井以42天18小时的好成就完成了2900米的井尺，该井最大井斜 1.4° 井身品质100%固井质量100%保险快捷优质的完成了该井的全井施工功课，刷新了土库曼斯坦最短钻完一口3000米左右天然气井的新纪录，为土库曼项目下一步提速施工奠定

了基本。

二、安全管理

安全是保障生产的条件前提，我们从事的石油钻井又是高风险的户外行业。危险和隐患随时都有可能发生，为了降低安全风险、提高安全意识，我们必需从细节入手，通过装备的整改，环境的改变，属地化的推行，我们转变员工的工作环境，使每位员工都能在安全的工作环境里面安全的工作；通过职工培训，九项文件的学习，杜邦公司九项系统化推动，我们的员工从思维上改变了本人以前很多不安全行动和习惯性违章，使操作正规化，安全化，大大下降了隐患的发生杜绝了事故；通过每周的安全例会，每月的安全总结我们鼎力推行‘反违章树标准’的小型安全比赛运动，大大鼓励了员工的积极性，提高了职工的整体素质为安全营造了和谐发展的有效空间，使我们的安全工作走向了良性轮回。

三、技术治理

技术是生产的推能源，只有不断的完善技术管理，翻新技术，发展技术，迷信的应用技术于实际能力优质高效低耗的完成每口井的施工任务，在土库曼斯坦的三口定向井水平井施工过程中我们保持天天下战书4点开一次技术交流会，总结前一天施工过程中的不足和下一步施工中须要留神的事项，特别是sam35-1h井的施工过程中，因为该井是土库曼斯坦的第一口水平井，没有可参考的施工经验，我们只能结合海内水平井施工和塔指钻遇岩膏层施工的胜利经验，再不断的尝试和探索过程中我们和各专业公司严密配合最终以111天完成sam35-1h井的全井施工任务，填补了土库曼斯坦没有水平井的空白。随后承钻的sam36-1d井我们就成功的鉴戒了san35-1h井的施工经验特殊是在滑动导向钻进方面运用的比拟成熟井眼轨迹把持的十分好得到了甲方和分公司引导的高度好评□sam3-1h井的施工过程中就碰到了前两口井从未遇

到的问题在三开寻找b点的时候涌现了井下复杂，我们依据现场情况重新制定了相应的技术措施，损坏了井下出现的小台阶和砂床以及修复了欠井斜井段，使施工中的各项指标均到达了水平井施工的要求，战胜了地质原因、工具原因、泥浆起因等多方面的外来不利因素，最终再我们和各专业公司的不懈尽力下完成了这口特殊的水平井。水平井施工结束后我认真总结了施工过程中的优毛病，汇编出了土库曼斯坦萨曼杰佩区块定向井水平井施工技术讲演，并在met23井的施工过程中将钻遇岩膏层技术措施运用于实践，该井最终仅仅用了42天就钻完了2900米进尺，又一次刷新了土库曼斯坦的钻进新指标。

四、职工培训 人是第毕生产力，只有不断提高人的素质技能才干更好的完成生产义务，每一次获得的成绩都和我们辛苦的培训是分不开的，在土库曼工作的这一年我深深的领会到了这一点，我们面对的不仅仅是中国员工还有大部门是当地员工，当地石油产业发展很慢大局部工人都是放下羊鞭加入工作的，因为语言的不通给我们的工作带来了很多的艰苦。然而我们仍是客服了难题走出了窘境，首先在每次开钻前组织全队中土方员工通过翻译进行技术交底，让每个员工都熟知本井的施工难点和施工工艺流程。然后针对特别工况进行细化交底，利用班前会对本班工作再次进行分段细化和危险评估。利用班中“传、帮、带”的模式通过翻译，随时改正整改，不断的提高土方员工的职业技能。利用班后会进行体系的总结，点评，进一步坚固了土方员工的技巧。构成了我队奇特的“三交、一传、一总结”的培训模式。时间如流水般飞逝而去，通过一年丰盛多彩的培训，在我们这里现在到处弥漫着喜庆，处处都体现出中土关系的和谐，老实虚心的土方员工在不断的学习中工作，在工作中学习，逐步提高业务水平，打造出了铁的步队钢的班子。中国人学俄语，土国人学汉语。通过语言的学习拉近来中土关联的融洽，我们还踊跃配合分公司培训核心的培训工作，将我队优良员工报送培训中央集中系统的培训，全年共报送土籍员工4名都以优良的成绩毕业反队，现在已经是我队生产班的骨干了。中国人

的培训也不容疏忽，针对整合重组的新局面职员的年青化和大学生的参加，我专门制定一套针对法培训资料，就近取材从身边产生的小事件讲起，新分来的钻工对三高气田不了解，我队就在三开前专门开设了硫化氢防护常识问答讲座，大家再一起以沟通的情势畅所欲言帮促进步，新分来的大学生对工艺流程不懂，我们便专门在各种施工前也搞一次座谈，在融洽的学习气氛里面新分来的大学生逐渐成长，当初已经可能独破完成钻井助理工程师的基础工作了。应用茶余饭后闲谈交换也是我们队职工培训的一个亮点，我们专门在餐厅墙壁上粘贴一些出产知识问答，在吃饭的时候只有有一个人提问，大家就开始探讨，在讨论中大家互相进取，不断提高。

石油女工工作总结报告篇六

“没有花香，没有树高，我是一棵无人知道的小草。”在薛梅家里的小黑板上，有这样一段歌词。

“不觉寂寞，也不烦恼，喜欢在爱人的陪伴下巡井护站，享受清静和平淡。”薛梅说，她觉得自己就是一棵小草，尽管不起眼，但能吐出一片绿色，装扮这个世界。

井站偏远荒凉，薛梅却认为自有浪漫在。

1992年初，退伍后在一家建筑公司当技术员的孙宾，到胜利油田一个家属区建房。薛梅当时是油田职业中专工民建专业的在校生，毕业前在钻井指挥部基建科实习，恰巧负责这个项目的质量检测，两人由此相识、相知、相爱。薛梅毕业后被分配到东辛采油厂当采油工。1995年，两人结婚不久就选择了荒原。

“不怕你们笑话，有时候天气晴朗，天上都是星星，我们会牵着手一起巡井。有时坐下来，我们会找哪一颗是自己，感觉还像刚谈恋爱一样。”薛梅说。

井场因为安全规定不能燃放烟花，每年春节夫妻俩最浪漫的事，莫过于坐在房顶，眺望远处城区上空恣意绽放的烟花。

薛梅属于“油二代”，打小生活在城市里。自从驻站后，岗上离不开人，薛梅鲜有机会进城，基本与时尚脱节。平日里素面朝天，从不抹什么化妆品，家里只有一瓶国产的面霜，还是夫妇俩共用的。

“平时不打扮自己吗？”记者问。

“打扮给谁看？”薛梅反问。

薛梅说，人近中年，需要打扮和保养，但在荒野，“穿条裙子就不会走路了，我觉得红工衣就很漂亮”。

没办法，她跑到商场，买了最便宜的化妆品，随便抹了几下。

与城市生活脱节的“笑话”，孙宾也闹过。采访时薛梅说了一件事。夏天，单位分房子，薛梅也分到一套。两口子商量，准备先把房子简单装修一下，等儿子放假，孙宾还能隔三差五带他在城里住住。

这天，房子刚装上空调，薛梅就自己看井，让孙宾回去在新房里住一晚，先找找感觉。但这晚，孙宾却怎么也睡不着。先是嫌楼下的路灯碍事，再就是受不了小广场的喇叭声干扰，一直折腾到深夜1点多才睡着。可梦里的他依然没消停，总梦见井上有事。

凌晨4点，手机定的巡井闹钟响了，孙宾一睁眼吓了一跳：“这是什么地方？油井咋都没声音了？”迷糊了半天，他才意识到自己在哪儿。“还是回家吧，该巡井了。”孙宾自语着，骑上旧摩托车“逃”回小站。

“5点多一进门，正碰上我巡井回来，他这才算踏实了。”说

到这里，薛梅笑了。

薛梅家房前屋后，是绿油油的菜园。七月雨水正足，茄子、辣椒正铆足劲生长。

来，他们用勤劳的双手植树种花，开荒种菜，一草一木都是爱。在他们眼里，这种平平淡淡、快快乐乐就是幸福。井站、管线、小猫、花狗、柳树、菜园，都成为家中的一员，不可分离。

薛梅说，这一切离不开组织的关怀。“这些年，单位陆续给我们翻新了房子，添了冰箱、彩电，还给我们解决了用水问题。”平房里面的条件也改变了许多：水泥地早已铺上了瓷砖，墙面粉刷一新，家具添置了不少，房屋面积也几乎翻了一番。

让她难忘的还有单位领导和同事的支持。平日里，值班干部和巡逻队员经常帮他们巡护油井和管线。逢年过节，厂领导都来慰问，单位领导都提出找人替班，让她回家陪老人过节。而她从不愿给同事添麻烦，总是动员老人来站上团圆。虽然辛苦点，但这些关心让她特别感动。

尤其是这几年大年初一早上，她家里都会迎来一位特殊的客人胜利石油管理局党委书记席秀海。一起吃饺子、看电视，席书记像家里人一样拉家常、嘘寒问暖，让薛梅一家人心里暖洋洋的。

“不管到啥时候，做人人都得知道感恩，都不能丢了信念。”薛梅深有感触地说。

时光如梭，薛梅和丈夫已由当初的姑娘小伙儿，成为14岁孩子的父母。当初在小站种下的柳树苗，如今已经枝繁叶茂。

“只要单位需要，夫妻井站存在一天，我就会坚守一天。”

就像扎根大地的柳树，薛梅依然坚守着当初的诺言，一如既往地呵护着这些早已与生命融为一体的油井。