# 2024年客运站站长述职报告 火车站站长述职报告(十篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-06-12

*加油站站长述职报告收费站站长述职报告一大家好！20xx年在分公司的正确领导和大力支持下，以强化内部管理，坚持文明经营诚实守信，用户至上的服务为宗旨，以确保加油站安全无隐患，保障分公司内部单位为目的，一年来通过加油站全体员工卓有成效的工作，加...*

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告一**

大家好！

20xx年在分公司的正确领导和大力支持下，以强化内部管理，坚持文明经营诚实守信，用户至上的服务为宗旨，以确保加油站安全无隐患，保障分公司内部单位为目的，一年来通过加油站全体员工卓有成效的工作，加油站在站容站貌、规范服务及员工素质，经营水平等有了较大的提升和改善，我现将一年来的工作述职报告如下，请审查。

我叫\*\*，大专毕业，于20xx年07月进入中国石油\*\*分公司，曾先后担任核算员、便利店主管、加油站副经理、加油站经理等职务，并曾获得20xx-20\_年度\*\*公司优秀共青团员、20xx-20\_年度华中公司优秀共青团员、20xx年华中公司先进生产者、20xx年度\*\*公司优秀核算员、20xx年度\*\*市优秀共青团员、20xx年\*\*公司安全生产先进个人、20xx年\*\*公司“上保强促”劳动竞赛先进个人、20xx年\*\*分公司演讲比赛第二名、20xx年\*\*公司优秀便利店主管、20xx年\*\*公司先进工作者、20xx年\*\*分公司优秀加油站经理等荣誉。我积极参加分公司组织的安全培训、加油站经理培训，计量培训等。职业技能鉴定已通过四级，加油站经理资格证初级等。

1、经营情况

(1)成品油计划销售量4500吨，实际完成3982.445吨，完成计划销售量的88.50%。

(2)安全生产，全年加油站员工无人身事故，无非生产安全事故，实现了安全责任书的管理目标。

2、以客户服务为中心，全面提高营销质量

从企业长远发展的角度出发，树立“客户为天”的经营理念，继续细化客户分级管理制度，达到在资源充裕时利用好客户，资源紧张时保证好客户，日常营销中要把优惠让给客户，切实建立起一整套的客户开发、维护、管理体系，以服务赢得客户、留住客户。

3、强化员工安全意识，打造绿色安全环保销售终端

在安全的问题上容不得半点疏忽和松懈，牢固树立全员抓安全的意识，稳步推进hse管理体系，逐步把安全管理工作由目前的传统型过渡到规范化、科学化的管理，真正实现以预防为主的本质安全管理模式。同时加强以岗位责任制为主要内容的全员安全教育培训，提高员工对所在岗位的风险识别和应知应会能力。使安全意识深刻烙在员工的脑海里，思想上时时映现安危意识，操作上严格安全动作，使安全生产落实在细小环节、细微之处，20xx年我站安全事故为“零”。

4、促销工作要紧抓“品牌价值”和“企业知名度”两个关键主题。

品牌价值是一个企业的名称、标志、外观形象、产品效用等外在的体验，与企业精神、营销理念、服务过程等深层次的文化内涵共同作用于消费者，久而久之，综合感知和思维定势就会在消费者脑海中形成，这便是企业的无形资产。随着零售能力的逐步成熟，根据市场竞争需要和省公司职代会的会议精神，我站利用节假日对便利店进行促销，按照分公司要求推出“办油送好礼，加油享折扣、节日双积分”ic卡、汽油促销活动、端午节推出“佳节回馈，端午温情”促销活动等，通过开展此类油非互动促销活动使成品油和非油都逐步上升。

5、强化班组核算，实现管理目标

严格落实责任和考核制度，规范管理程序，明确管理目标，通过考核激发职工的工作热情和责任心，市责任目标落到实处，严格实施班组核算，管理进一步明确责任人，细化班组管理，尽最大努力减少和降低管理费用开支，努力实现节支降耗，经营增效班组核算管理目标。

6、关注员工心声，丰富员工生活、稳定员工队伍。

加油站员工来自五湖四海，人员素质参差不齐，给加油站的管理造成了很多麻烦，一定程度上影响了加油站的经济效益。管理是“人”的管理。只有稳定了人，管理才会出效益。我站本着“以人为本”的管理理念，通过座谈、经验交流等形式加强员工之间的联系，侧面了解员工内心动态，对症下药，从而达到稳定员工队伍的目的。我站平均每周开展一次员工座谈会，相互讨论工作中遇到的问题，商量解决方法。“专管员”制度就是站经理和员工谈心时想到的。回顾一年的工作，虽然取得了一定的成绩，但也存在着不足，在业务理论和组织能力上，还有待进一步提高，综合素质上距公司要求还差甚远，在今后的工作中，要进一步强化敬业精神，增强责任意识，诚信的希望各位领导和同事提出批评和建议，使我的工作成绩更上一个台阶。

1、工作目标

维持全年成品油零售量在0.45万吨以上，力争0.5万吨，其中纯出枪量争取0.46万吨。确保安全生产事故为零，无安全隐患，无行政处罚。为\*\*分公司培养后备计量员、后备核算员，为公司的继续发展输送人才。加强内务管理，全面实行半军事化管理，精细化管理。

2、加强hse体系建设，全面落实消防安全工作

加强hse体系建设，必须做到四个到位;“人员安全培训到位、管理措施到位、现场安全监督到位、制度标牌设置悬挂到位”我们牢固树立“安全第一”的理念，以抓安全为基础，加强hse体系建设，有效控制损益。积极开展“安全监督大比拼”活动。组织全站参与安全教育活动和安全知识培训，不断强化员工安全意识，完善员工安全知识，提高加油站安全管理水平。针对各时期不同任务和加油站的实际情况，不断完善应急预案体系，有针对性的加强预案演练，提高加油站对事故、灾害的防治能力。深化hse管理体系建设，对各加油站风险点实行加油站与营销中心两级监控，通过检查、指导、整改三步落实，切实提高加油站风险控制能力。

3、坚持优质服务理念，不断提高服务水平。

落实加油十三步曲，收银六步曲等服务规范的同时，加强服务手式、说话语气和语调等各方面的培养，公开和服务承诺等，全方位的.为客户提供服务。无论是司机半路没油，还是遇到纠纷，只要往加油站打个电话，加油站都会及时进行帮忙和调解，切实履行服务承诺，在顾客中赢得了良好的口碑。

4、学习先进技术，引进先进设备，实现降废增效，节能环保

先进的技术和设备在加油站的建设过程中占据着不可替代的位置。我站将加大培训力度，或请专家“走进来”，或让员工“走出去”以学习先进的科学技术。同时，我站将申请引进油气回收装置等先进设备，只有学习到了先进的技术才能运用先进的设备，实现降废增效，节能环保。

20xx年，我们在分公司的领导下，以扎实的工作作风和工作热情为销售工作，做出应有的积极贡献。

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告二**

20xx年以来，面对竞争加剧的复杂市场环境，作为站长，我带领加油站全体员工紧紧围绕分公司“扩销增量”的工作目标，积极开展全员销售竞赛活动，抢抓机遇，争先创优，迎难而上，想方设法增销量，巩固大客户，发展小额配送。我先后与本站领导小组及员工进行座谈，发动员工想办法出主意，增加销量。在经营管理模式上，要求班组员工巩固进站加油顾客，通过社会关系就近寻找客源，另外由站长与领班负责寻找小额配送客户。成效比较理想，先后抓住了广宇通讯公司、市政工程建设等工程用油，保证了每月小额配送油品任务，弥补了零售销售总量的不足。大力宣传长城润滑油的品牌保障，让客户放心使用，从售后服务、价格、质量上找突破口。

截止11月份，汽柴油销量达吨，完成年度任务的%，其中柴油吨，同比%，汽油吨，同比%。润滑油销售吨，同比%。

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。为方便员工的日常生活，公司为我站添置了热泵和空调，解决了员工夏天洗澡和冬季营业室温度低的问题，让员工确实感受到了公司对我们的关怀。

为提高员工的凝聚力，每逢节假日就组织员工集体会餐或举办各种文体活动、知识竞赛等活动，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。

狠抓规范化服务。要求每位员工都要熟练掌握加油“八步法”，用优质、热忱、周到的服务留住我们的回头客，与社会加油点、中石油站展开竞争，在同等价格下比质量，在同等质量上比服务，让广大顾客感觉到在中石化加油站消费放心、舒心。

今年，是“我要安全”主题活动的第二年。我就以“我要安全”主题活动为契机，认真组织员工学习各项安全管理制度，营造了浓厚的活动氛围，员工围绕“为什么我要安全，”“我的安全责任是什么”，“我如何保安全”，“如何落实谁主管谁负责安全责任制度”等问题开展讨论，通过大讨论知道了“安全是对自己生命负责”、“我对安全有责任”、“你我保安全，安全有保障”，从自身出发，自觉履行安全职责，严格执行安全禁令和纪律，规范了作业行为;同时，组织员工开展事故预想，查找挖掘未遂事件，增强了员工对身边存在的安全危害及时发现并消除的能力。结合加油站实际情况，细化加油站安全纪律和规定，在加油站日查、周查、月查中仔细检查，不走过场，不留死角。严格执行资金油品管理制度，加大检查力度，及时开展隐患治理，完善应急预案，组织员工开展预案推演，提高了员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

根据公司要求，分别与me签定《安全责任状》，与员工签订安全承诺书。明确加油站与安全责任的关系，方便了安全管理。强化安全管理工作，消除事故隐患。

坚持对油罐车进行卸油前的准确计量，油品的核对，对油罐做到每天计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度，特别是元丰站，因的主要用户大都为小流量加油的摩托车。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，明确计量员责职，发现问题立即查找分析，不隔夜，建立健全计量分析制度，努力确保将油品损耗降到最小。

本人本着“大修早处理小修不出门”的原则，通过对领班的培训，每日进行设备检查，做到了早发现，早解决。基本保证了加油站设备全年运行正常，在维修中心的大力配合下，基本做到了加油站的设备完好。

1.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。

2.员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

3.员工规范服务意识还有待提高。

4.设施、设备的维护和保养工作还做的不到位。

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告三**

自从20xx年被聘为\_\_\_加油站站长之后，在这一年期间，在师分公司的严格要求和帮助教育下，无论在政治上，还是在思想上都有很大的提高。明确了一名基层管理者必须拥护党得政策。目前我们正处在教育改革时期，作为加油站的管理人员，就要积极投身到加强加油站管理，提高经济效益中去，为企业的发展做出贡献。明确了当一名合格的基层管理者，必须提高自己为人民服务的本领。在日常工作中，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，积极向党员同志学习，充分利用业余时间刻苦学习油品知识、润滑油知识、消防知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层管理者，如何才能带领全站人员为公司争光？如何才能更好提高销售量？如何降低应收款？是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此我在一站在手，写作无忧!]日常工作中，严格执行《兵团石油公司规章制度》、《加油站规范服务》。强抓内部管理，努力使加油站的管理工作步入规范化、程序化的轨道，进一步提高加油站的经营管理水平和服务质量。

人才成就企业，企业造就人才。当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以必须学习、学习再学习，创造、创造再创造，是摆在我面前的首要任务。今年是\_\_\_加油站和\_\_\_北路加油加气站合并的第一年，而我最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我要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。以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文化利益为落脚点，增强员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，坚持以人为本的管理方式，做到政治上相信他们，工作上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职工作做好做扎实，激发了员工的工作热忱。在工作中尽量以真诚、宽容、理解的态度处理好工作、生活中的点点滴滴，关心和帮助站内员工在工作和生活中遇到的困难，融洽处理与新员工的关系，并谦虚谨慎的感悟和学习中国石油的先进管理理念和工作作风，使日常工作正常高效的发展。

人们常把成功归为三要素“天时、地利、人和”，说到底是凝聚力的问题。我总认为“人心齐，泰山移”，因此我从“以人为本”的管理做起，从自身垂范做起，在工作中倡导集体主义，团队协作精神和爱岗奉献精神，自律，垂德、垂范，常常从我做起。要求别人做的我自己先做。在这一年中，每逢过年过节我都会带头值班，并给本站当班员工准备一顿丰盛的晚餐。一年来我从未和家人过过一个节假日。遇上员工的生日，会给员工买蛋糕，开生日party。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。为结束\_\_\_加油站零绿化的历史，我自己动手建绿化带、栽花、育花、上肥，使我站室外有了绿色亮点。盆花也由去年的20盆增加到80盆。

1.精细化管理工作中做还不够。各种文本填写不够及时和完整。

2.今年\_\_\_北加油加气的销售量不理想，未完成分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。

3.员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

1.加强市场占有率，积极开发新客户，努力提高销售量。

2.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。

3.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。

印度诗人泰戈尔曾经说过“果实的事业是伟大的，花的事业是甜美的，而叶的事业是平凡的。”加油站的工作就是一种平凡而艰辛的职业。在这平凡的职业中，不知不觉已过了6年多时间。“工作着是美好的”。当工作进展顺利，获得一些成功的时候，我觉得“工作着是美好的”；当克服了困难取得成功以后，我更觉得“工作着是美好的”。追求人生的完美，尽管那伴着的是千辛万苦，可我还是没有放弃我的追求。为之我付出了几乎我的全部。但是，看着加油站天天有变化，员工天天有进步，我觉得自己活得很踏实，活着很有质量。“当好主人翁，为零售做贡献”，是我的出发点和落脚点。当前，开放的市场给了我们施展本领的宽广空间，我们要在创精品油站，在数量、环境、优质服务、人员素质上多下功夫，苦练内功，全方位参与市场竞争，树立公司品牌，为企业做出更大的贡献。

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告四**

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和共同帮助，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。

自从xx年竞聘为和平站站长助理之后，深感自己肩上的职责，确认自己该怎么做，在这短短的几年期间，在分公司的严格要求下帮助指导下，无论在政治上还是在思想上都有很大的提高，明确了一个奋斗目标，一个如何打开市场，搞好经营理念的目标。我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，积极向老党员老员工学习，要带头学，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。

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字，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。

一年来本人尽了自己最大的努力，做了一些工作，这一切都离不开公司的正确领导，同时也离不开每天和我朝夕相处的站上每一位兄弟姐妹，与她们大力支持和团结奋斗，是分不开的，俗话说“上下齐心，其力断金”，相信只要我们共同努力，我们中心站加油站，一定能再上一个台阶，打造出完美的高绩效团队！在此我深深地感谢，成绩属于过去，可是挑战还在未来，我清醒的认识到，只有自己的自身素质提高，才能积累更多的工作经验，同时在工作方面也有了更大的转变，促进业务水平，扩展与进步。今后我一定要多学习，多思考发扬优点，克服不足，坚持干中学，学中干，不断提高业务知识和自身素质的能力。在今后工作中继续努力，得到大家的指点和帮助。

以上有不妥的述职请领导批评指正。谢谢大家

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告五**

20xx年以来，面对需求下降、竞争加剧的复杂市场环境，作为经理,我带领片区13座加油站全体干部职工紧紧围绕市公司“扩销增量”的工作目标，积极开展零售全员销售竞赛活动，抢抓机遇，争先创优，迎难而上，以xx公司20xx年内控年为契机，努力化解经济萧条带来的负面影响，正确应对需求减少带来的成品油销量下滑的困境，积极、主动、创造性地开展工作，取得了较好的经营业绩，经受住了严峻的市场考验。截止8月份，汽柴油销量达吨，完成年度任务的，其中柴油吨，同比，汽油吨，同比。润滑油销售吨，同比。在市场较为狭窄的随南片区，卡加油比重。同比。非油品销售额万元，开创了加油站非油品销售创效新纪元。

现将前一阶段的工作向各位领导述职如下如下：

一是凝心聚力，让员工对形势有充分的认识和估计。我利用片区座谈会和平时巡站的机会，讲形势，摆困难，在广大干部职工中牢固树立市场意识，把满足客户需求作为永恒的追求，不断开拓市场、占有市场，巩固和扩大市场基础。如去年、前年油品资源紧缺，连三岁小孩都会卖油的局面一去不复返。卖方市场转向买方市场的大局已定，其次，片区内国家无重点项目，大中型厂矿稀少，如加油站在去年有一个xx公司，生产汽车配件外销，一天发货平均三至五车，多的时候一天发十来个车，一辆车每次加油1-20xx元，今年受世界性金融危机影响，产品基本卖不动，加油站销量因此锐减;有个磷矿，去年每天仅矿山车辆用油就有2-3000元，今年没有了。而且该站因形象改造原因关门停业，一定程度上加大了本片区任务完成难度。形势分析、思想动员激起员工背水一战的雄心，工作热情和积极性大大提高。

二是转变职能，把经营管理的重心向一线和前沿阵地倾斜。今年，我从接手管理片区以来，切切实实拚弃当领导就是指手画脚、下死命令的坏毛病，做到真正为加油站、为员工解决实际问题，排解后顾之忧。片区所属加油站分布很不均匀，巡站一次一般得花一天到一天半时间，行程200余公里，我不怕路途遥远，每月坚持巡站三至四次，每次巡站逐站确定工作侧重点，例如员工手册熟练掌握程度，加油“八步法”操作熟练程度，安全生产铁律、十大禁令能不能记牢，站内环境卫生是否干净整齐，员工仪容仪表、精神状态如何，员工情绪是否稳定，做到心中有数，运筹帷幄。每次巡站时我还不忘把下发的关于规范服务的文件、学习手册发到每个员工手中，便于他们学习掌握，让员工的服务水平和质量在实践中不断提高，让员工素质在锻炼中不断提升，让员工在岗位上茁壮成长。

一)狠抓规范化服务。我们以片区形象站为龙头，以乡镇达标站为中心，以其它小站为纽带，在规范化服务上狠下功夫，从站长到员工都要求熟练掌握加油“八步法”，把销售“六”技巧作为上岗员工的必备武器，顾客进站加油，员工严格执行“跑、笑、迎、唱、送”五字诀，用优质、热忱、周到的服务留住我们的回头客，与个体站、中石油站展开竞争，在同等价格下比质量，在同等质量上比服务，让广大顾客朋友感觉到在中石化加油站消费放心、舒心。此外，我们还在片区教学基地组织了三期规范化服务培训，参训60人次。片区兼职教员用先进的幻灯教学软件较系统讲授了油品知识、企业文化、hse基础知识、规范化服务等课程，并现场教学加油“八步法”基本要领。

二)想方设法增销量，巩固大客户，发展小额配送。今年我们面对严峻的销售形式，积极在市场上寻找对策，把握机遇。我先后到每个站找站长和职工座谈，发动职工想办法出主意，增加销量。在经营管理模式上，偿试站内由会计带一部分人守住进站车辆加油增量，另一班人由站长带队负责寻找小额配送客户。成效比较理想，先后抓住了xx房地产建设、加油站当地农田水利建设等工程用油，发展新客户80多家，小额配送油品吨，向外幅射油品吨，弥补了销售总量的不足。与此同时，我们还与毗邻县市用油大户建立长期供油关系，如..加油站充分利用地理优势，与京山县矿业大户建立了稳固的合作伙伴关系加强联系，随时掌握用油动态，及时调整油品配送时间。让这些客户感觉到我们的信誉和诚意，牢固地把他们纳入我们的销售范围。片区还有如站、站、站等竞争激烈的站对忠诚客户都建立了定期走访制度，该留住的客户一个也不能少，在系统外彰显我们随南片区的霸气。

站以xx公司为主攻对象，大力宣传长城润滑油的品牌保障，让客户放心使用，从售后服务、价格、质量上找突破口，得到用户认可，元至八月份已销售长城润滑油吨。

三)做好非油品，相得宜彰，完善便民服务措施。在非油品上，我们较早走出了“在加油站卖饮料、副食等商品对成品油销售影响不是很大”的误区，认识到非油品业务的开展能极大地促进我们的成品油销售。顾客在购买商品的同时绝大部分都会加油，加油的同时又会购买商品，两者之间是互相促进的。在某种程度上它也是一项项便民服务措施，而且非油品引来的客户也为加油站聚集了人气，实践证明，决策是正确的，自打今年上非油品业务以来，片区已实现销售额万元。聚集了人气，员工得到了实惠。

四是安全常抓不懈。今年，xx区以“我要安全”主题活动为契机，认真组织员工学习各项安全管理制度，营造了浓厚的活动氛围，员工围绕“为什么我要安全，”“我的安全责任是什么”，“我如何保安全”，“如何落实谁主管谁负责安全责任制度”等问题开展讨论，通过大讨论知道了“安全是对自己生命负责”、“我对安全有责任”、“你我保安全，安全有保障”，从自身出发，自觉履行安全职责，严格执行安全禁令和纪律，规范了作业行为;同时，组织员工开展事故预想，查找挖掘未遂事件，增强了员工对身边存在的安全危害及时发现并消除的能力。结合各加油站实际，细化加油站安全纪律和规定，在加油站日查，周查，月查中仔细检查，不走过场，不留死角。严格执行资金油品管理制度，加大片区监管力度，及时开展隐患治理，完善应急预案，组织员工开展预案推演，提高了员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告六**

一、营业情况

20xx年以来，面对竞争加剧的复杂市场环境，作为站长,我带领加油站全体员工紧紧围绕分公司“扩销增量”的工作目标，积极开展全员销售竞赛活动，抢抓机遇，争先创优，迎难而上，想方设法增销量，巩固大客户，发展小额配送。我先后与本站领导小组及员工进行座谈，发动员工想办法出主意，增加销量。在经营管理模式上，要求班组员工巩固进站加油顾客，通过社会关系就近寻找客源，另外由站长与领班负责寻找小额配送客户。成效比较理想，先后抓住了广宇通讯公司、市政工程建设等工程用油，保证了每月小额配送油品任务，弥补了零售销售总量的不足。大力宣传长城润滑油的品牌保障，让客户放心使用，从售后服务、价格、质量上找突破口。

截止11月份，汽柴油销量达吨，完成年度任务的%，其中柴油吨，同比%，汽油吨，同比%。润滑油销售吨，同比%。

二、加油站管理

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。为方便员工的日常生活，公司为我站添置了热泵和空调，解决了员工夏天洗澡和冬季营业室温度低的问题，让员工确实感受到了公司对我们的关怀。

为提高员工的凝聚力，每逢节假日就组织员工集体会餐或举办各种文体活动、知识竞赛等活动，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。

狠抓规范化服务。要求每位员工都要熟练掌握加油“八步法”，用优质、热忱、周到的服务留住我们的回头客，与社会加油点、中石油站展开竞争，在同等价格下比质量，在同等质量上比服务，让广大顾客感觉到在中石化加油站消费放心、舒心。

三、安全管理

今年，是“我要安全”主题活动的第二年。我就以“我要安全”主题活动为契机，认真组织员工学习各项安全管理制度，营造了浓厚的活动氛围，员工围绕“为什么我要安全，”“我的安全责任是什么”，“我如何保安全”，“如何落实谁主管谁负责安全责任制度”等问题开展讨论，通过大讨论知道了“安全是对自己生命负责”、“我对安全有责任”、“你我保安全，安全有保障”，从自身出发，自觉履行安全职责，严格执行安全禁令和纪律，规范了作业行为;同时，组织员工开展事故预想，查找挖掘未遂事件，增强了员工对身边存在的安全危害及时发现并消除的能力。结合加油站实际情况，细化加油站安全纪律和规定，在加油站日查、周查、月查中仔细检查，不走过场，不留死角。严格执行资金油品管理制度，加大检查力度，及时开展隐患治理，完善应急预案，组织员工开展预案推演，提高了员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

根据公司要求，分别与me签定《安全责任状》，与员工签订安全承诺书。明确加油站与安全责任的关系，方便了安全管理。强化安全管理工作，消除事故隐患。

四、加强数质量管理，努力降低油品消耗

坚持对油罐车进行卸油前的准确计量，油品的核对，对油罐做到每天计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度，特别是元丰站，因的主要用户大都为小流量加油的摩托车。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，明确计量员责职，发现问题立即查找分析，不隔夜，建立健全计量分析制度，努力确保将油品损耗降到最小。

五、设备管理

本人本着“大修早处理小修不出门”的原则，通过对领班的培训，每日进行设备检查，做到了早发现，早解决。基本保证了加油站设备全年运行正常，在维修中心的大力配合下，基本做到了加油站的设备完好。

不足之处：

1.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。

2.员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

3.员工规范服务意识还有待提高。

4.设施、设备的维护和保养工作还做的不到位。

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告七**

（1）商品油销售量：计划销售量9600吨；实际完成8085吨，完成计划销售量的84%。

（3）利润指标：计划260万元，实现经营利润251.92万元。完成利润计划的97 %。上年度亏损233.07万元，今年圆满完成扭亏为盈18.84万元。

（4）安全生产：全年内职工无人身事故，无非生产性安全事故，实现了安全生产责任书确定的管理目标。

1、实现年内扭亏为盈目标。今年以来，在运输部的直接大力支持下，通过不断创新商品油经营销售、安全管理理念，转变工作思路和销售方式，以灵活多样的措施，实现和落实了上级下达的年内扭亏为盈目标，为加油站今后持续健康发展奠定了坚实基础。

2、政治理论学习教育。及时组织职工传达学习党的十八大精神及公司党政文件精神，使职工及时掌握了解公司改革发展举措，保持了思想稳定。全体职工凝心聚力，信心坚定，思想认识明确，有力的促进了加油站各项工作的持续健康发展。

3、强化安全管理，严抓措施落实。认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，始终把安全管理放在首位，及时总结经验，不断创新和探索新的安全管理方法，强化加油站的安全管理，狠抓各项安全管理制度及措施的落实，建立健全各项安全管理制度，补充完善了站库消防安全管理制度，安全隐患排查整改制度，安全交接班制度，成立安全消防督查及应急小组，进一步明确责任，使各项安全管理措施落到实处，筑牢了安全监管防线。积极配合和参与运输部开展的各类安全生产活动，不断加强对职工的安全教育和岗位技能操作培训，从源头上有效预防和消除了各类安全隐患，确保了商品油销售和安全生产。

4、加强基础设施建设，改善生产经营条件。按照xx县安监局要求，根据xx公司和运输部的统一计划和安排，20xx年7月至9月间，对加油站超期使用的六个储油罐进行了彻底更换，并对站内安全监控系统、营业设施、取暖锅炉等基础设施进行了升级改造，为完成全年生产经营计划打下了扎实基础。

5、多方联系成品油，保障正常生产供应。20xx年9月因市场原因造成成品油供应紧张，xx加油站为保障集团公司内部单位及铁路生产运输需要，多方联系油源，积极与中石油平凉分公司及中石油各个站点联系直销油 ，保证了集团公司公路运输和铁路运输正常生产经营用油，为完成全年成品油供应任务做出了不懈努力。

6、强化基础管理，创新经营理念。为实现扭亏为盈目标，在销售公司和运输部的大力支持下，适时调整经营策略，细化管理流程环节，从严控制各类费用开支，逐月进行经营销售量化考核分析，最大限度的降低经营销售成本，实现增收增效。积极寻求与中国石油平凉分公司的合作，增加成品油供应量，以增大成品油销量来保证计划指标任务的落实。不断创新和探索科学管理方法，及时安排人员参加成品油检验、测量、卸油安全操作培训，并引进成品油入库数据测量核算办法，使成品油出入库量数据达到精确化，有效的减少了油品亏损，在一定程度上为加油站谋求增收，创造了新的收入增长点。

7、强化班组核算，实现管理目标。严格落实责任和考核制度，规范管理程序，明确管理目标，通过逐人量化考核，激发职工的工作热情和责任心，使责任目标落到实处，严格实施安全班组核算管理，进一步明确责任，细化班组管理。尽最大努力减少和降低管理费用开支，努力实现节支降耗，经营增效班组核算管理目标。

在运输部xx加油站站长岗位上，本人能够自觉遵守廉洁自律的有关规定，认真贯彻执行党风廉政建设责任制的各项要求，严格要求自己，主动接受监督，严格按照《xx公司党风廉政建设责任制实施细则》中对运输部的四条规定要求自己，从未发生以权谋私等不廉洁行为。

20xx年，我们在公司党政的正确领导下，以党的十八大精神为指针，以科学发展观为统领，坚定信心，同心同德、克服困难，沉着应对和克服商品油销售经营方面，存在的不利因素。继续加强在班组核算管理，增强职工队伍素质和内部管理上狠下功夫，在增收增效上做好文章，在销售经营、安全管理、精神文明建设等方面取得新的更大突破，以扎实的工作作风和工作热情，为xx工作做出应有的积极贡献。

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告八**

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，给加油站的经营带给了良好的保证，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。

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职责制，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;

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，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。

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告九**

大家好！

今年我站凭着中国石化质优量足的品牌形象，并在站领导的正确管理下，紧紧围绕公司的营销策略，加油站用热情的服务打动来来往往的每一位顾客。春耕时节，站内提前进行春耕油品供应市场调研，走到村屯询问顾客需求，发放“春耕惠农”的宣传单，并根据实际情况，提前进行油品调配，有效控制了销售节奏，保证了春耕油品供应平稳，给站内带来了销量的提升和顾客的好评。同时，发动站内每一位员工喊着人人都是推销员的口号，在业余时间也不忘宣传油品，发动每一位员工挖掘潜在客户，建立客户档案，按照客户消费情况进行分类，维护老客户、拉拢新客户。在ic卡上线之际，站内每一位员工都积极向顾客宣传ic卡的优惠政策，提高发卡量，也为员工赢得奖金提高了收入。

加油站经营的是危险化学品，可以说安全是最重要的，在这一年里站内新增员工的安全教育是尤为重要，员工的安全意识不强、操作不正确都可能酿成大灾难，在增强员工安全意识方面，经常贯彻落实“七想、七不干”《现场九条禁令》等，让员工在工作中养成良好的安全习惯，保证站内安全；勤检查、重整改、杜绝隐患，坚持每日交接班时检查安全，发现加油枪、加油机内部或计量孔等部位有渗漏情况时及时处理，杜绝了各种隐患；此外，站内的安全防火设备设施的维护和保养也是很重要，从设备设施的维护保养上，重保养、重维护、重防范，做好各项安全工作，着重做好了防火、防静电、防雷击、防洪、防冻、防抢等安全工作。

坚持按照“卸油十步法”进行卸油，认真核对来油品号和数量，避免“跑冒滴漏”，每日计量库存数量及温度，每月进行加油机自校保证加油机的准确度，总之，加强计量管理，明确计量员责职，发现问题立即查找分析，不隔夜，建立健全计量分析制度，努力确保将油品损耗降到最小。

1.站内经营策略不明确不灵活，未能充分发挥地理优势，未能完成经营指标。

2.员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

3.员工规范服务意识还有待提高。

4.设施、设备的维护和保养工作还做的不到位。

5.站内卫生清扫不够及时，存在卫生死角。

在剩下的一个月里积极联系客户销售成品油、发放ic卡、销售非油品，努力完成经营指标，加强站内的管理和监督工作，内务管理、环境卫生、账务及各项记录等方面规范要求、细致要求，及时清理卫生改善站容站貌，加强数质量管理和安全管理，团结员工、关心员工、以人为本、多与员工进行沟通，带好队伍。

**加油站站长述职报告收费站站长述职报告篇十**

一.思想与品德：

自从20\_\_年被聘为\_\_\_加油站站长之后，在这一年期间，在师分公司的严格要求和帮助教育下，无论在政治上，还是在思想上都有很大的提高。明确了一名基层管理者必须拥护党得政策。目前我们正处在教育改革时期，作为加油站的管理人员，就要积极投身到加强加油站管理，提高经济效益中去，为企业的发展做出贡献。明确了当一名合格的基层管理者，必须提高自己为人民服务的本领。在日常工作中，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，积极向党员同志学习，充分利用业余时间刻苦学习油品知识、润滑油知识、消防知识，不断完善自己，使自己成为一名合格的加油站站长。

二.素质与能力：

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层管理者，如何才能带领全站人员为公司争光?如何才能更好提高销售量?如何降低应收款?是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此我在一站在手，写作无忧!]日常工作中，严格执行《兵团石油公司规章制度》、《加油站规范服务》。强抓内部管理，努力使加油站的管理工作步入规范化、程序化的轨道，进一步提高加油站的经营管理水平和服务质量。

三.“内强素质，外树形像”。

人才成就企业，企业造就人才。当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以必须学习、学习再学习，创造、创造再创造，是摆在我面前的首要任务。今年是\_\_\_加油站和\_\_\_北路加油加气站合并的第一年，而我最大的困扰就是员工队伍不稳定。于是我要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。以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文化利益为落脚点，增强员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以加油站为大家庭的高度责任感，坚持以人为本的管理方式，做到政治上相信他们，工作上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职工作做好做扎实，激发了员工的工作热忱。在工作中尽量以真诚、宽容、理解的态度处理好工作、生活中的点点滴滴，关心和帮助站内员工在工作和生活中遇到的困难，融洽处理与新员工的关系，并谦虚谨慎的感悟和学习中国石油的先进管理理念和工作作风，使日常工作正常高效的发展。

四.以身垂范，努力奉献

人们常把成功归为三要素“天时、地利、人和”，说到底是凝聚力的问题。我总认为“人心齐，泰山移”，因此我从“以人为本”的管理做起，从自身垂范做起，在工作中倡导集体主义，团队协作精神和爱岗奉献精神，自律，垂德、垂范，常常从我做起。要求别人做的我自己先做。在这一年中，每逢过年过节我都会带头值班，并给本站当班员工准备一顿丰盛的晚餐。一年来我从未和家人过过一个节假日。遇上员工的生日，会给员工买蛋糕，开生日party。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。为结束\_\_\_加油站零绿化的历史，我自己动手建绿化带、栽花、育花、上肥，使我站室外有了绿色亮点。盆花也由去年的20盆增加到80盆。

五.工作中不足之处

1.精细化管理工作中做还不够。各种文本填写不够及时和完整。

2.今年\_\_\_北加油加气的销售量不理想，未完成分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。

3.员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

六.20\_\_年的工作思路

1.加强市场占有率，积极开发新客户，努力提高销售量。

2.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。

3.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。

印度诗人泰戈尔曾经说过“果实的事业是伟大的，花的事业是甜美的，而叶的事业是平凡的。”加油站的工作就是一种平凡而艰辛的职业。在这平凡的职业中，不知不觉已过了6年多时间。“工作着是美好的”。当工作进展顺利，获得一些成功的时候，我觉得“工作着是美好的”;当克服了困难取得成功以后，我更觉得“工作着是美好的”。追求人生的完美，尽管那伴着的是千辛万苦，可我还是没有放弃我的追求。为之我付出了几乎我的全部。但是，看着加油站天天有变化，员工天天有进步，我觉得自己活得很踏实，活着很有质量。“当好主人翁，为零售做贡献”，是我的出发点和落脚点。当前，开放的市场给了我们施展本领的宽广空间，我们要在创精品油站，在数量、环境、优质服务、人员素质上多下功夫，苦练内功，全方位参与市场竞争，树立公司品牌，为企业做出更大的贡献。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找