# 石化非油品工作总结计划(汇总11篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-10-08

*石化非油品工作总结计划1电脑加油站是低销站，关停2年后于20xx年7曰30日又重新开业，开业后日销量平均为3吨，此时稍有起色，但是109国道由于修路开始封闭，造成所有的大型车辆无法通行，使站内的客户几乎全部转入北路，又因为我站无法刷卡，从而...*

**石化非油品工作总结计划1**

电脑加油站是低销站，关停2年后于20xx年7曰30日又重新开业，开业后日销量平均为3吨，此时稍有起色，但是109国道由于修路开始封闭，造成所有的大型车辆无法通行，使站内的客户几乎全部转入北路，又因为我站无法刷卡，从而导致市场陷入了死潭。持续到九月份109国道开通后，在经营部的领导与协调、全体员工积极的努力下、电脑加油站的日销量开始仅仅有条的逐步上升，为了进一步寻求新客户，我拿出“跑断腿”“磨破嘴”的耐性和韧劲。一次次上门做好工作，宣传好中石油的信誉和质量保证，终于功夫不负有心人，新客户张经理被我的真诚所打动，成为了中石油的长期客户。同时该公司的月需求量为26吨，谈有龙老客户的月需求量是50吨。在加油站全体员工的辛勤努力下，今年销售汽柴油吨，其中柴油吨，汽油吨。

**石化非油品工作总结计划2**

由于我们在安全的前提下抓好了职工的工作态度，我站的工作量也取得了很大的成绩。从XX年三月到今，我们十个月完成汽柴油销售吨，超前完成了公司制定的营业额1807吨全年任务的吨。完成了在公司倡导的创建大站的XX计划中的百分之九十四点二九七吨。这些数据表明我们加油站还是有潜力可挖的，只要领导上在工作上给予更多的帮助和支持，在硬件上满足市场的需要，相信在我们全体员工的努力下，我们会更快的跨进大站的行列。

**石化非油品工作总结计划3**

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”是亲人、是朋友的理念，在服务中做实事感到顾客。俗话说“有耕耘才会有收获”，为顾客提供帮助、顾客必然给你回报。

总之在公司领导的支持和员工的努力下，我电脑加油站工作取得了一定的成绩，但离公司领导的要求，完成下达的销售任务还差。在加油站的安全管理，优质服务和先进的加油站相比任存在一定的差距，我作为一名站长首先严格要求自己，努力学习管理加油站的先进经验，提高自身的素质。带领全体员工努力工作。在创先增优活动中学习“大庆精神”做到“三老四严”努力完成公司领导交给的各项工作。

**石化非油品工作总结计划4**

我站是XX年3月开始营运的，在上级的要求和加油站的努力下，我们一开始就一步一步做好安全教育工作，切实加强对员工安全教育工作，油站把安全工作列入第一位，加油站站长直接抓，副站长具体抓，各带班长具体分工负责实施。我们制定了详细加油站的劳动纪律和岗位制度，针对加油站的具体情况和上级的要求规定了实际的操作规程，由于我们在工作中尽职尽责，XX年我站没有发生一次事故苗头，员工没有任何违背安全操作的行为。

**石化非油品工作总结计划5**

直接面向社会，加油站作为一个企业的终端环节服务性窗口。发明精神文明、物质文明的重要前沿阵地。如何发挥“窗口”形象作用，做到平安第一，服务规范，管理有序，经营有方，站长，也是每一位员工义不容辞的责任，因为在社会主义市场经济条件下，企业的生存和发展，不只有赖于先进的科学技术，现代化管理手段，而且，还在于企业全体员工劳动潜能和创造技能的充分发挥，以及与之相适应的思想观念、精神状态、文化素质和社会心理的不时更新。未来的市场竞争，绝不是单纯的产品质量、价格的竞争，更是企业品牌，企业形象等无形资产的竞争。由此可见，员工的综合素质就显得更为重要了如何提高员工的综合素质以及迎接各种挑战，站长应考虑的重要问题。

**石化非油品工作总结计划6**

我站经常组织职工学习有关安全管理的规章制度，在保证我站安全生产的平时，对员工进行安全教育，强化员工的安全责任感，做到风险识别。把安全工作做的更主动、更积极。发现隐患及时整改，在员工脑海中牢固树立“以人为本，安全第一”的思想。把加油站的安全工作作为重中之重的工作来抓，加强安全巡检制度，检查加油站各类设备设施消防器材，人人做到“以防为主，防消结合”坚决杜绝“三违现象”使我们加油站安全运行。

**石化非油品工作总结计划7**

今年全年东站共销售液化气7974吨，月平均销售吨。在努力做好经营工作的同时，我们狠抓优质服务，努力争取客户，对进站的客户我们都尽全力做到“来有迎声、走有送声”、热情周到;对有困难的客户及时给予力所能及的帮助，以努力实现“以客户发展客户”的目的;夏天天气炎热，每天站里都准备好三四锅绿豆汤，方便远道而来的客户防暑降温解渴;冬天天气寒冷，站内24小时提供热水，让客户感受到我们的热情服务。对客户提出的建议认真采纳，争取效益，尽全力加大了液化气的销售。

进入10月份以来，乡镇及个人客户明显增多，钢瓶换检工作也随之增加，我们及时调整工作思路，在努力保优质的同时，做好了客户解释工作，在解释中，我们“动之以情、晓之以理”，细致、耐心，得到了客户的理解和认可，很多客户的钢瓶没到期都主动要求换检，进站的客户自觉按规定进行排队，站里秩序井然。

20xx年，东站根据不同市场形势和领导要求，采取灵活的工作思路和措施，较好地完成了全年经营工作任务。

**石化非油品工作总结计划8**

融洽、和谐的工作氛围是我们都希望的，也是抓好团队建设的一个重要标志。今年，东站从细节入手，在团结协作、相互支持等方面努力加强了团队建设。如：每次卸钢瓶时全站员工齐动手;下午忙的时候司机押运员主动上灌装台上帮忙为客户充气;车辆出现问题大家会齐心协力帮助司机把问题解决;在有上夜班的员工休息时，其它员工做到了关门、开门都轻手轻脚，避免打扰其休息等一个个鲜明的事例都说明了东站是一个融洽、和谐的团体。

今年以来，我站在零售部的领导下，安全上坚持预防为主、防消结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力；生产上通过齐抓共管，营造全体在岗员工关心和支持加油站优质服务工作的局面，从而切实保障我加油站安全生产和财产不受损失，向大站建设迈出了踏实的一步。

一、安全生产上下重视措施有力我站是xx年3月开始营运的，在上级的要求和加油站的努力下，我们一开始就一步一步做好安全教育工作，切实加强对员工安全教育工作，油站把安全工作列入第一位，加油站站长直接抓，副站长具体抓，各带班长具体分工负责实施。我们制定了详细加油站的劳动纪律和岗位制度，针对加油站的具体情况和上级的要求规定了实际的操作规程，由于我们在工作中尽职尽责，xx年我站没有发生一次事故苗头，员工没有任何违背安全操作的行为。

二、制度保证措施到位：1、建立安全生产领导责任制和责任追究制。由加油站站长负责，将安全生产工作列入各加油班的目标考核内容，和工资挂钩并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成安全隐患苗头的，要严肃追究带班长及直接责任人的责任。2。优质服务。加油站按照中石化规定的八部工作流程要求在岗职工，与各加油工签订责任书，明确各自的职责和义务。在工作中以老带新，对每一名到站工作的工人要求在第一时间了解八步流程的工作方法，在动作标准后方可以上岗操作。由于我们把工作做到了前面，优质的服务吸引了很多回头客，一位莆田来的客户这样说过：我从莆田到这里一路上很多加油站，我情愿多费点油也要到你们这里加，因为你们的服务让我开心。一位公司老总对我们的加油工说：在你们站加油，数量，质量我们的司机都满意，希望你们能坚持下去，保证油品的质量和数量，我们的业绩也有你们的功劳。听到客户这样的评价，我们的一个老职工这样说，值了，弯腰打车盖，听点难听话，受的委屈都扯平了。

三、生产量化，目标大站由于我们在安全的前提下抓好了职工的工作态度，我站的工作量也取得了很大的成绩。从xx年三月到今，我们十个月完成汽柴油销售1885。94吨，超前完成了公司制定的营业额1807吨全年任务的104。82吨。完成了在公司倡导的创建大站的计划中的百分之九十四点二九七吨。这些数据表明我们加油站还是有潜力可挖的，只要领导上在工作上给予更多的帮助和支持，在硬件上满足市场的需要，相信在我们全体员工的努力下，我们会更快的跨进大站的行列。

四、展望明天，更好发展在新的一年我们会在公司和零售部的领导下，狠抓安全，让每个职工明白要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力。抓好安全教育，会成为我站安全工作的基础。我们会以公司制定的安全规定为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好防范意识及使用灭火器材等安全教育，做好防盗防抢得预防工作。在生产工作中，我们会继续发扬我站良好的优质服务强项，在成绩中找差距，圆满完成上级交给的各项工作任务。

时光流逝，岁月如梭。来到加油站工作已有十年多了，我通过自己不断地学习以及经过公司多次的培训不断的成长，从最基本的加油员做起到记账员、计量员、站长。通过这些年我在加油站的各个岗位上工作对加油站业务及管理应用积累了一些经验，就如何做一个称职的站长，我也有自己的感悟、体会。

还记得在一次培训中，省公司的一位处长说过：加油站虽小，但五脏俱全，资产规模大，诸位切不可掉以轻心。确实如此，自上任站长以来我一直在思考怎么做才能最大限度的调动员工的积极性，怎么做才能超过竞争对手，怎么做才能拉近加油站与客户的关系。总之如何使我站最佳运营我总结为三个“如何”。

一、如何把员工真正凝聚到一起发挥出最大能量。

比尔、盖茨说“团队合作是企业成功的保证”。的确在这个满大路都是加油站的竞争时代，仅凭个人能力要想取得胜利是不可能的。而我作为站长就是如何带领好这个团队。在工作生活方面，我们之间虽有职位上的差异，但人格上却都是平等的。在员工面前，只是一个领头带班而已，没有什么了不得的荣耀和得意之处。在平时与员工们多沟通交流，因为员工们的积极性发挥得愈好，工作就会完成得愈出色，也让你自己获得了更多的尊重，树立了开明的形象。而聆听员工提出的建议更能体味到每个人的心境和了解工作中的情况，为准确反馈信息、调整管理方式提供了详实的依据。在布置工作任务时就会游刃有余，使各项工作更好的落实。

二、如何提升加油站销量。销售量是一个企业的命脉。

而加油站作为中石化的窗口单位，销量的好坏直接影响着我们企业的兴衰。所以我们必须想方设法来提高我站的销量。

1、保证环境、卫生和服务质量。建立卫生责任制，设立明确的标准和赏罚制度。建立三级检查机制：责任员工自查，带班长逐项检查，站长进行抽查。对主要部位、易出问题部位、或强调过的部位重点检查，抽查可以随机进行。建立员工服务测分制，与顾客互动起来，由带班长执行站长监督。

2、建立客户档案。开展客户调查，深入研究本地油品市场客户特点，对市场做出理性分析。稳固已有客户，善于发现新客户、大客户。和客户群经常进行沟通交流，增进了解、促进友情、巩固合作。根据客户的需要不断的调整销售方向。例如：中铁十二局的一支施工队用油量相当大，由于我经常与其队长交流沟通，得知施工队提前需要—20号柴油，可对于其他客户来说还用不着—20号柴油。由于其用量还没有达到专门为其调油量，我给队长提议让他带其他施工队的也来我站加油，我们就可专门为他们一个罐提前变为—20号。最终协议达成，使我站销量增加百分之二十。

3、充分发挥中国石化的品牌优势。积极发展非油品业务，由加油员向顾客推销非油品，以我站的油品业务来带动客户来便利店消费。

三、如何做好加油站的安全管理工作。

建立健全安全组织，加强班组安全管理。各个班组要设立安全员，负责督促、检查站内的安全管理措施，要建立严格的安全岗位责任制。做好消防安全设施的日常维护保养工作，并完成安全方面的日常记录，建立完善安全台帐。在规范加油站安全防范措施并抓好落实基础上，要加强加油站安全管理措施的宣传，严禁在加油站内从事可能产生火花的作业。要经常开展各种形式的安全检查，并对查出的问题要分类排队，落实责任，限期整改。

作为加油站的一名管理人员我想自己还有好多地方需要不断的学习和完善。在工作上我数十年如一日，早已把加油站的明天作为自己的事业来做，为我们企业明日的辉煌而努力

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。

容美加油站虽小，它承载的责任重大。再小的加油站它的资产都要有几百万元，都要有6、7个员工在日夜不断的为顾客提供服务。在加油站从事经营活动，就意味着我们所经营的油品和所处的环境存在着潜在的危险。没有安全，一切都是零!我在协助站长日常管理中，把安全管理排在第一位，严格按照《加油站管理规范》和巡检制度要求自己和约束员工。针对工作中出现不按操作规程办事的现象抓住不放。安全无小事，哪一次恶性事故不是由“微不足道”的小隐患积累引发的呢?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。

容美加油站是ic卡发卡站，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。及时办理各种ic卡业务，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20\_年，我将不断鞭策自己，为鹤峰片区再创辉煌做出应有的贡献。

今年以来，我站在零售部的领导下，安全上坚持预防为主、防消结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力;生产上通过齐抓共管，营造全体在岗员工关心和支持加油站优质服务工作的局面，从而切实保障我加油站安全生产和财产不受损失，向大站建设迈出了踏实的一步。

**石化非油品工作总结计划9**

新的一年我们会在公司和零售部的领导下，狠抓安全，让每个职工明白要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力。抓好安全教育，会成为我站安全工作的基础。我们会以公司制定的安全规定为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好防范意识及使用灭火器材等安全教育，做好防盗防抢得预防工作。在生产工作中，我们会继续发扬我站良好的优质服务强项，在成绩中找差距，圆满完成上级交给的各项工作任务。

今年以来，我站在零售部的领导下，安全上坚持预防为主、防消结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力;生产上通过齐抓共管，营造全体在岗员工关心和支持加油站优质服务工作的局面，从而切实保障我加油站安全生产和财产不受损失，向大站建设迈出了踏实的一步。

一、安全生产

上下重视措施有力我站是20\_年3月开始营运的，在上级的要求和加油站的努力下，我们一开始就一步一步做好安全教育工作，切实加强对员工安全教育工作，油站把安全工作列入第一位，加油站站长直接抓，副站长具体抓，各带班长具体分工负责实施。我们制定了详细加油站的劳动纪律和岗位制度，针对加油站的具体情况和上级的要求规定了实际的操作规程，由于我们在工作中尽职尽责，20\_年我站没有发生一次事故苗头，员工没有任何违背安全操作的行为。

二、制度保证措施到位：

1、建立安全生产领导责任制和责任追究制。由加油站站长负责，将安全生产工作列入各加油班的目标考核内容，和工资挂钩并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成安全隐患苗头的，要严肃追究带班长及直接责任人的责任。

2、优质服务。加油站按照中石化规定的八部工作流程要求在岗职工，与各加油工签订责任书，明确各自的职责和义务。在工作中以老带新，对每一名到站工作的工人要求在第一时间了解八步流程的工作方法，在动作标准后方可以上岗操作。由于我们把工作做到了前面，优质的服务吸引了很多回头客，一位莆田来的客户这样说过：我从莆田到这里一路上很多加油站，我情愿多费点油也要到你们这里加，因为你们的服务让我开心。一位公司老总对我们的加油工说：在你们站加油，数量，质量我们的司机都满意，希望你们能坚持下去，保证油品的质量和数量，我们的业绩也有你们的功劳。听到客户这样的评价，我们的一个老职工这样说，值了，弯腰打车盖，听点难听话，受的委屈都扯平了。

三、生产量化，目标大站

由于我们在安全的前提下抓好了职工的工作态度，我站的工作量也取得了很大的成绩。从20\_年三月到今，我们十个月完成汽柴油销售1885。94吨，超前完成了公司制定的营业额1807吨全年任务的104、82吨。完成了在公司倡导的创建大站的计划中的百分之九十四点二九七吨。这些数据表明我们加油站还是有潜力可挖的，只要领导上在工作上给予更多的帮助和支持，在硬件上满足市场的需要，相信在我们全体员工的努力下，我们会更快的跨进大站的行列。

四、展望明天，更好发展

在新的一年我们会在公司和零售部的领导下，狠抓安全，让每个职工明白要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力。抓好安全教育，会成为我站安全工作的基础。我们会以公司制定的安全规定为重点，经常性地对员工开展安全教育，特别是抓好防范意识及使用灭火器材等安全教育，做好防盗防抢得预防工作。在生产工作中，我们会继续发扬我站良好的优质服务强项，在成绩中找差距，圆满完成上级交给的各项工作任务。

认真依照以上内容强化加油站的各项管理。为加油站的壮大献上一份力量。

确保加油站的消防平安。

**石化非油品工作总结计划10**

其最终目标是提高经济效益，作为一个销售企业。追求最大利润，增强市场竞争力。确保平安的`前提下，作为销售企业的终端机构—加油站来说，站长，肩负着油品的营销和站内管理的双重任务，营销和管理的第一责任人，成败不只直接影响到公司的整体形象和公司销售既定目标的实现，同时，也影响着员工的切身利益。

20xx年7月30号电脑加油站正式开张营业。在公司领导的亲切关怀和大力支持下，以加强内部管理努力营造五型班组，在我公司举行的曾先创优活动，努力学习各项专业知识，弥补自己在加油站经营管理经验上的不足。团结广大员工努力工作，是我电脑加油站，站容、站貌、服务，以及员工的素质有了大的提高和改善，现我将一年的工作汇报如下。

**石化非油品工作总结计划11**

安全工作对于东站来讲，重要性不言而喻，因此，东站始终把安全工作作为第一要务，一是从思想上，努力提高全站人员的安全意识，逢会便讲、时刻注意互相提醒、互相监督，还积极参加公司举办的应急预案演练和消防演练，通过演练切实提高全站人员的安全意识和技能;二是从制度上，严格落实公司及上级管理部门下发的各项安全管理制度规定，严格安全的制度管理，把安全落实到日常生产工作中;三是从检查上，勤检查、重整改、杜绝隐患，坚持每两小时巡检一次，做到巡检细致、到位、准确，安检员在日常工作中注重对设备突发渗漏情况时及时处理，杜绝了各种隐患;四是从设备设施的维护保养上，重保养、重维护、重防范，做好各项安全工作及压力表、安全阀、卸车软管等定期检验工作，着重做好了防火、防盗、防雷击、防冻等安全工作。

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