# 2024年加气站上半年工作总结报告(5篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-01-22

*加气站上半年工作总结报告一一、20\_\_年目标、任务完成情况20\_\_年公司给勐拉加油站总共下达了2518吨的轻油销售任务和\_\_.38吨润滑油任务，20\_\_年勐拉加油站完成轻油销售2545.38吨，超指标27.38吨，比去年的2526.84吨增...*

**加气站上半年工作总结报告一**

一、20\_\_年目标、任务完成情况

20\_\_年公司给勐拉加油站总共下达了2518吨的轻油销售任务和\_\_.38吨润滑油任务，20\_\_年勐拉加油站完成轻油销售2545.38吨，超指标27.38吨，比去年的2526.84吨增加18.54吨，增长率为0.73%，其中93#轻油完成1633.36吨，0#柴油完成903.56吨。其中93#汽油的销售比重占总销售的64.87%，润滑油销售6.1吨，欠任务7.28吨，比去年的3.95吨增加2.15吨，增长率为35.25%。6至12月勐拉加油站发105张ic前，ic卡充值金额为1240400元，比公司下达的295万元欠1709600元，持卡比例为7.48%，比往年的持卡比例有了大幅度的提高。非油品销售主要以香烟、燃油宝和水，20\_\_年非油品销售达4\_\_71.5元，其中，燃油宝销售1560元，香烟销售399\_\_.5元，占非油品销售的96.23%，非油品销售逐年提高。

二、20\_\_年的主要工作

1、经营创收工作

1-10月份，在努力创收工作中，我们抓优质服务，努力争取客户，对进站的每一位客户我们做到了“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;对客户提出的建议认真采纳，争取效益，尽全力加大了油料的销售。

6月份开始，勐拉加油站(6月份正式发ic卡)利用发ic卡的方式来稳定老客户，同时积极发展新客户，并取得了一定成效。

10-12月份，进入油荒期间，我们及时调整工作思路，在努力保老客户的同时，积极发展新客户，做好了限量和客户解释工作，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支持，客户都按规定进行排队、限量加油，站上秩序井然，平均日销柴油1000升，较好地控制住了油品销售量。

对内，我们积极开展“比、学、赶帮超”活动，形成“在学中比、在比中帮、在帮中赶、在赶中超”的氛围，逐步把“比、学、赶、帮、超”活动引向深入。全面提高加油站服务质量和服务水平。夯实加油站基础管理，提升零售员工队伍整体素质，树立中石化品牌形象，达到以服务提升经营质量，以服务实现扩销增量，量利双赢的目的。总之，20\_\_年，我们加油站根据不同市场形势和上级要求，采取灵活的工作思路和措施，较好地完成了全年工作任务。

2、安全管理工作

安全工作对于加油站来讲，重要性不言而喻，因此，我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，还以“我要安全”“百日安全无事故”活动为契机，通过消防培训、演练等形式切实提高人员的安全意识和技能;二是从制度上，严格落实上级下发的各项安全管理制度规定，严格执行安全的制度管理，如;禁止向塑料桶加油、摩托车下车加油等;三是从检查上，勤检查、重整改、杜绝隐患，我们坚持值班站长每天检查安全，坚持站员交接班时检查安全，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;四是从设备设施的维护保养上，对设备进行“四定”管理，重保养、重维护、重防范，确保设备设施的正常运行。

3、规范管理工作

以《加油站管理规范》为蓝本，建立以检查和指标完成的考评制度，对零售指标完成情况、客户管理、油品管理、hse管理设备设施管理、员工形象等进行规范化管理。采取内部检查、公司季度检查和神秘顾客暗访相结合来考评员工。并以“加油八步法”为主要内容，规范员工的加油操作。对加油站实施标准化管理、统一规范、统一设置、提升管理水平。另外，为了进一步加强加油站的执行力，提高加油站的管理水平，在省公司的统一安排下于20\_\_年\_\_月初到江西南昌参加站长培训，为加油站的规范化管理和加油站团队建设打下坚实基础。

三、20\_\_年面临的新形势

1、优势分析

(1)、最近两年香蕉、橡胶的价格较好，勐拉地区大量扩大其产业，拉香蕉的车辆逐年增多，勐拉地区的油品需求量也逐年增多。另外，勐拉地区的摩托车、轿车逐年增多，其市场潜力较大。

(2)蛮金二级公路的修建，加大了金平地区0#柴油的需求量，积极与二级路施工方的联系、沟通成为提高加油站销售量的又一新举措。20\_\_年勐拉加油站将修建便利店，成为汽车休闲的驿站，我们可以将借此机会提高服务质量，加大油品、非油品的销售量。

(3)、我站可以依托ic卡，加大ic卡的宣传力度，结合中石化的品牌服务，提高服务水平，稳定老客户的同时积极发展新客户，对新、老客户进行动态管理，加强与客户的沟通、了解，促进加油站的油品与非油品的销售。

2、劣势分析

(1)、距离勐拉加油站3公里处的平安加油站，平安加油站平均每天的销售在20\_\_--3000升，其油价比我们低0.03元，特别对部分客户进行优惠政策(0.3元/升)，还时常搞促销活动(送水、电饭煲等)，另外，平安加油站常年搞积分活动，每加一升油为一分，当加油达到一定数量时就可以兑换相应的奖品，若加1000升油就可以兑换500元的现金，对勐拉加油站的成品油销售影响较大。

(2)、由于金水河加油站主要进中石油、中石化两家油，其油质与勐拉站没有太大的差异，加之金水河地区离勐拉也有7、8公里，致使原有金水河地区的客户流失较大，从而极大地影响了我站的成品油销售量。

(3)、由于我站地理位置的局限性，大车进出不方便，致使许多拉香蕉的大车大部分到锦丰南、北站加油，这对我站销量的提高有一定的影响。

(4)、由于勐拉加油离油库较远，还有金平至勐拉的路段正修二级路时常堵车，到20\_\_年12月正常通车，致使油品不能及时送达，93#汽油时常出现脱销现象。

四、20\_\_年新目标、新任务、新措施

20\_\_年公司下达了新的任务，公司下达指标也比往年增加许多，对加油站站长的考核力度进一步加大，轻油、非油品、零配、润滑油及加油站的管理等也成为站长的考核的对象。20\_\_年，加油站的经营管理任重而道远。

面对20\_\_年新任务、新目标，我们将采取新措施：

(1)加强面对市场竞争，不依靠价格战，而要细分用户群体，实行差异化营销，针对今年公司下达的经营指标，将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。

(2)强化服务意识，提升营销服务质量，面对20\_\_年的严峻形势，我们一如既往地执行“服务管理年”的策略，以服务带动销售靠管理创造效益。

(3)追踪对手动态加强自身竞争实力对于内部管理，作到请进来，走出去。认真市场分析，密切跟踪市场动态，盯市场、盯销售、盯资源运输，提高ic卡卡消费比例，扩大长城润滑油及非油品的销售。

(4)注重团队建设，充分发挥每个成员的积极性，才能。群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”两者紧密结合，确保20\_\_年公司下达各项经营指标的顺利完成。

日月如梭，无论收获多与少，是喜还是忧，20\_\_年的页章已经翻过去了。驻足岁末，凝望20\_\_年，新年的洪钟即将敲响，又一个新的年轮即将开始运转，满怀期望地酝酿新的筹划。

**加气站上半年工作总结报告二**

份有限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，在广东湛江石油分公司南亭加油站全体员工的积极配合下，南亭加油站在站容站貌、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。今年南亭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，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。

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，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(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，对未位者进行教育，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穿贯到日常的工作中，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。

2、企业发展不是一个人的事，只要我们南亭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。

**加气站上半年工作总结报告三**

又一个月过去了，感觉时间飞逝般的告别了金秋十月，泰莱片区在十月份做了以下工作：

一、10月份的主要经营管理工作：

1、经营情况：

10月份各加油站销售情况：三站10月份销售93#汽油60吨，97#汽油39.2吨，柴油322.8吨;中海站销售汽油3.7吨，柴油

4.3吨(因前期停业整顿，10月x日开始营业);十一站因修路一直在停业中。

2、管理情况：

泰莱片区在十月份积极配合公司领导协调各级关系，使中海站于10月x日重新营业。

因三站地理位置的特殊性，国庆期间汽油销量大增，三站狠抓优质服务工作，能在最短的时间内给客户加注油品，缩短了客户的等待时间。

二、安全管理工作：

为保障国庆期间各加油站的安全，片区经理及业务主管增加巡站次数，及时了解一线经营情况，发现问题迅速解决，为各项优质服务的顺利实施排除困难，并实行不定期检查及夜间抽查，杜绝了脱岗、睡岗现象的发生。

三、11月份的工作打算：

1、做好员工思想工作，加强员工培训工作

2、端正服务态度，提升服务形象，提高服务水平，以较好的油品质量和优质的服务态度增加客户满意度，尽最大努力留住老客户，增加新客户。

3、及时考察了解市场动向，掌握市场行情，准确掌握当前市场动态，积极抢抓机遇，适时调整油品的销售策略，提升各加油站销量。

4、安全方面，我们要严格执行各项安全规章制度，不断加强员工的安全防范意识，坚决杜绝各类事故的发生。

**加气站上半年工作总结报告四**

为进一步规范我县成品油市场秩序，打击非法经营活动，确保成品油市场的运营安全。11月1日至11月15日，由县商务局牵头，联合加油站整治工作领导小组各成员单位、各街道、乡镇配合，对全县各非法加油站(点)和存在安全隐患的站点进行集中整治。现将本次活动的有关情况总结如下：

一、加强领导，制订成品油市场专项整治工作方案。

为确保专项整治的效果，我县成立了以分管商务工作的副县长为组长，以联系商务工作的政府办副主任为副组长，以商务局、工商局、公安局、质监局、安监局、税务局、消防大队、中石化\_\_分公司、各街道、乡镇政府为成员单位的加油站整治工作领导小组。明确了整治活动的指导思想、整治目标、整治内容、各成员单位的具体职责、方法步骤及工作要求，从而为本次活动的顺利进行打下了坚实的基础。

二、组织联合执法，确保这次活动取得真正实效。

11月1日至11月15日加油站整治工作领导小组各成员单位、各街道、乡镇等部门组成的联合执法队伍对全县的非法加油站点，实施打击取缔。此次专项行动共下发整改通知书6份，对浩塘镇满满非法加油站点、舂陵江镇张国庆非法具加油站、方元镇燕塘村王寒冰非法加油点、太和镇曹国伟非法加油站点、洋市镇东成雷大军非法加油站、东成邓小春非法加油站实施了关闭或取缔;对非法提供散油的经营户进行了严厉的批评教育;对合法的加油站进行了安全指导。

通过这一阶段的打击非法加油站(点)的专项整治行动，彻底取缔了不符合安全生产条件，无证无照经营的非法加油站(点)，从根本上规范了成品市场秩序，消除了成品油市场经营的安全隐患问题，创造了公平竞争和安全有序的成品油经营秩序，使我县成品油市场的安全形势得到了进一步的改善。

三、存在的现象和问题

1、已取得商务部门的加油站建站批复但尚未取得其他部门的工商前置许可的加油站。如樟木村的胡汉武加油站、桥市的架栅加油站、青兰的邓国田加油站都已在营业。由于各个部门的办证时间周期长，有时一个部门的证办下来就要1、2年，每年整治只能下发停业整改通知书。

2、无证无照，非法储存、销售柴油行为的加油站点加油站设施屡拆屡装。浩塘镇满满非法加油站点、舂陵江镇张国庆非法具加油站、方元镇燕塘村王寒冰非法加油点、太和镇曹国伟非法加油站点、洋市镇东成雷大军非法加油站、东成邓小春非法加油站。这些非法加油站点无任何手续，有的点就建在人口密集的居民区，生活区与加油区混在一起，存在极大的安全隐患。且关停一次、整治一次，即使每次拆除加油站设施，可等整治组走后又死灰复燃，依然我行我素。

3、因道路改道搬迁新建的加油站未经许可擅自建站。如莲塘供销加油站，未到商务部门申报备案就在新路上建站。

4、企业改制，历史遗留问题加油站。城南加油站、接官亭加油站由于当时石油公司分家产生的权属纠纷而未能取得有关部门的证照，从20\_\_年至今一直未能得到妥善解决。20\_\_年以前城区外建设的加油站用地基本上都是划拨用地，没有通过规划部门，建议规划部门给予补办手续。

**加气站上半年工作总结报告五**

一年来\_\_加油站在\_\_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\_\_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20\_\_年，\_\_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。

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。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\_\_路加油站和\_\_北路加油加气站合并的第一年，而我站最大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。

\_\_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\_\_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\_\_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。

20\_\_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，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。

三、安全管理：

今年\_\_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。

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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！