# 最新加油站年度工作总结汇报 加油站工作汇报内容(大全七篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-07-24

*加油站年度工作总结汇报 加油站工作汇报内容一一、政治素养有了很大提高近半年的工作历程，使我从一名学生转变为一名具有一定的政治素养和工作技能的\_\_员工，在这个过程中通过参加省公司的集中培训，通过学习遵守员工守则，使我初步了解了作为一名合格的新...*

**加油站年度工作总结汇报 加油站工作汇报内容一**

一、政治素养有了很大提高

近半年的工作历程，使我从一名学生转变为一名具有一定的政治素养和工作技能的\_\_员工，在这个过程中通过参加省公司的集中培训，通过学习遵守员工守则，使我初步了解了作为一名合格的新时代的员工所应该具备的基本的政治素养和道德情操，知道了集团公司“发展企业、回报股东、奉献社会、造福员工”的企业目标。特别是耳闻目睹了许多优秀员工的先进思想先进事迹，给了我深刻的启发和教育。他们所表现出来的爱岗敬业精神，焕发出来的工作热情，都给我树立了榜样，使我更加珍惜员工的光荣称号。增加了我忠诚石化事业，努力践行核心价值理念的自觉性。

二、基本完成了领导赋予的各项工作任务

自调入零管部后，领导赋予我的主要工作是：零售经营分析、非油品经营分析、非油品销售报表、非油品月报、周报、简报以及神秘客户检查反馈问题的上报工作，销售竞赛评先上报和领导交办的其他工作事宜。在领导和同事们的指导和帮助下，通过个人的努力，我初步掌握了这些工作的基本技能，在工作中，我注意向老同志学习，做到不懂就问，虚心求教自担负工作以来我按时间、有质量的完成了任务，及时准确汇总上报各类分析和报表，注意收集资料，细心分析。在领导的安排下参加了许多对自己工作能力有帮助，能提高的活动，比如随同领导对公司辖区内各片区加油站夜查、巡查和督查工作。先后两次参加省公司有关非油品后台系统的培训和电子帐表的培训，使我的基本工作技能得到一定的拓展和提高。

三、几个需要努力的方面

20\_\_年来，虽然收获很大，同时也明显的感觉到自己还存在着许多需要改进和努力的方面：

一是要继续加强学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献的自觉性，而且处处用新时代的员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟；

二是要加强工作技能的学习，特别是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们有熟练符合市场要求的业务技能。就目前自己而言，参加工作的时间还很短，工作的熟练程度还有待提高，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。但是我相信有志者事竟成，在领导和同事们的指导和帮助下，我有决心有信心通过个人努力在业务技能方面百尺竿头，更进一步；

三是要注意虚心求教，我毕竟工作历程很短，经验不足，但是科里的所有同事都是我的良师益友，我恳切的希望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐；

四是增强团结和协作观念，团结就是力量，协作就有活力，我们零管部是一个大家庭，是一个有机的整体，我虽然年轻是个新人，我应该自觉加强协作精神，主动配合同事完成工作任务。

回顾近半年的工作，我觉得有许多值得深思和总结的地方，但是由于自己工作经验较少，总结的还不够全面，请领导给与批评指正。

**加油站年度工作总结汇报 加油站工作汇报内容二**

一、销量

1、本年销量、与上年相比增减量、年度计划完成率。（截至20\_\_年x月）7120\_\_年1-10月底截至共完成成品油634.68吨其中柴油224.099吨，汽油410.58吨，本年计划完成960吨，还有11.12月销售占时没有，所以完成率只有66.11%，20\_\_年整年完成515.073吨其中柴油213.498吨。汽油301.575吨。

2、单站日均销量。月度最高与最低销量，原因分析。

平均每天完成2.1吨，最高完成月7月份（柴油打桶），最底完成1月份（春节）。

3、本年非油销售情况、与上年相比增减量、年度计划完成率。（截至20\_\_年x月）。

20\_\_完成39254.20元，主要是本年1-10月销售，20\_\_年润滑油销售完成8400元，20\_\_年度计划420\_\_完成率93.46%。

二、客户维护情况

1、全国卡（或者是浙江ic卡）客户数量

20\_\_年1-10全国卡5张

2、与去年客户数量相比，增加或流失，请分析原因。

3、20\_\_年1-10月浙江ic卡全国卡客户累计数5户。与20\_\_年相比下降了30户左右。主要原因是周边社会型加油站以降价为主要的促销手段以及申嘉湖高速的惯通，造成部分客户的流失。（全国卡无冲值机客户认为不方便）.10月以来，在公司开展的“大干三个月，苦战到年底，争取完成各项销售任务”的活动以来，在加油站全体员工的共同努力下争取完成各项销售任务

三、本年度完成的工作（运营安全、现场培训、计质量、内控执行）

运营安全：执行良好，没有发生重大事件，以及其它设备事故，跑冒混油为零等等。

加油站始终贯彻“安全第一，预防为主”的工作方针，每周进行一次安全、生产工作会议，通过学习使每个员工都能够了解公司的工作精神和各项制度，了解公司hse的各项目标，进一步使员工对公司的企业文化加深了解。根据本站实际情况学习初期火灾的扑救，以及油罐.配电间。毗邻单位着火的应急预案演练，加油13步曲，设备保养，岗位职责，顾客投诉处理，防雷防台演练，防抢防盗演练，加错油品演练等。使员工了解火灾的扑救方法，了解灭火器的使用方法，了解灭火预案的各个步骤和岗位划分，使每个员工增加了对消防预案的了解计质量。

没有发生顾客因为油品质量和数量投诉，一切计量设备属于完好，并且使用正常。

四、加油站存在的问题及解决建议

1、加油站员工生活条件比较艰苦，硬件设施比较差。

2、加油站场地下水沟堵塞比较严重需整改。

3、油罐操作井容易渗水需要整改。

五、下年度工作计划（销售任务、运营安全、现场培训、计质量、内控执行）

销售任务：

争取每月成品油80吨，便利店3500元，了解加油站周边的顾客需求量。

运营安全：

做到没有发生人身伤亡事件，重大质量，交通，火灾事故为零，没有发生设备事故，跑冒混油，加错油事故。

现场培训：

提升加油规范化服务完善加油13步曲，，加强员工应知应会及应急预案的演练。

**加油站年度工作总结汇报 加油站工作汇报内容三**

我叫\_\_，现任油站站长工作，在20\_\_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。

一、加强学习，注重思想和业务素质提高：

自从20\_\_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，

二、尽职，尽责，努力工作：

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20\_\_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。

三、团结、融洽和谐

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：\_\_月\_\_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\_\_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。

四、自己对20\_\_年的工作计划和打算，

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。

五、另外我还有许多不足之处及努力方向。

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\"上下同心，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！

**加油站年度工作总结汇报 加油站工作汇报内容四**

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

**加油站年度工作总结汇报 加油站工作汇报内容五**

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\_\_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，\_\_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\_\_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。

**加油站年度工作总结汇报 加油站工作汇报内容六**

为了做好成品油安全生产工作，我局于20\_\_年8月中旬安排两个小组分别对全市加油站点进行了全面检查。为进一步贯彻落实《关于做好全市油库及加油站安全管理专项检查的通知》（怀商发[20\_\_]45号）文件精神，10月中旬我局再次组织相关人员对辖区内成品油企业进行了抽查，现将安全管理专项检查情况总结如下：

一、组织保障情况。

我局领导高度重视成品油安全生产工作，成立了专项检查领导小组，制订了周详的工作方案并要求分管领导在此段时间重点抓该项工作。9月23日，向有关成品油经营企业下发了《关于开展全市加油站安全管理专项检查的通知》，明确了检查目的、方式、方法、时间安排、范围和内容。

二、专项检查情况。

根据要求，辖区内各加油站点于9月24日至10月3日进行自检自查，并上报自查评估报告；10月6日至10日我局对照怀商发[20\_\_]45号文件规定事项到各加油站点进行全面检查。两次专项检查共出动执法人员30人次，第一次并全面检查，共检查加油站点33家，第二次专门抽查加油站5家。

三、存在问题分析。

检查中发现，中石油和中石化所属加油站各项规章制度较为完善，社会加油站安全管理规章制度基本完善，但部分加油站成品油购、销、存管理制度和帐表缺项较多。在第一次执法检查中发现有些加油站存在购销假冒伪劣成品油的现象，情节严重的如岩垅乡、托口镇、雪峰镇三个加油站因销售劣质油品已被公安部门立安查处，现正在处理中。

在第二次检查过程中存在问题主要有：一是加油站点没有在显著位置设置投诉信箱及行政主管部门投诉电话；二是部分加油站巡检查记录不完整；三是个别加油站点摩托车加油未按规定规范操作；四是有些柴油零售点没有健全安全、消防等方面的规章制度；五是部分加油站点没有健全成品油购、销、存和出入库台账和保留证明成品油来源、销售去向的凭证、票据。检查中对问题严重的加油站并下发了整改通知书，要求在规定的时间内务必完成整改工作。

通过此次专项检查，进一步规范了企业经营管理行为，全面排查治理安全隐患，对存在的问题及时督促整改，对健全各项规章制度，严格执行安全规程和标准，做好安全防范工作，有效遏制各类安全生产事故的发生，起到了积极的促进作用。

**加油站年度工作总结汇报 加油站工作汇报内容七**

历史飞快的翻过了20\_\_年这一页，不知不觉20\_\_年即将悄然到来，在此我要衷心的感谢领导以及我站全体员工在这一年对我在工作上的支持和鼓励。20\_\_年对于我来说是具有纪念意义的一年，在这一年我成为了世纪加油站的站长，也是我第一次走上站长的工作岗位。回顾这一年可谓经历颇多，感受颇深！平时忙忙碌碌的工作，总是空不出时间来总结工作，年底了，静下心来总结一下今年在各个方面的表现，并为20\_\_年的工作做一个初步的计划和打算。

工作方面，今年的工作可以用“五彩缤纷”来形容，这是我自20\_\_年进加油站工作以来经历最多的一年。年初的开展“比学干帮超”活动、年中的油站新形象改造以及年末的柴油保供大战，这些都是以往从来没有碰到过的。在加油站经营方面，我能够按照领导制定的计划稳步进行，截止12月15日共完成成品油销售3145.62吨，完成全年指标的74.89%（7月、8月新形象改造停业），ic卡持卡比例为17.37%，柴油小额配送14.672吨，非油品销售1175694.76元，其中燃油宝销售2151瓶。燃油宝销售一直是我站的传统优势项目，月均销售100瓶左右。我深知推销燃油宝的重要性，在平时的工作及例会中对员工反复强调，让员工在潜意识中形成“我要推销燃油宝”的观念。合理优化班组的配比，使每个班组中都有推销水平高的员工，将点扩散成面，争取不漏掉任何一个潜在客户，也让班与班之间产生一种良性的竞争。有的新员工可能羞于开口推销，这个时候我就耐心的向其解释燃油宝的特性，反复的举一些成功的推销案例，并要求其对我模拟演练推销过程，帮助她迈开第一步。作为一座自助加油站，ic卡的持卡比例一直上不去，这对我们来说是个老大难问题。在领导的指导下我站自9月开始调整为半自助加油站，自助加油的价格优势一下子明显了起来。我紧紧抓住这次调整的机会，发动每一名员工在加油的过程中去推销加油ic卡，耐心的教驾驶员使用ic卡加油，让客户逐步养成自助加油的观念，如今我站的持卡消费比例达到了28.28%。

学习方面，所谓活到老学到老，站长这一多面手的岗位要接触的知识面颇多，我仅靠学校里学到的那点知识是远远不够用的。20\_\_年既可以说是是工作的一年也可以说是学习的一年。在单位的组织下我参加了浙江石油站长资格培训、危化品从业资格培训、安全责任人培训、计量员培训、应急预案演练培训等等。这是知识的累积也是阅历的增长，在此我由衷的感谢公司领导给予我的这些学习机会。然后我个人也参加了函授专升本的学习，利用周末时间充电，提升自我价值，明年就能取得毕业证书。在平时我也经常阅读有关加油站行业的书籍、报刊和内部参考资料，系统的了解加油站。

生活方面，既与员工相处上，回顾一年来的时光，我可以很负责的说我履行了竞聘站长时向领导所保证的承诺。平时愿意多花心思去了解每一名员工的实际情况，工作上、生活上、心情上等。积极的去将加油站营造成一个和谐的氛围，和员工都成为朋友，让员工觉得加油站就是个大家庭。公平对待每名员工，为大家树立榜样，将员工们凝聚在一起。

这一年来我也存在了或多或少的不足，对待工作还不够积极，在很多时候缺少激情，不够主动。担任站长一年的我在经验方面还欠缺不足，我应该更主动的去适应站长这个角色。在今后要多去些优秀加油站走走看看，向优秀站长取取经，希望自己能加快脚步向他们看齐。

明年加油站的非油品销售还要提高，将品种多样化、布局合理化，争取将副食品的销售业绩也搞上去。依旧要发展ic卡业务，想办法把持卡比例再提高一个档次。熟悉掌握加油站内各设备的运用以及维护，特别是在加油机的维护保养方面。加强加油站的内控管理，完善加油站的各项制度。

即将到来的20\_\_年又是崭新的一年，我斗志满满，希望能在世纪加油站站长这个岗位上发光发热，也再次感谢一直以来支持和鼓励我的领导和同事们。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找