

石油销售工作总结 (精选4篇)

篇1：石油销售工作总结

近年来,**销售分公司围绕创新、管理、信誉、品牌、服务入手夯实根基,以市场为导向,以体系管理为基础,以责任落实和现场管理为重点,在复杂的市场竞争中实现了销售总量、零售量、利润、员工收入等方面的健康发展,先后荣获了省公司先进单位、**市文明单位、**市突出贡献单位等荣誉称号。今年,是吉林销售跨越式发展的重要一年。年初,省公司新一届领导班子提出了"干一流工作、创一流企业、做一流贡献"新的工作目标,力求在销量、管理等方面实现新的突破。**分公司结合实际认真贯彻省公司这一新的工作思路,创造性地开展工作,取得了新的成绩,实现了公司在高起点上的新跨越。抓基层,建设过硬员工队伍过硬的员工队伍素质是企业高效运作的保障。

今年初,公司提出了工作规范、管理力强、执行力强、创效力强的基层建设标准,开展以"工作创新奖"为主要内容的特色活动,按照省公司制定的"40+4"学习制度和"8+1"学习方式启己动手编写宣传提纲,利用工作会议、集训等多种形式培训员工,教育员工学以立德、学以增智、学以致用,着力打造过硬员工队伍。同时,这个公司以"教育、督导、学习"为三个着力点,坚持"两看、三查、一提问"的工作方法,公司领导和有关部门经常深入销售一线,看职工思想情绪、看现场文明规范;查安全措施、查组织措施的落实、查现场工作是否按规定动作执行;提问员工相关业务知识。经过一个季度的强化,**公司从机关到基层,从班组到员工呈现了浓厚的学习氛围各个争当文明班组、人人争做销售能手,员工队伍整体素质明显提升。9月份,在省公司举行的岗位技术比武中,公司夺得了团体第三名的好成绩。抓管理,提升公司经营水平**分公司以财务信息系统为平台,财务会计为基础,预算管理为手段,资产效益管理为目标,资金管理为核心,内控建设为主线的财务管理体系,加强财务队伍建设,努力提高财务员工综合素质,提升财务管理水平。实现了财务工作由记账、算账型向管理分析型的转变,为管理决策提供了可靠依据。到10月末,**分公司完成了全年XX万元的考核利润指标。同时,压缩费用、挖潜增效、吨油现金营销成本等全部控制在预算范围之内。

从制度管理向文化管理迈进,是**分公司安全管理的一个特色。在"安全环保年"活动中,这个公司以班组达标活动为载体,强化安全教育,积极营造安全文化氛围。分公司结合传统有效的安全管理经验,强化岗位练兵,组织编写了班组员工应知应会读本、班组达标标准汇编、"三违"案例剖析等安全教育系列读本发给员工,使员工们全面掌握操作规程、作业程序、工艺流程、岗位风险识别、应急程序及安全技能知识等内容。落实安全责任制,坚持安全管理监督检查,开展春防、防汛、秋防、冬防全区安全环保大检查,规避安全风险,

篇2：石油销售工作总结

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、***年工作回顾

年我们按照分公司的整体工作目标和工作要求，紧紧围绕市场营销这个核心业务，大力实施科学管理，完善企业管理体制，转变发展观念，创新发展模式，提升发展质量。在油品、非油品销售，安全生产，员工队伍建设，企业文化建设等方面做了大量的工作，提升了企业的发展水平，企业核心竞争力显著增强，特别是在去年受金融危机的影响，全省销售形势异常严峻，***分公司整体销量全面下滑的情况下，全体员工能够与公司保持高度一致，干部、员工齐心协力，共渡难关，全面较好的完成了各项工作任务，保持了强劲有力的发展态势。展示了***人克难制胜、勇于进取的精神面貌；展示了***片区追求卓越，奋力争先的企业气质。现将***年工作情况总结如下：

（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

1、面对今年金融危机给销售工作带来的巨大冲击和整体销售形势下滑的严峻局面，***片区适时出台了《***片区销售奖惩办法》，与员工的工资奖金挂钩，掀起了全员抓销售、全员跑销售的热潮。今年上半年，***片区取得了油品销售总量、油品零售量、非油品销售额和润滑油销售量四项指标排名***公司第一位的好成绩

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，此项工程每天的用水量至少***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X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X%。

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。

5、加强了计质量管理，特别是在其他片区个别加油站违纪问题发生后，我们对每台加油机、每个油罐、每次调价

篇3：石油销售工作总结

20x年一年来，中石油仲景销售分公司围绕创新、管理、信誉、品牌、服务入手夯实根基，以市场为导向，以体系管理为基础，以责任落实和现场管理为重点，在复杂的市场竞争中实现了销售总量、零售量、利润、员工收入等方面的健康发展，先后荣获了省公司先进单位、仲景市文明单位、仲景市突出贡献单位等荣誉称号。

20x年，是中石油仲景销售跨越式发展的重要一年。年初，省公司新-H届领导班子提出了"干工作、创X企业、做贡献"新的工作目标，力求在销量、管理等方面实现新的突破。仲景分公司结合实际认真贯彻省公司这一新的工作思路，创造性地开展工作，取得了新的成绩，实现了公司在高起点上的新跨越。

一、抓基层，建设过硬员工队伍

过硬的员工队伍素质是企业高效运作的保障。今年初，公司提出了工作规范、管理力强、执行力强、创效力强的基层建设标准，开展以"工作创新奖"为主要内容的特色活动，按照省公司制定的"40+4"学习制度和"8+1"学习方式，自己动手编写宣传提纲，利用工作会议、集训等多种形式培训员工，教育员工学以立德、学以增智、学以致用，着力打造过硬员工队伍。同时，这个公司以"教育、督导学习"为三个着力点，坚持"两看、三查、一提问"的工作方法，公司领导 and 有关部门经常深入销售一线，看职工思想情绪、看现场文明规范；查安全措施、查组织措施的落实、查现场工作是否按规定动作执行；提问员工相关业务知识。经过一个季度的强化，仲景公司从机关到基层，从班组到员工呈现了浓厚的学习氛围，各个争当文明班组、人人争做销售能手，员工队伍整体素质明显提升。

9月份，在省公司举行的岗位技术比武中，公司夺得了团体第三名的好成绩。

二、抓管理，提升公司经营水平

中石油仲景分公司以财务信息系统为平台，财务会计为基础，预算管理为手段，资产效益管理为目标，资金管理为核心，内控建设为主线的财务管理体系，加强财务队伍建设，努力提高财务员工综合素质，提升财务管理水平。实现了财务工作由记账、算账型向管理分析型的转变，为管理决策提供了可靠依据。到10月末，仲景分公司完成了全年5436万元的考核利润指标。同时，压缩费用、挖潜增效、吨油现金营销成本等全部控制在预算范围之内。从制度管理向

文化管理迈进，是中石油仲景分公司安全管理的一个特色。在“安全环保年”活动中，这个公司以班组达标活动为载体，强化安全教育，积极营造安全文化氛围。分公司结合传统有效的安全管理经验，强化岗位练兵，组织编写了班组员工应知应会读本、班组达标标准汇编、“三违”案例剖析等安全教育系列读本发给员工，使员工们全面掌握操作规程、作业工序、工艺流程、岗位风险识别、应急程序及安全技能知识等内容。落实安全责任制，坚持安全管理监督检查，开展春防、防汛、秋防、冬防全区安全环保大检查，规避安全风险，为实现200X年安全管理零事故目标打下了基础。

三、抓发展，力争销售创新突破

今年以来，中石油仲景分公司领导班子把发展作为要务，在销售上坚持提前谋划、上下联动，科学分析市场，合理把握库存，严格按照市场规律办事。春耕时节，分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，中石油仲景分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，对重点工程客户实行“关键客户管理责任制”，实施“点对点”竞争策略，销售有了新的突破，截至11月末，中石油仲景分公司共销售成品油XX万吨，完成全年计划的XX%，其中零售成品油XX万吨，完成全年计划的XX%。

四、抓文化，构建和谐发展氛围

中石油仲景分公司连续多年注重企业文化建设，分公司把推进企业文化建设与构建和谐发展结合起来，重点在学习力、沟通力、和力、凝聚力、管理力、执行力、活动力和创新力上下功夫。

分公司充分利用板报、网页和各种媒体不断拓宽教育阵地，积极开展不同主题、不同形式的企业文化活动，营造和烘托向先进典型学习的浓厚氛围，使先进典型的示范引导作用得到了有效的发挥。在理论学习的基础上，紧密结合实际，充分利用“劳动节”、“党的生日”、“国庆节”等特殊节日，先后组织开展了“展先锋风采、树模范形象”，“立足岗位做贡献、管理增效当先锋”等立功竞赛活动。

中石油仲景分公司通过开展各种活动吸引和鼓舞了越来越多的员工以更大的热情投身到工作中，凝聚了员工队伍，调动了各方面的积极性，构建了和谐发展的良好氛围。

篇4：石油销售工作总结

尊敬的各位领导：

根据市公司一届九次职工代表大会的主导思想，按照省公司王总3月6日现场调研会议上的指示精神，按照市公司黄总工作总结的核心宗旨，中燃公司结合本单位的具体情况，落实职代

会的主导思想，认真执行省公司王总在现场调研会上提出的“七点要求”，抓好市公司黄总在工作总结中提出的6项转变，现将中燃公司贯彻实施此次工作会议的情况汇报如下：

一、落实会议精神力拓市场转变销售理念

3月9日，中燃公司召开了新领导班子会议，落实职代会的主导思想，针对3月6日省公司王总现场调研会议的重要指示精神及黄总工作总结进行了认真分析和学习，并对中燃公司的工作进行了研究，将领导班子分工细化。会上还分别与鸭绿江站和联合路站签订了业绩承包合同和安全管理、治安综合治理目标责任状。09年市场销售形势急转直下，09年1-3月份中燃公司油品销量为XX吨，08年1-3月份油品销量为XX吨；与08年1-2月份相比减少XX吨；09年1-2份液化气销量为XX吨，08年1-2月份液化气销量为XX吨，与08年1-2月份相比增加XX吨，2月27至3月15日油品销量XX吨，与08年同期相比减少XX吨；2月27至3月15日液化气销量为XX吨，与08年同期相比增加XX吨，连续三个月油品销量下降其原因是多方面的，中石化油价持续偏低，被周边个体加油站侵蚀笼络走了一些社会车辆，面对严峻的市场形势，我们集思广益，勇拓市场，把工作的中心转变到销售上来，转变观念，从过去的“等、靠、要”，到现在的“走出去，请进来”我们本着创新发展的思路，用新举措、新办法破解难题，推动工作，迎难而上，开发新用户，留住老用户，在新班子接手短短半个月的时间里就相继开发了两个新用户，合计每月用量X吨；公交线路由原来的X条增至X条。新领导班子上任以来针对油品的销售做了大量的工作，为了更好的“上销量，保增长”充分利用3台配送罐车，除了给公交线路送油外，还相继开发了钢材市场、新开工建设工地，运送土石方的户外车队等外送新户，增加了成品油的销量。

在不同“价”市场竞争的热战时期，转变服务理念是赢得顾客、“上销量，保增长”的根本。我公司以“我为人人，人人为我”的服务理念，从大处着眼，小处着手，将个性化、亲情服务灌输到每一位员工的心中。真正做到顾客至上，在做好微笑服务、来有迎声、走有送声的同时，实行“加油十三步曲”、“收银六步曲”，做到善于引导消费，为顾客提供高质量的服务，形成加油站和顾客的良性互动。

二、加强对企业的管理力度，将“转变”体现在企业管理的方方面面。

1.坚持不懈地抓好储运安全工作：以教育为本，文修武练，提高全员安全意识和战斗力。贯彻“确保安全的责任”和“谁管谁负责、谁干谁负责”的原则，加油站经理是安全管理第一责任人，新班子上任，狠抓安全工作，提高员工的安全认识、反“三违”，培训员工专业技能、领导班子带头定期夜查，严抓脱岗，睡岗，漏岗现象、严格执行六大禁令，奖惩严明。以两个站为重点，做好安全设施的维护保养和监督检查；二月末三月初，我们对加油站的所有设备逐阀门，逐法兰，逐焊口检查维护一遍，对压力表和安全阀按照压力容器规定的时间进行校验

，对所有管线阀门进行保养粉刷;对已经老化部件及时更换和维修，保证管路、电路，接地线均完好无损，设备设施安全运行。强化巡检制度，做到每天有检查，时时有记录，发现问题及时排除。由于公交线路的增多，联合路加油站每个柴油罐储量仅为10立，储存方面出现了很大的缺口，新班子接手后，对这一情况作了全面及时地了解，研究决定调换油品储存的种类，以解不时之需。

2.强化制度的执行力、提高管理水平：管理是企业各项工作的基础，也是加油站工作的主要内涵。09年市公司制定了新的经营目标管理项目考核办法，以此为依据中燃公司制定了新的考核方案，实行三级考核制度。新领导班子接管后，按每个工作岗位细化得分标准，结合实际，兑现每个管理人员及员工的薪酬。执行新的hse标准，强化内控管理，严明财务资金制度，缩减费用开支，明确费用的流向，对各项资金实行专人专责，多人监督制，打破集中管理的模式，避免一人多管多责的财务制度，着力控制用工总量，本着“只减不增，用少人，用能人，见效益”的原则，减少企业用工总量。与此同时我们强化建立员工激励机制，正在开展中燃公司“上销量，保增长强基础促发展”的劳动竞赛，“比服务、比销量、看成绩”为活动宗旨，提高员工的忧患意识与竞争危机意识。为了提高一线员工的专业技能，参加了技术监督局举办的上岗培训，有39人通过考试并取得了上岗证。

3.加强企业员工的思想建设，学习实践科学发展观，促和谐维稳定：组织党员、在职员工认真学习科学发展观，把握住科学发展观的实践特征，在学习中推动实践，在实践中发现问题，深化认识，有效开展实际工作，公司新班子成员按照“严、细、实”的管理理念，深入开展思想政治建设，兢兢业业的实践着，经常走到一线去，有事和下面商量办，对

每个经营活动细节都了如指掌。爱护员工关心员工，从点滴做起，做到员工有事必问，有病必访，为员工解决实际问题。09年是经济建设的关口，也是国家稳定发展的关键年，两会期间，公司员工的思想稳定工作显得尤为重要，保持零上访率，综合治理达标也是09年工作考核的一部分，我们要做好企业员工的思想工作，坚持党的领导，坚持党风廉政建设，把工作做到实处，促和谐维稳定，提升员工的素质，强化企业的凝聚力战斗力，为打好09年的销售战役奠定坚实的思想基础。

三、需要公司研究解决的问题

1.我公司两加油站外墙及营业室内需要粉刷，外墙体有多处已破损，鸭绿江站内蓄水池外墙体大面积脱落，影响站容，急需要资金全面粉刷并修补。两站加油岛需要安装防撞柱，避免进站车辆刮碰加油机。

2.由于加气设备已经运行了六年多，加气机以及一些附属设备已经到使用年限，使用上存在诸多安全隐患急需更换一些设备，望公司在费用指标上给予照顾。