

石油销售分公司工作总结 (精选3篇)

篇1：石油销售分公司工作总结

20年我部按照省公司和分公司的要求，紧紧围绕全年零售量万吨的经营任务，积极开展了加油站的日常管理和督查、加油站节能降耗、职业技能竞赛和技术比武、“整脏治乱”、数质量管理、加油站改造、小型加油站的改革、ic卡规范管理工作，具体汇报如下：

一、2006年各项工作开展情况：

1、各项经营管理指标的完成情况

截至十月累计完成零售量吨，其中汽油吨，柴油吨，煤油吨，润滑油吨，与去年同期相比，总量增加了吨，增幅为X%。完成年计划的X%，超进度X吨)。其中高标号零售量X吨，占汽油总销量的X%。

2、加油站日常管理和督查

为加强加油站的管理，我部重新调整了督查队伍，增设部份me和加油站站长为督查员，组织了多次的加油站检查和督查。每星期都安排零售部人员下站检查和督促。1至10月下站检查四十余次，检查了在营的座加油站。并分别在4月、7月、10月组织了3次专项督查：即“优质服务员”督查、“节能降耗”督查、“国庆节”督查。特别是“国庆节”期间，分公司分成四个组，由我部牵头，安全数质量基建部、财务部、财务部共X名人员参加，对在营的座加油站进行了全面督查，共查出加油站软件不规范问题X个，违规操作问题X个，硬件问题X个，并下发了整改意见书。

3、节能降耗工作

各加油站都建立了节能降耗“一站一案”。通过“一站一案”的建立，我部对加油站的用水、用电进一步细化管理，要求各站根据自身实际情况建立对生产和生活用电的操作流程，节约每一度电、每一滴水、每一张纸。各加油站从加油站经理到员工逐步树立了“节能降耗”的意识。

4、“整脏治乱”工作

我部要求所有加油站将“整脏治乱”作为日常工作，并组织人员多次到加油站督促、检查。对高速公路、高等级公路及匝道口可视范围的加油站、市城区加油站作了重点要求和安排，并对13座加油站的厕所进行了改造，在10座加油站修建了残疾人蹲位。并接受省公司和省委、省政府检查组多次检查，得到表扬和肯定。

5、小站改革情况

经过认真细致的测算，我部对去年小型承包的加油站重新进行了核定，逐一规范签定了承包合同。目前，小站改革的加油站已达到座。经过承包，实现了减员降费的目的。

6、达标创星工作

按照省公司要求，我们对达标创星的加油站进行了复查，特别是对星级站：x xx站进行了多次检查、考评。并对申请创星的加油站、加油站进行了初审，并根据《加油站规范化管理考评细则》进行了具体的打分考评，督促加油站对照考评细则开展完善规范工作，经过努力，在9月份，经省公司达标创星小组验收，加油站、加油站顺利通过了三星级的验收。

7、加油站电子账表册工作

我部对加油站账表册工作进行了推广和落实，并对各me、加油站经理、账务人员进行了集中培训，选定了有条件的部分加油站进行了运行。现等片区的16座加油站已运行电子账表册。

8、ic卡工作

(1) 截至十月累计完成发卡量张，完成年计划的%。充值金额元，客户持卡消费元。沉淀资金元。

(2) 积极配合省公司开展“油中感谢”的活动，大力宣传推广ic卡，在加油站张贴了各种ic卡宣传海报。

(3) 每月安排ic卡管理员对ic卡加油站和发卡网点进行检查，并统一建立了规范的ic卡管理台账。

(4) 在8月份分片区对所有ic卡加油站站长和发卡网点人员进行了培训。

9、数质量工作

(1) 组织人员到加油站检查。定期安排人员到加油站进行监盘。抽查油品的数质量情况，对数质量的账表册进行了全面的检查，纠正了登记不规范的现象，并对回罐进行了重点的检查。并制定了各片区集中管理维修卡、验泵卡的管理办法，有效地控制了油品回罐不规范的现象。

(2) 每月对加油站的损耗进行了排名，督促超耗的加油站查明原因，排名较前即损耗较大的加油站进行重点监控。

10、职业技能竞赛技术比武和技术比武

按照省公司和分公司的安排,我部分别于5月、6月举办了四期培训班，组织各片区骨干人员进行培训，7月份又对参加省公司比赛的人员进行了为期三天的学习。组织八百多人

的零售人员进行了五次模拟考试和考评，并进行了详细讲解。7月26日和7月29日参加了省公司组织的初赛考试，取得了很好的成绩。

11、基础资料的收集

(1) 我部对所属座在营加油站的相关基础资料进行了统计和收集，对加油站的外观统一摄像并存入电子档案。

(2) 将加油站常用的易损配件规范到中心统一管理，统一存放，统一发放，统一进行加油设备实物管理，建立了相关电子台账，有效节约了设备管理费用。

12、考核制度的建立和实施

我部制定了《零售中心岗位说明书》，明确了各人员的工作职责，在此基础上，建立了《零售中心工作流程》使中心每个人员都清楚每天应做什么事，按怎样的流程做事，并建立了《岗位绩效考评标准》。从年月开始每月对片区me、中心各岗位人员、加油站经理进行具体的考评和打分。并将考评结果报人力资源部，在工资中给予兑现。

13、分解下达明年经营指标

根据省公司下达年的经营任务万吨和各项费用指标，组织部份加油站经理和账务人员集中在我部，广泛征求各加油站意见，符合实际地将各项预算经营指标和费用指标分解下达到各加油站。

二、存在的主要问题和不足

1、对加油站日常管理检查、处罚力度不够、检查不仔细：虽然我部下站检查次数较多，但检查不仔细、不全面，对存在的问题虽提出较多，但督促整改和处罚力度不够。

2、执行力不够：我部下发的文件、通知、便函到站率不高，使省公司和分公司的一些要求不能及时传达到每座加油站和员工。主要是部份me没有认真履行自己的工作职责，没有及时印发到各加油站。

3、me下站检查不够：部份me没有按我部的要求，每星期下站检查，或下站检查不仔细，而是“走马观花”，不认真检查加油站存在的问题，帮助加油站解决实际问题。主要原因是部份me思想观念未转变，对自己的职能定位认识不够。

4、部份加油站经理责任心不强，没有认真履行自己的工作职责，对加油站管理不到位。

5、加油站的服务较差：大部份加油站没能做到规范化服务，“八步法”不能熟练掌握和运用，主要是员工的素质不高，对员工要求和督促不够，培训较少。员工对做好规范化服务能提高加油站

篇2：石油销售分公司工作总结

XX，男，现年XX岁，大学文化，XX年1月入党，于XX年1月在中国石油xx销售分公司党群审计监察部顶岗实习，并于当年7月在该公司参加工作，大学毕业后一直在xx销售分公司党

群审计监察部从事党务工作，主要负责公司基层党、工、团组织建设工作。

一、学习情况及体会

作为公司先进性教育活动办公室的成员，认真按照上级党委、公司党总支和机关党支部保持共产党员先进性教育活动实施方案的安排，积极参与这次活动，将日常工作和本次先进性教育活动结合起来，有效的组织公司广大党员同志积极投身于先进性教育活动中去，并遵守学习时间，完成学习书目，认真做好读书笔记，同时又阅读了不少有关党员教育的规定、条例及有关知识。通过两个多月的学习，武装了头脑，更新了知识，提高了素质，振奋了精神，增加了干劲，促进了工作。根据公司第二阶段活动安排，对照《党章》、党员先进性标准，我查找到了自身存在的问题，分析了存在问题的原因，并确立了目标，制定了整改措施。

二、个人存在的问题和不足

对照新时期共产党员先进性的标准要求，我个人认为主要存在以下六个方面的问题：一是思想解放的力度还不够大。工作中循规蹈矩，按部就班，缺乏主动性和创造性，还不能用全新的思维和方式去做开创性的工作。二是精神状态还不能很好的适应当前形势的要求。对公司存在的一些不公平事情感到不满，使自己对工作的热情有所降低，精神状态不佳，工作不够积极主动，有时有点不求有功，但求无过的思想。

三是坚持学习还不够自觉。日常工作中总是有意无意地放松了自我学习，忽视了知识能力的培养再造，学习的自觉性、主动性不强，忙于日常事务，不愿挤出时间学，即使有了时间也坐不下来、深不进去。四是业务能力还不够过硬。在工作中经常感觉到自己所掌握的业务知识的深度和广度不够，在新形势下，业务能力的提高速度跟不上工作对我们提出的新的要求。五是工作争强当先的意识不强。与时俱进，开拓创新，大胆工作的思想树立得不牢固，工作中争强当先的意识不强，对工作是否评先，个人是否进步要求不强烈，有时还有点与后进去比较的阿Q精神。六是思想道德素质仍需进一步提高，有时有随地吐痰的行为，有时有讲不文明语言的行为，有时待人接物不够谦虚谨慎，缺乏艰苦奋斗的思想。

三、存在问题的原因

以上问题的存在，虽然有一定的客观原因，但主要是主观原因造成的。问题出在表面上，根子生在思想上，从更深层次上分析起来，主要有以下几点：一是宗旨观念意识不

对。认为在公司机关做事与不做事一个样，事情做得多与少对个人在政治上和经济上没什么两样，满足于完成领导交办的任务，满足于坚持按时上班并每天做一点事，用一般的工作纪律、工作要求代替了党员先进性的要求，忽视了工作的积极性、主动性和创造性。二是思想松懈，工作标准有所降低。由于思想进取意识淡化，工作标准也随之降低，不是高标准严要求，而是处理问题时瞻前顾后、患得患失，得过且过，因而影响工作质量。

四、整改措施

1、加强学习，提高整体素质。在以后的工作中，注意学习方式，系统、全面地学习政治理论、党的路线、方针政策以及市场经济、计算机业务知识，不断适应时代发展的要求。

2、进一步增强责任意识，提高工作标准。在以后的工作中，树立工作的高标准，以工作为主，将个人得失放在次要位置，向身边先进党员学习，不与后进分子比较，大胆负责，开拓创新，使自己的工作上一个新的台阶。

3、进一步解放思想，适应工作需求。作为年轻人从事党务工作应该是一种素质上的锻炼，因此，在今后的工作中，注意思想的解放，观念的创新，以适应新时期工作的需求。

4、加强自身建设，做到廉洁自律。时刻牢记自己是一个共产党员，要“拒腐蚀、永不沾”，牢记党的宗旨，认真遵守党的廉政建设规定，做到廉洁自律，勤政为民。

篇3：石油销售分公司工作总结

随着社会经济的发展，石油成为人们生活中不可或缺的能源资源，其销售也变得愈发重要。石油销售分公司作为石油产品的销售和服务提供商，在稳步发展的同时也面临着许多挑战。本文将对石油销售分公司的工作进行总结，为今后的发展提出建议。

石油销售分公司在经营过程中要注重产品质量和服务质量。作为石油产品的销售商，产品质量是公司生存和发展的基础。在销售过程中，要确保产品的安全性和质量，做到合法生产、安全运输、质量有保障。在销售过程中，要提供高质量的服务，满足客户的需求，树立良好的企业形象。

加强市场营销和品牌建设。市场是企业发展的动力源泉，要不断挖掘市场需求，加强市场调研，根据市场需要进行产品研发和推广。加强品牌建设，提升企业知名度和美誉度，树立良好的品牌形象，吸引更多客户。

加强人才队伍建设。员工是企业的宝贵资源，要加强对员工的培训和培养，提高员工的综合素质和服务意识。要加强团队建设，增强团队凝聚力，形成良好的工作氛围，共同为企业发展努力。

要加强对外合作和风险管理。在全球化的今天，企业需要不断拓展国际市场，加强与国外企业的合作，共同发展。要加强风险管理，及时了解市场变化和风险，制定相应的风险控制措施，确保企业的稳健发展。

石油销售分公司作为石油产品的销售商，在发展过程中要注重产品质量和服务质量，加强市场营销和品牌建设，加强人才队伍建设，加强对外合作和风险管理。相信在所有员工的共同努力下，石油销售分公司定能取得更大的发展，为石油行业的发展做出更大的贡献。