



## 确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

# 中央大道站:为新员工铺就成长大道

该站是郑州石油新入职大学毕业生培育基地,11名员工均为大专及以上学历,他们说:“当前加油站正快速向智慧型发展,硬件上与高科技接轨,软件上就需要我们来提升。”

□吴凡文/图

9月24日,秋高气爽、凉风习习。而河南郑州石油中央大道加油站却热火朝天。这里正在召开大学毕业生培训会,由站长和老员工分享入职以来的工作和学习感受。

中央大道加油站是郑州石油著名的“高学历”加油站,也是新入职大学毕业生培育基地。该站11名员工均为大专及以上学历,其中包括5名本科毕业生、3名硕士研究生,还有从英国留学归来的毕业生。

他们都说了些什么?

## 站长说 “ 动态调整岗位、‘金字塔’式培养人才,引导员工凭实力赢位置 ”

“我站的培养模式是‘金字塔’式,从加油员到站长,凭实力赢位置。”最先开口的是陈坤,作为2013届入职的大学毕业生,他一步一个脚印成长为站长。

陈坤介绍,刚入职的大学毕业生到站后全部从加油员干起。郑州石油安排销售骨干“一对一”对他们进行“师带徒”培训,并建立成长档案,一个月后开展理论和实操考试,根据结果查缺补漏、对症下药。考试合格的大学毕业生,将进入便利店店员、售卡员等基础岗位轮岗,以季度为单位接受考核,根据得分排名推选班组长。随后,他们还要参加技能培训并考取相应的资格证,才能继续进步。

## 员工说 “ 大家上班时是同事,下班后是同学 ”

“坦白说,我也想过离开这里。”英国留学毕业生吴传智在交流会上坦言,工作和学习无法均衡曾令她苦恼不已。

除了加油站业务,很多大学毕业生对经济、营销等领域的专业知识也很感兴趣,但加油站半开放式的工作环境和24小时的班组交替,让他们没有时间和条件投入学习。

了解这一情况后,中央大道站在现有设施的基础上,增加座椅、书橱、白板等,将会议室打造成简易自习室,为员工提供学习的场地。“我们下班后都会到自习室学习一会儿,大家上班时是同事,下班后是同学。”吴传智说。

## 大家说 “ 我们在加油站成长,也用美好的青春改变加油站、回报企业 ”

“很多人觉得大学毕业生到加油站工作是人才的浪费。但在我们看来,当前加油站正快速向智慧型发展,硬件上与高科技接轨,软件上就需要我们来提升。我们在加油站成长,也用美好的青春去改变加油站、回报企业。”员工刘梦佳的发言赢得大家的赞同。

去年疫情期间,线下培训被迫停止,郑州石油随即组建“郑石创课”团队开发微视频课件用于线上教学。中央大道加油站率先响应,从总结提炼、情景摄制到后期制作,开发出盘点枪使用、电子发票开具等多个微视频课件,被众多员工称赞。

此外,员工尤聘作为主播为当地特产直播带货、刘梦佳活跃在短视频平台传达企业讯息……他们都努力在一线闪耀。



▲下班后,很多员工都会到自习室学习。  
▼尤聘(左)为当地特产直播带货。



每天,中央大道站都开展岗前训导。

## 业界动态



秋收时节,农民抢收抢种用油需求与日俱增。为保障农业生产用油,安徽淮南石油在52座柴油销量较大的加油站设置农用车专用绿色通道,并为县城柴油需求量较大的加油站增设柴油专用加油枪,做到专机专用、24小时供应柴油,保证农业机械随到随加,受到农户好评。图为寿县小甸加油站站长为农机具加油。 宋晖 摄

## 东阳石油 基层问题线上领办高效解决

本报讯 基层库站问题线上审批、线上领办,是浙江金华东阳石油“我为群众办实事”实践活动的一项重要举措。该公司积极探索为群众办事的新路径,形成了上报问题、下发整改、站长审核、经理室复核的基层问题解决闭环机制。

基层库站将存在的问题通过钉钉系统上报,支公司副经理对问题进行分类并分配给相应部门,由部门负责人落实解决。问题整改后,经加油站站长复核后向副经理报备,由副经理结束流程。

该举措避免了加油站员工为反映问题在油站、机关两头跑,也避免了基层需求上报不及时、整改措施不落地等情况。开展基层库站问题线上审批、线上领办以来,东阳石油累计为基层解决各类问题150余个。(金浩阳)

解析:基层问题线上领办、闭环管理,方便了基层库站员工反映问题,也提高了问题整改效率,是群众办实事的好路径。

## 滁州石油 LNG直批业务实现零的突破

本报讯 近日,安徽滁州石油联系中石化北京清洁能源公司从董家口港口发货20吨LNG(液化天然气)到安徽某水泥公司,完成首笔交易,实现了LNG直销批发业务的突破。

近年来,滁州LNG市场处于起步阶段。滁州石油确立LNG发展目标,以拓展LNG直销批发业务为突破口,通过市场调研摸排几家使用LNG的大型企业。该公司点对点供客户有针对性地跟踪、开发和维系,灵活应对市场变化。在了解到安徽某水泥公司月均LNG用量达100吨时,滁州石油多次与客户沟通,最终凭借进贷渠道广、资源保供好、售后服务佳等优势打动客户,双方签订《液化天然气LNG买卖合同》,预计全年可为滁州石油带来189万立方米的天然气销量。下一步,滁州石油还将在天长平安东、西两座加油站利用现有场地开展LNG零售业务。

(刘勇 汪金峰)

解析:多一项业务多一分竞争力。滁州石油LNG直销批发业务零的突破,实现了产品多元化,为企业持续发展提供了保障。

□费丽嘉

云南昆明石油北二环北加油站是城市快线上的万吨级站点。今年初,该站非油品销量不断下滑,站长刘志强心急如焚。经过一段时间的观察,刘志强认为“员工不开口营销”是问题的症结。

为鼓励员工开口、提高推介成功率,刘志强从车辆进站率、车辆通过率、商品购买率入手总结出一套管理办法。施行一段时间后,该站非油销售额大幅提升,排名公司前列。

合理确定开口营销达标额,给员工布置“作业”

北二环北加油站合理确定员工开口营销达标额,一改以往以全站非油品销售业绩衡量开口营销管理成效的工作思路。

“每日开口营销达标额就像给员

## 40秒内,与顾客建立有效沟通

昆明石油北二环北加油站制定办法布置“作业”,让员工开口营销、有效营销,打破奖励上的“大锅饭”,非油销售额、员工收入大幅提高

工布置的当日作业,班后可以根据员工的“作业”成绩评定销售业绩。”刘志强说。该站将经营目标分摊到进站率、车辆通过率、商品购买率中,计算每日经营达标总额,以日均进站1500次及通过率40秒为参数标准计算出开口营销达标次数;以每次非油销售额200元作为参数,计算出每名员工每日需要完成的开口营销达标额。

“以前我总觉得只要开口推介商品就行,不求成功与否,结果非油销售额一直上不去。现在我清楚地知道每

天需要完成的非油品销售任务,有了明确的奋斗目标,业绩也就有了突破。”北二环北加油站加油员朱晓芬说。

凡有客户就广推、客户需要重点推、活动优惠快速推

北二环北加油站还对员工的开口营销提出了要求:“凡有客户就广推、客户需要重点推、活动优惠快速推”,改进了开口营销的方式。

在此基础上,该站员工还通过研究各类日常商品的购买率,总结出许多开口推介的经验。比如,女性对牛奶、零食的优惠活动更感兴趣,带孩子进站的客户进店率更高,客司机对优惠券的需求远远大于对矿泉水的需求……

“只有有效的客户沟通,才是提高开口营销成功率的关键。因此,在车辆通过的40秒,我们要争分夺秒,建立与顾客的有效沟通。”刘志强说。面对客户的拒绝,刘志强引导员工从客

户需要的角度出发,不要一再推介顾客不需要的商品,在提高顾客购买率的同时,也要提升客户满意度。

薪酬二次分配考核,杜绝奖励“大锅饭”

“我们根据车辆进站率、车辆通过率、商品购买率,建立薪酬‘二次分配’考核奖励机制,杜绝奖励上的‘大锅饭’。”刘志强说。

该站依据开口营销达标额完成情况、单件商品销售提成及现场跑动率对员工进行非油考核。“现在大家是争着‘开口’,顾客多次称赞我们加油站员工的服务热情周到!”加油员李雪飞说。强化开口营销后,她的非油月均销售额从百元提升至万元。

李雪飞并非个例。如今,北二环北加油站员工人均非油销售额比开口营销管理办法实施前提高56%,收入也大幅提高。

## 石化员工团购网

百万石化员工专属优惠购物平台



石化员工团购网 石化员工团购网 石化美惠商店  
公众号 商城 (京东)

咨询热线: 4000-700-838



中国石化 供应商

锡安达防爆电机  
与世界同进步

电话:0510-83591888 83591777  
网址: http://www.xianda.com  
单位:江苏锡安达防爆股份有限公司