

2023年督导谈话工作总结 督导工作总结(通用8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

督导谈话工作总结 督导工作总结篇一

1、做好每天的教师课堂日常检查工作，重点检查教师到岗情况、课堂教学态度及课堂组织情况、教案及教学计划的实施情况，做好记录。本学期督导科在每日的课堂巡查中对学生的课堂违纪行为加大了检查力度。

2、教学督导科成员采用随机抽查听课的方式进行课堂教学督导检查，并对教师课堂教学情况作出质量评价，提高了教学质量。

3、本学期，学校班级数17个，按课程设置，教师缺口很大。在教务科的领导下，教学督导科及时调整教学计划与进度，招聘教师，对外聘教师进行强化培训，保证了学校教学工作的正常进行。

4、对教师教案进行不定时抽查，及时督促教师按教学评估的要求备好课。

5、本学期全校范围内共检查抽查学生作业2次，检查教师布置作业情况及学生完成作业情况。督促教师布置适当的作业，督促学生积极学习，提高学生学习成绩。

6、及时了解教师和学生对教学工作的意见和建议，并将意见和建议整理汇报，提出了相应的处理意见和改进方案提高了教学效益。

7、教学督导科在期末考试中认真检查考风、考纪，督导教师监考情况、学生违纪作弊情况等。使学校的考试风气有了根本性的转变。

8、学期末，督导科根据评估的要求，认真检查教师教学档案上缴情况并做好记录，保证了我校的教学档案规范完整。

9、积极参与教务科组织的教学研究活动。

10、教学督导科在完成自己教学督导任务的同时，及时完成了教务科的日常事物，得到认可。

教学督导科将继续在学校党委及教务科的领导下努力工作，为学校训练工作服好务，做出自己的贡献。

督导谈话工作总结 督导工作总结篇二

进入公司快半年时间，由最初的坐在办公室看文件，到现在东奔西走，我开始正式融入这份工作，也慢慢喜欢这份工作。现将过去的五个月作以下总结。

1、2月份刚进入公司，主要是对公司日常运作以及本职工作的一个了解阶段，通过查阅公司的各类文件和同事聊天了解公司情况和工作职责。作为市场督导，首先要了解自己的货品，哪些畅销，哪些滞销都要清楚，同时还要具备一定的专业知识，演讲技巧。再者，要保持积极，持之以恒的工作态度。

2、3、4月份出差本省、四川，重庆等地，在这这段时间我第一次接触实体店铺。在这过程中，也发现很多问题，包括货

品，专柜形象，人员管理等方面都出现不同程度的漏洞，这也是我以后工作必须注重的，也深知市场督导作为公司与代理商的纽带，必须有专业的知识，良好的沟通能力、管理能力和十足的热情和责任心才能把工作做好。

3、5月份主要是订货会的相关事情，由前期的准备阶段到订货会结束，提升最快的是对货品的陈列方面。通过市场部其他同事的指导，我对货品的陈列有了很大的进步，也分清三个品牌不同的陈列风格。但目前掌握的还是一些基本的陈列方法和局部的陈列方法，对整个卖场的陈列，和突显品牌风格的陈列方法还没能掌握。陈列没有固定的方法，需要不断去尝试不断去学习，特别是一些国际品牌的陈列更值得我去学习。

4、6月份出差武汉，主要针对店员进行培训和协助销售。6月份的出差可以说是对我前期知识积累的一次检验。在武汉驻店期间，对员工培训了基础知识和服务礼仪，基本可以流畅地讲完课程，但这过程中发现自己对皮料的了解还不够透彻，包括皮料的种类和皮料的护理方法。在驻店期间除了培训，大部分时间都是做销售，一方面可以让我更了解货品，了解陈列；另一方面增加销售经验和卖场管理经验。对于我来说，这些经历对日后工作将会有很大的帮助，特别是做培训的时候，有相关的卖场经验会更容易让销售顾问去接受我的一些见解。

对我来说，皮具行业了解尚浅，要学习的还有很多。正因为这样，我必须以十足的热情和努力，不断提升自己。

下半年工作计划

1、继续加强自己的专业知识，熟悉新货品的销售情况。继续加强对培训资料的熟悉程度，加强普通话的锻炼。

2、了解所有竞争品牌，包括其品牌文化，产品风格，产品价

位以及销售情况。

3、争取下半年能够出差不同区域，了解全国市场情况。

4、争取年底有自己管理的区域，把之前积累的经验拿到实际管理中去，提高自己的管理水平，提高区域销售业绩，为公司创造效益。

通过近期对我所负责卖场的了解，发现多数区域人员对于销售工作仅仅停留在单一的送货——售后——回款的工作方面。工作非常被动，不能主动的找出问题、优化环节，缺少了最重要的客户掌控、渠道掌控和终端拉动。部分销售人员对于自己的工作职责含糊不清，只做了最表面的基本工作。根据一些实际情况，我冒昧阐述一下市场督导岗位的工作职能。

督导工作不能仅仅局限于促销员管理方面，一方面督导要提高自身的素养，包括对于销售技巧和手段的认识，处理促销员在销售工作中出现的难题；另一方面提升自身的管理能力与协调能力，善于处理促销员与门店负责人、促销员与其他公司促销员、促销员与店员之间的种种或大或小的矛盾。

我作为一个市场督导人员，下面谈一谈本人的`工作体会及经验总结：

（1）帮助销售

市场督导应该连同培训师一起，对于无促销员渠道的店面，进行简单有效的销售技能培训。要让经销商和终端门店负责人认识到，我们不仅仅是机器上了柜，同样我们一直关注、关心他们的整体销售。对于销售技能方面，我们给他们进行帮助培训，让他们对我们公司的形象、人员素质留下好印象，并让其感受到我们是实事求是地在帮助他们。同样，他们的感激心理能帮助整体的销量提高。对于合作方面，这些都是保持良性发展的必要条件。

（2）惯性推销

在帮助销售的同时，认真教会门店店员关于金立机型的独特卖点和销售技巧。通过这样的培训，店员如果能够按照教授的方法卖出机器，肯定在内心有一定的成就感和满足感。这样，在再一次向客人推荐金立的机型时，在信心上都会有一定的提高。通过多次的成功，很容易就会形成：某些店员专会推荐金立的机型，而且成功率非常高；以后有客人上门，都会主动的推荐金立的机型。这就是成功的惯性推销，这对于我们金立手机在终端门店冲量是有效果的。

（3）灵活促销

促销，无论在哪一行，都是一个客观存在、无法回避的常见主题。受天时、地利及人脉的限制和影响，其资源和方法往往有很多种，这就需要我们头脑机敏地巧用资源、广开思路、目标专一、灵活促销。也就是根据不同情况，在不同场合，用不同方法对待不同的顾客，达成销售。

第一，确实是来买手机的。这个时候，往往要采取先势夺人，以最直接和最有效的方式来吸引顾客的注意，从而达成向他推荐手机的目的。

这里的“灵活促销”，体现在促销员及督导员如何通过对顾客的第一眼观察并迅速准确地对观察信息作出相对准确的判断，或者根据顾客的信息反馈迅速通过口头语言消除他的一些心理障碍，清除他的一些心理干扰，拉近顾客与手机柜台的距离，进一步打开顾客信与不信的心扉。综上所述，就是“巧观顾客，当机立断”。

第二，可能是来买手机的。这里，又可分为两种，一种是想买，但没带钱的；另一种是带了钱，但不一定当下就买的。这里的“灵活促销”，体现在与顾客良好的互动过程中。构建与顾客和谐无障碍的沟通聊天平台，打开顾客情感的心扉，

通过情感互动的方式，了解顾客的真实需求以及客观困难，促进这位顾客这一次或者下一次前来消费。简述之，即“情感互动，和谐营销”。

转眼已经到了xx年7月份，根据自身的实际情况，我对自己xx年上半年工作做出了评定和总结，提出了需要改进的地方以及解决方法。

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自己的工作流程，每天按照此流程来展开工作（对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制），这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改进，并且工作效率也会有所提升。

20xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮助和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。

在工作中总会提醒自己：所有出现的问题只有自己解决，等到别人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮助你完成它。这样自己的依赖性就不会那么强，所有的问题只有自己去寻找解决方法。再苦再累，只有你的业绩才能证明你的能力，其它所有的只是空谈。

上半年工作中总结出：现在的公司只有较强的个人能力是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个

人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮助他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

- 1、自我学习力不够，总是需要鞭策
- 2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改进工作方法
- 3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结出自己如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较轻松。

督导谈话工作总结 督导工作总结篇三

进入公司快半年时间，由最初的坐在办公室看文件，到此刻东奔西走，我开始正式融入这份工作，也慢慢喜欢这份工作。

- 1、2月份刚进入公司，主要是对公司日常运作以及本职工作的一个了解阶段，经过查阅公司的各类文件和同事聊天了解公司情景和工作职责。作为市场督导，首先要了解自己的货品，哪些畅销，哪些滞销都要清楚，同时还要具备必须的专业知识，演讲技巧。再者，要坚持进取，持之以恒的工作态度。
- 2、3、4月份出差本省、四川，重庆等地，在这这段时间我第一次接触实体店铺。在这过程中，也发现很多问题，包括货品，专柜形象，人员管理等方面都出现不一样程度的漏洞，这也是我以后工作必须注重的，也深知市场督导作为公司与代理商的纽带，必须有专业的知识，良好的沟通本事、管理本事和十足的热情和职责心才能把工作做好。

3、5月份主要是订货会的相关事情，由前期的准备阶段到订货会结束，提升最快的是对货品的陈列方面。经过市场部其他同事的指导，我对货品的陈列有了很大的提高，也分清三个品牌不一样的陈列风格。但目前掌握的还是一些基本的陈列方法和局部的陈列方法，对整个卖场的陈列，和突显品牌风格的陈列方法还没能掌握。陈列没有固定的方法，需要不断去尝试不断去学习，特别是一些国际品牌的陈列更值得我去学习。

4、6月份出差武汉，主要针对店员进行培训和协助销售。6月份的出差能够说是对我前期知识积累的一次检验。在武汉驻店期间，对员工培训了基础知识和服务礼仪，基本能够流畅地讲完课程，但这过程中发现自己对皮料的了解还不够透彻，包括皮料的种类和皮料的护理方法。在驻店期间除了培训，大部分时间都是做销售，一方面能够让我更了解货品，了解陈列；另一方面增加销售经验和卖场管理经验。对于我来说，这些经历对日后工作将会有很大的帮忙，特别是做培训的时候，有相关的卖场经验会更容易让销售顾问去理解我的一些见解。

对我来说，皮具行业了解尚浅，要学习的还有很多。正因为这样，我必须以十足的热情和努力，不断提升自己。

- 1、继续加强自己的专业知识，熟悉新货品的销售情景。继续加强对培训资料的熟悉程度，加强普通话的锻炼。
- 2、了解所有竞争品牌，包括其品牌文化，产品风格，产品价格位以及销售情景。
- 3、争取下半年能够出差不一样区域，了解全国市场情景。
- 4、争取年底有自己管理的区域，把之前积累的经验拿到实际管理中去，提高自己的管理水平，提高区域销售业绩，为公司创造效益。

督导谈话工作总结 督导工作总结篇四

xxx乡中心小学地处县城东12公里的xxx乡xxx村。服务于1个乡政村，10个村民小组，全村2896人。学校建于1942年，占地面积8518平方米，建筑面积3525平方米（其中教学用房1351平方米、办公用房54平方米、辅助用房774平方米、教师周转宿舍523平方米、食堂240平方米），生均建筑面积10.8平方米。现有教师17人，大专及以上学历17人。

教师学历合格率100%。有7个教学班（其中学前班1个），在校学生325人（其中学前班54人），女174人（学前班28人）师生比1：20。学校配备互联网设备。电教室、实验室、仪器室、图书阅览室各1个。图书室藏书7512册，生均27册；仪器室按国家二类标准配备。学校适龄儿童入学率为100%，残疾儿童入学率为100%，巩固率为100%，毕业升学率为100%。年小学毕业检测双科合格率为79.4%，三优率16.7%，较20xx年三合率上升41个百分点，三优率上升16%。其它各年级各学科成绩也有较大幅度的提高。

1、硬件建设。我校近两年来，把继续改善办学条件，营造良好的育人环境当作大事来抓。20xx年争取国家项目两个：教师周转宿舍和学生食堂，现已建成并投入使用。拆除危房三栋共32间，彻底改变了学校的育人环境。

2、加大绿化、美化、净化力度，营造一个干净整齐的教育教学环境。一是组织学生搞好每一天的值日工作，确保学校内无垃圾、无脏物；二是加强学生的养成教育，教育学生勤剪指甲、勤理发、清洗衣服，坚持进取健康的形象；三是学生坚持每一天穿校服，少先队员佩戴红领巾。

1、加强师德师风建设，营造良好育人环境。

学校把师德教育作为教师继续教育的一项重要资料，明确师德师风建设的目标，经过团体学习文件精神，分组讨论、个

人自学等形式组织教师认真学习贯彻《教师法》、《中小学教师职业道德规范》等法规制度，是教师队伍具备优秀的道德品质。

2、常规教育

抓好行为规范教育，开展小公民教育。抓好学校的各项常规，创立优良学校。抓好“班队”德育主阵地，上好每一节班队课。加强班级礼貌建设，营造良好班级氛围。抓好德育宣传阵地建设。法制教育紧抓不放。探索尝试心理健康教育，构成健全人格。把德育工作渗透到各学科之中。

学校把安全工作当作头等大事来抓，认真落实“安全第一，预防为主”的方针，以对全体师生负责的高度认识，把安全工作纳入学校重要议事日程，采取措施，保障学校在学校安全、交通安全、食品安全、取暖安全及防震减灾安全工作落到实处。

1、成立领导小组。学校成立安全工作领导小组。以一把手为组长，学校副校长、村委会主任为副组长，学校教职工、村委会成员、村卫生所成员为组员的安全工作机构，并制定了各自的职责。

2、加强教师安全防范的职责主体意识，教育学生增强自我保护意识，学校与教师签订安全管理职责书、班主任与家长签订安全协议书，职责到人。

3、对校舍进行定期检查，及时排除隐患。

4、加强学生交通安全教育，学前班至三年级坚持家长接送制，四至六年级坚持路队制。

5、加强学校周边综合治理工作，经过专项整治，消除安全隐患，建立健全长效治理机制，营造安全的育人环境。

6、做好防震减灾工作。学校成立了“防震减灾领导小组”、“防震减灾救援小分队”制定了“防震减灾紧急预案”。同时加强学生的防震减灾教育和安全演练，做到疏散路线明确、措施到位。

教学管理是学校的重中之重，关系到办学方向，教育质量，培养社会主义合格接班人的大问题。学校领导班子对这项工作做了认真细致的研究，制定出了切实可行的管理方法，健全了常规管理制度。如：严格按照大纲规定开足开齐课程，工作计划、备课、上课、作业批改、辅导、考试评价、质量目标等方面均有明确要求。严格按照作息时间工作，坚决杜绝放学后讲讲学生留在学校内补课或利用节假日或双休日等时间给学生补课。

首先对于教师的管理，我们要加强对教师的政治思想教育和职业道德教育。实行绩效奖惩制，对教师的各项工作，实施行之有效的量化考核，奖惩分明。积极组织教师参加各种教学研讨和专业技能培训，努力提高教师的业务水平。

在学生管理方面，要加强对学生的思想品德教育。认真组织学生学习《中小学生守则》和《中小学生日常行为规范》，要求学生背会并认真落实。认真开展“两争创（争创先进班集体和先进少先队）”、“优秀班干部”、“三好学生”、“学习标兵”等活动，使学生有榜样，有方向，取得了很好的教育效果。营造和谐的师生关系。

督导谈话工作总结 督导工作总结篇五

时光荏苒，我自7月28日进入公司以来已有十三天。虽然进入xx的时间不是很长，对xx的了解也不全面，但我认为“精致生活，源自细节”，不仅要体现在xx品牌的卓尔不群又精益求精的品质功能、大方得体的造型材质、优惠实在的价格上，更要体现在终端销售时亲切周到、热情人性的现场服务，以及完善及时的售后服务上。

首先，了解xx企业文化后在石路国际商城有了三天切身学习的机会。与顾客面对面的交流，真正的面对产品更深入的学习。在张姐和陈姐的耐心指导下，先是整体了解了xx产品的自身优势以及竞品的打击话术，又在与顾客的介绍交流中学习很多关于终端销售的要点和技巧。在此，先感谢您给我这个机会学习，并感谢国际一店的陈姐和张姐的耐心教导。

接下来，在7月31日国美开业时，和xxx在终端学习一天，使我的学习迈上了一个新台阶。在这天里，仔细听取两位促销员与顾客的介绍方式、如何让顾客在我们店停留脚步、如何让顾客放下疑虑等，感受颇深。顾客是上帝，必须热情以待；顾客也是“魔鬼”，最难缠，必须保持耐心热情。8月7、8号与石路国美联合对华辰嘉园的回馈团购会活动的两天里，使我更深层的去了解顾客所想、顾客所虑，让我自身能力又上了个新高度。其实，顾客的心理我们都清楚，买东西谁都买过，最常见的心理无非是货比三家，最常听的话便是“兜兜看”。针对不同的客人采用不同的方式把他说服是最重要的销售技巧，我在努力去靠拢。

这十二天的学习，对我来说可谓是目前来说最宝贵的财富。它不仅体现在学习xx文化和产品知识上，更体现在我自身能力的提高上。通过我的努力，马马虎虎算是收到了很好的效果，也得到了耐心教导我的大哥大姐们的肯定，这一点是我值得欣慰的。现在，对热水器、吸油烟机、灶具整体已经了解，净水器方面还没有进行很全面的培训学习。在接下来的工作中，我肯定会把我们产品及竞品的知识学好，不会辜负公司对我的期望，让自己更快的在工作能力上提升。

通过这些天的认识，我也想说一下我对市场督导工作的认识：

行业不同，督导的方式也有些不同。不管哪个行业，首先就必须对这个行业了解透彻。督导的工作不能仅仅局限于对促销员的管理方面，一方面督导要提高自身的素养，包括对于销售技巧和手段的认识，这样才能在促销员碰到销售上问题

时能够及时给予解决。另一方面要把自身的协调能力和管理能力进一步强化，能够处理好促销员与门店负责人、促销员和其他公司促销员、促销员与店员之间的一些或大或小的矛盾。与此同时，还应偶尔帮助促销员进行销售。这样不仅可以让商场负责人和门店店员知道我们不光是产品上了柜，也让促销员知道我们也在时刻关注、关心他们的销售情况，他们的感激心理也能帮助整体销量的提高。一箭双雕，帮助销售的同时自己也能了解销售的近况。夸张点说，我认为优秀的市场督导是天使和魔鬼的复合体，因为会让人又爱又恨的，不光是要做好促销员的良师，还要敢于面对问题，不能妥协。

经过昨晚的思考，我自己总结了做好一个督导，“勤”字是最重要的。我总结了五勤，希望您可以帮我审评一下是否合理，即脑勤、腿勤、手勤、眼勤、嘴勤。

脑勤——我们在终端或市场时，往往是对市场信息的了解是最直接最及时的。这就需要我们针对信息多动脑，提出自己的建议并说给促销员听，而且及时的向领导反馈。

腿勤——对于督导来说，经常到终端一线去，用腿来带动大脑思考，才能发现问题并及时解决。

手勤——做市场督导，必须要手勤。在终端寻看时看到产品赠品摆放不当或是不整齐，要亲自动手摆放合理并告知促销员下次注意。

眼勤——作为一个市场人员，我们必须要不放过竞争对手任何一个细小变化，要能够通过市场的变化准确的找到消费者需求或口味的变化，这是最难做到也最需要做到的。

嘴勤——在终端寻看帮助时，看到产品的陈列、宣传单页的放置不到位、促销人员工作执行不到位等问题，这时就要充当黑脸，对该批评的提出批评，最好是以和蔼的态度进行现场指导，现场演示告知他们操作要点即可，不可言辞过激影

响他们工作心情。

这五勤，我会慢慢的做到，在很多方面可能还存在缺点和不足，也请您对我监督和指导。当然，我更希望这五勤能够对公司起到一定的作用，大家一起来提出建议和修改。

（1）帮助销售

市场督导应该连同培训师一起，对于无促销员渠道的店面，进行简单有效的销售技能培训。要让经销商和终端门店负责人认识到，我们不仅仅是机器上了柜，同样我们一直关注、关心他们的整体销售。对于销售技能方面，我们给他们进行帮助培训，让他们对我们公司的形象、人员素质留下好印象，并让其感受到我们是实事求是地在帮助他们。同样，他们的感激心理能帮助整体的销量提高。对于合作方面，这些都是保持良性发展的必要条件。

（2）惯性推销

在帮助销售的同时，认真教会门店店员关于金立机型的独特卖点和销售技巧。通过这样的培训，店员如果能够按照教授的方法卖出机器，肯定在内心有一定的成就感和满足感。这样，在再一次向客人推荐金立的机型时，在信心上都会有一定的提高。通过多次的成功，很容易就会形成：某些店员专会推荐金立的机型，而且成功率非常高；以后有客人上门，都会主动的推荐金立的机型。这就是成功的惯性推销，这对于我们金立手机在终端门店冲量是有效果的。

（3）灵活促销

促销，无论在哪一行，都是一个客观存在、无法回避的常见主题。受天时、地利及人脉的限制和影响，其资源和方法往往有很多种，这就需要我们头脑机敏地巧用资源、广开思路、目标专一、灵活促销。也就是根据不同情况，在不同场合，

用不同方法对待不同的顾客，达成销售。

第一，确实是来买手机的。这个时候，往往要采取先势夺人，以最直接和最有效的方式来吸引顾客的注意，从而达成向他推荐手机的目的。

这里的“灵活促销”，体现在促销员及督导员如何通过对顾客的第一眼观察并迅速准确地对观察信息作出相对准确的判断，或者根据顾客的信息反馈迅速通过口头语言消除他的一些心理障碍，清除他的一些心理干扰，拉近顾客与手机柜台的距离，进一步打开顾客信与不信的心扉。综上所述，就是“巧观顾客，当机立断”。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这半年的工作历程，作为一名的销售督导人员虽然带来了一定的效果，但也存在不少的问题，为了更好的完成工作，特对阶段性的工作进行以下总结。

刚到公司时，对产品面料方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和培训下，很快了解到公司的性质及产品知识和其培训的重要性。作为销售部中的一员，我深深觉到自己还有很多的不足之处。作为企业的一名督导，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的督导，并且努力做好自己的本职工作。

针对这半年的督导工作，也由于时间的仓促性，我就不像其他的同事一样一条一条的列举出来了：在督导的这一本职岗位上我认为督导工作在家纺行业中的重要性，在这半年的终端拜访中我们需要给终端的加盟商和导购进行全面的一个培

训，他们在对面料知识的了解和产品知识的问题上是很渴求进步的。在拜访接触的这些工作在一线的伙伴们，他们反映的各种各样的问题都是面前我们其他地区的加盟店正在面临的问题，起初我认为只需要给他们全面性的按一个一个的先后顺序来培训就行了，可是我发现这样的办法如果他们不能坚持下来始终都是白忙活一场费时费力，最终就像风沙飞过留下沉重的思想负担，后来我就换做一种比较快速的一种方法就是让他们自己扮演不同的角色，找问题从而针对性的对其下药，几个来回下来他们也知道了自己的问题所在，虽然这种方法不是最好的但对他们来说还是比较的出效果的，在使用这样的方法的时候我还需要加强自己的学习，让自己不断的进步才能解决终端导购抛来的各种他们认为比较难以解决的问题，所以在以后的工作中我要更加的严格要求自己，让终端的导购掌握更多家纺方面的知识：从家具的颜色搭配到床品的搭配，洗涤的方法及保养到顾客的一种心理沟通，眼神交流，以致达到他们的腰包不断的膨胀加厚，让加盟商和导购都达到互利双赢的合作，帮终端培养一批比较忠实的导购从而也解决了终端中出现的招工比较难的现状。

在拜访的客户中有的会说他们想定的花型总是定不到，或者是包装袋的问题，等等一系列的问题，而陈列就是一个店面的整体形象，她能让店面多姿多彩也能让店面黯然失色，而终端真正做到画眼点睛，面壁生辉的还是很少一部分的，所以针对这块我们要更加的要求他们去练习，让顾客有种新鲜而又欣喜诺狂的感觉。半年的时间里，我得到了很多感谢所有对我帮助过和支持的领导及同事们，谢谢！最后祝公司在在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！

督导谈话工作总结 督导工作总结篇六

由于各店的导购都是新近员工并且都是第一次接触家居服与保暖内衣对产品陈列都是很迷茫不知如何放手去做，很多同事都是在等待公司人员下去再做调整，没有学习度。更没有责任感。

解决方案：

深入各店加大对同事的沟通，加强对货品陈列的培训，更大的让同事了解恒源祥，学习恒源祥，懂恒源祥。

各店货品信息过于混乱，库存与销售没有明细记录，没有专门人员负责店面日常工作的汇报与总结。

解决方案：

先对各店进行货品盘点，并做好详细的账本记录，进行人员培训如何做好店面的货品信息，并暂订人员负责账户的记录。暂定储备店长负责店面的日常工作与汇总。

各店货品并不齐全，新款式跟进没有及时，店面补货不够迅速。补货时仓库没有及时发货，调货，仓库与店面之间也没有很好的去沟通。

解决方案：

多跟进仓库了解更多货品信息，多与仓库交流，跟据各店陈列要求再进行货品补充。拉近店面与仓库之间的距离，及时的将各店面货品补充到位与饱满。

总结：为了更好的提升店面的销售业绩，更好的展现出品牌形象，督导将每日将加大驻店时间，结合实际给导购培训好相关的店面制度与相关的销售环节，陈列要点，规范日常工作的行为规范，让员工了解企业文化，有品牌意识、了解产品知识，多了解产品的优点、价格、款式。加快账目的详细工作，对重点员工的培训，让新员工能迅速适应新环境。督导好仓库管理人员，让货品正常的流入到店面，做好仓库与店面的账目来往。

督导谈话工作总结 督导工作总结篇七

转眼已经到了xx年7月份，根据自身的实际情况，我对自己xx年上半年工作做出了评定和总结，提出了需要改进的地方以及解决方法。

一、岗位职责

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自己的工作流程，每天按照此流程来展开工作(对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制)，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改进，并且工作效率也会有所提升。

二、业务情况

20xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮助和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。

在工作中总会提醒自己：所有出现的问题只有自己解决，等到别人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮助你完成它。这样自己的依赖性就不会那么强，所有的问题只有自己去寻找解决方法。再苦再累，只有你的业绩才能证明你的能力，其它所有的只是空谈。

三、团队协作

上半年工作中总结出：现在的公司只有较强的个人能力是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮助他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

四、存在问题

1. 自我学习力不够，总是需要鞭策
2. 工作还有潜力没有全部发挥，需要改进工作方法

五、解决方法

1. 合理地安排自己的学习时间，没有特别重要的事情，不可打乱学习计划
3. 在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结出自己如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较轻松。

以上就是我对20xx年上半年的工作总结，在工作总结中分析出自己工作中存在的各种问题，对下半年的工作计划和目标有很大的帮助。接下来我会认真执行下半年的工作，为自己的目标而努力！

督导谈话工作总结 督导工作总结篇八

- 1、开学初，对教务处的开学准备工作进行了较为全面的督导检查，对各教研组教师的礁进行了抽检，对相关教师提出了要求。
 - 2、开学初，召开了专业部教学督导工作会议，就教学督导事宜与各专业负责人进行了交流。
 - 3、通过走动巡视，对两个校区的教师教学情况及学生课堂秩序的遵守情况进行了多次检查，发现问题及时与相关人员沟通，并将需要解决的问题馈给相关部门及领导。
 - 4、对电艺专业部、形象设计专业办、服装专业部、电商专业部分别进行了教学督导，对相关教师的课堂教学、礁、作业批改等情况进行了检查，并提出意见。对个别教师课堂教学的不规范行为给予指正。
 - 5、对电艺专业部、形象设计专业办、服装专业部、电商专业部的教学计划执行情况分别进行了检查，并向部门领导馈了意见。
 - 6、对部分专业教师的授课计划执行情况进行了检查并提出了意见。
 - 7、对期中、期末的考务工作进行了检查，并对考场纪律进行了巡视督导。
 - 8、每月对中层干部走进课堂情况进行督导检查，通过中层干部走进课堂，督促教师在教学内容、教学方法、课堂管理等方面进行改进。
- 1、采取走动式督导检查方式，每月对学生的上课情况、早晚自习、按时进班情况、禁烟遵守情况、住宿情况进行检查，

发现问题后首先是现场处理，然后及时将问题提交班主任或相关部门，协助各部门对学生进行教育管理。必要时通过短信直接将对学生教育管理的注意事项告知相关教师。

2、本学期强化了“醒示台”的督导作用，通过6期12篇内容，将学生违规、违纪具体事件进行曝光，对相关部门、相关教师查找问题原因，加强学生管理起到了积极的协助作用。

1、对教务处、学工处、总务处等部门的开学准备工作进行了督导检查。督促各部门确保新学期各项工作的顺利进行。

2、对各部门月工作安排执行情况进行了检查，督促各部门查漏补缺，提高工作质量。

3、对各部门处务会会议情况进行了检查，对例会制度遵守不严格的部门给予了指正。

4、对行政办的月考核奖发放工作进行了督导。

5、对教务处关于“电子礁”的实施方案落实情况进行了多次督导。

6、对实训处实习生在岗稳定性情况、实习生学费的上交情况进行了督导。

7、对教务处外聘教师的上课质量进行了督导。

8、对学工处月工作计划执行情况、新生稳定性情况进行了检查。

9、对培训部月工作计划执行情况进行了检查。

10、对总务处常规工作如空调、厕所、危墙等的维修进行了督导。

- 11、对信息处数字资源库建设情况进行了督导。
- 12、对信息处计算机室维护保洁责任落实进行了督导。
- 13、对教务处、学工处学期结束工作落实情况进行了督导。
- 14、对将山校区的教学、卫生、宿管、食堂、安全、行政进行了两次全面的督导。
- 15、就教职员对部门服务满意情况建立了“工作执行力和满意度记录机制”。
- 16、常规性馈教职员针对各部门的意见、建议，并督促各部门解决问题。

- 1、常规走动式巡查学校安全隐患，对校园、教学楼、教室、实训室、办公室的建筑、设备、水电等进行检查，将发现的安全隐患及时通知相关部门排除。

- 2、对学生宿舍多次进行重点检查，将发现的水电安全问题及宿舍管理问题及时通知相关部门解决；对吸烟的住宿生进行教育。

- 3、对两个校区的食堂、小卖部的卫生、安全工作进行常规化安全检查，督促食堂、小卖部搞好卫生、安全工作。

- 4、配合总务处，对校园用电安全进行了检查。

- 5、完成了开学初、寒假前的校园安全设施督查。

- 6、督促各部门上交安全责任书。

- 1、就食堂的经营管理问题分别在两个校区多次与食堂经营方座谈、沟通。

2、每月常规性检查食堂管理、伙食、卫生、安全等情况，及时发现问题并提出整改意见，确保食堂管理为教学做好后勤保障。

3、本学期除常规日常检查食堂外，分别对安德门校区进行过4次、对将山校进行了3次专项检查。

4、就伙食管理问题分别向安德门校区师生做过2次、向将山校区师生做过1次调研，将意见及时反馈给学校及食堂经营方。

5、配合食堂经营，对师生就餐秩序进行了督导。

6、定期对两个校区的小超市进行食品卫生安全检查。

7、经常性地巡视检查办公室环境、教室环境、教学设施的配备，深入教师之中，听取教师对后勤服务的意见、建议。将检查中发现的问题及教师的合理化建议及时转交相关部门解决，以期为广大师生提供良好的教学、学习后勤保证。

1、通过“督导组发现日”。听取、收集干部、教师对学校建设发展中的意见、建议。随时将广教师关注的问题及时上报校长室及相关部门，协助校长室及相关部门为广大师生及各部门解决实际问题。

2、本学期就学校整体工作、专业建设与课程建议分别向广教师进行过两次专项调研，采教师68人次，为学校建设提供了有益的参考。

3、认真领会上级部门、校长室及行政办公会议的精神、决议，就广教师关注的热点问题做好宣传、解释工作，促使学校工作顺利进行。在领导与群众之间起到了上情下达，下情上传的桥梁作用。

1、配合学工处，多次对全校卫生、宿舍进行检查。

- 2、配合行政办，对中层管理人员进行月绩效考核，对有关部门的绩效核补工作进行了督导。
 - 3、配合教务处、教科室的听课活动，对相关教学人员的教学准备、作业批改等情况进行了检查。
 - 4、配合学校教学视导迎查准备工作，对全校教学秩序、学生校规遵守，卫生、安全、食堂经营等方面进行了督导。
 - 5、配合学工处，圆满完成了优秀毕业生汇报会。
 - 6、配合学工处，参与青年教师演讲比赛评比。
 - 7、配合教科室，参与五课教研活力课堂说课比赛评比。
 - 8、配合实训处，多次与美的世界国际集团有限公司沟通。
 - 9、配合学工处，多次对旷课、吸烟、损坏公物等违纪学生进行了教育。
 - 10、配合总务处，对校园用电安全进行了检查
 - 11、配合校长室，完成了校园哲学文化建设策划方案
 - 12、配合党支部，党盟联合举办了迎十八主题活动。
 - 13、配合总务处，对全校进行了安全检查。
- 1、完成了督导室工作职责调整、成员任务分工。
 - 2、认真记录了督导工作台帐。
 - 3、为鼓励先进，弘扬正气，在教职工中形成比、学、赶、超的积极工作氛围，本学期对九位老师的先进事迹进行了宣传报道。

- 4、通过“醒示台”，对全校教育、教学、卫生、管理等方面的问题进行了提示。
- 5、完成了《华飞》校刊的征稿任务。
- 6、组织了行政服务岗位满意度测评。
- 7、汇总了各部门上交的行政资料。

本学期，督导工作全面、顺畅地开展，对学校建设起到了积极促进的作用。但工作中还存在着某些不足。如，由于人手不足，教学督导的力度不够，无法按照联院的要求严格完成教学督导任务。未能找到得当的方法使一部分中层干部、个别部门材料的上交做到按时、按要求完成，从而不能全面检查部门完成工作任务的情况。对某些工作的督导虽有过程，却无能力解决发现的问题。对各部门、各专业部的业务工作了解不深，督导难以细化。对老师们提出的合理化建议虽积极反映，协助解决，却因客观原因不能让老师们如愿。由于人手有限，督导面广，要做的事多，不能尽善尽美地为老师们服务到位。

在今后的工作中，督导室成员一定不断加强工作能力的提升，不断创新工作方法，更好地与校领导、各部门、广师生沟通交流，最限度地发挥督导室应有的职能，有效促进学校全面工作的有序开展！

2、学校食堂工作总结

本学期我的工作出现了全新的挑战，在这段过去的的时间里，承蒙学校领导重用，感谢学校培养，从本学期开始我走上了食堂主管岗位，负责对食堂全面工作的开展与落实，本学年总务处膳食部的各项工作继续坚持雷校长提出的“服务、规范、高效、一流”的原则，理清工作思路，强化各岗位责任制的落实，加强基础建设，加强岗位培训，提倡创造性开展

工作。继续依照校长先进的办学理念，引导食堂人员养成专心工作、勤于思考的良好习惯，调整心态，正确定位，牢固树立“服务、规范、高效、一流”服务意识，尽最努力解除师生的后顾之忧，高标准完成饮食卫生、饮食质量、饮食安全、为师生健康负责，为教育教学服务，为学校的发展服务。我校自建校以来，一直以超常规的跨越式发展，学校食堂担负着为全校师生提供膳食保障服务的重任。可以说，食堂后勤治理是一个与师生员工的日常生活最密切相关的。部门。

通过这半个学期的工作，在主任的指导下，在全校各部门领导、老师、同事的支持与助下我密切配合主任，将食堂的各项工作落实到实处，与食堂的全体员工一道，不断完善自我，不断总结经验，不断提高自身素质，使本学期食堂的全面工作有了实质上的提升，把食堂的全面工作推向了一个新的层次，为学校发展提供了更好的后勤服务保障。

学校的食堂由我们总务处全面负责，一名副主任专门具体抓日常工作，膳管会实行食堂的质量评议及财务监督，膳管会由工会、教代会的部分代表及优秀学生代表参加，直接对校长室或总务处提出伙食的质量评价。学校食堂分一食堂（一楼）、二食堂（二楼）两个班组，分别由学校聘请的两名负责人为班长，分工到人，明确职责，层层签定安全责任状，互相监督、考核。

我们总务处每月对食堂工作人员召开一次专项会议，并聘请镇卫生防疫站的同志做我们的义务监管员参加会议，集中学习和讨论各项规章制度的落实和安全教育工作等。从2004年起就制定了《学校后勤管理制度》、《食堂卫生安全公约》、《食堂工作人员职责》、《张渚高级中学食堂卫生基本要求》、《张渚高级中学食堂安全责任状》、《后勤人员考核制度》、《餐具清洗消毒制度》、《食品中毒应急处理及疫情报告制度》、《食堂食品贮存库房制度》，《食堂工作人员健康及个人卫生制度》，以及认真学习《中华人民共和国食品卫生法》、《江苏省食品卫生条例》等内容，思想汇报

专题做到制度健全，措施到位，管理严格，谁出问题谁负责，为防止各项管理制度流于形式，把制度落到实处。一方面，食堂在组织全员对各项管理制度进行学习的基础上，对全体员工进行技能强化培训，今年我们进行了两次模拟灭火演习，还针对部门不同岗位的要求，对个人技能实施了多次演练，另一方面，加了管理制度实施过程对具体操作人员的现场监督和现场教育的力度，以扭转操作人员在整个餐饮行业中普遍存在着的不良习惯，通过采取一系列行之有效的措施，从而把管理制度措施逐渐推向了落实。

现学校食堂的管理形式为自主经营和聘用班组负责人制度，由食堂厨师开出菜单，经总务处审核，再由定点单位送货，由总务处派的专人负责验收、审核，然后由总务主任审批，整个过程由校医监督卫生，膳管会不定期抽查相结合。学校现有1200人左右用餐。要求食堂不断调整完善饮食结构。早餐不低于12个品种，中、晚餐不低于23个菜的品种让学生挑选，并采取一菜多做的方法来适合学生的口味。所有菜价由总务处、膳管会等统一制定。目前，全晕2元、小晕1.5元、时令蔬菜0.5元1.0元、汤免费。按学校食堂的经营理念不赚学生的钱，目前利润控制在2.5%以内，基本做到资金全部用于学生伙食中。

食堂的安全工作主要在食品的采购、加工、存放，餐具的清洗消毒，食堂工作人员本身等几个主要环节。学校进一步提高了对食堂原材料进行集中采购的认识，制度措施，规范程序，色拉油和调料、米在食油公司采购，平时肉类等坚持在质量第一，价格第二的原则下，由资质齐全的单位提供。并坚持索证制度，索取食品卫生检验合格证、化验单、营业执照以及相关证照，由总务处验收，切实把握好进货验收关。本学期蔬菜类主要由镇蔬菜基地提供，肉类为宜兴瑞德公司提供，从而杜绝非准入食品进校园。食品的加工、存放和餐具的清洗消毒等落实到岗位，分工到人，明确职责，及时记载，总务处不定期检查。同时加强食堂工作人员的思想教育，加强理论学习，树立为教育服务、为师生服务的思想，切实

关心食堂工作人员的生活，解决其困难，使其一心一意为食堂工作，无私心杂念。食堂工作人员及有关管理人员，每学期进行一次健康检查，每月一次的安全例会和每天的卫生检查，随时接受临时检查必须的知识培训和保持良好的个人卫生，穿戴统一的工作服、工作帽。

在自查自纠的过程中，还有些问题：必须进一步加强食品采购的质量，建立更可行的规章制度，应更快的使部分学生家长加入到膳管会，从而做好家长、社会的宣传教育，平时要加强对总务处的监督、检查工作等。学校的食堂胜作中的重中之重，如何让师生吃得满意、吃得健康、吃得安全，是我们学校今后始终要思考的问题。

3、学校本部督导评估自查报告

包信中心校本部现有教师56人，22个教学班，在校学生1535人。学校拥有一支结构合理，素质优良的教师队伍：现有本科5人，专37人，中专14人，有5人正在本科进修，学历合格率为100%。省市骨干教师8人，9人次执教过县级优质课。